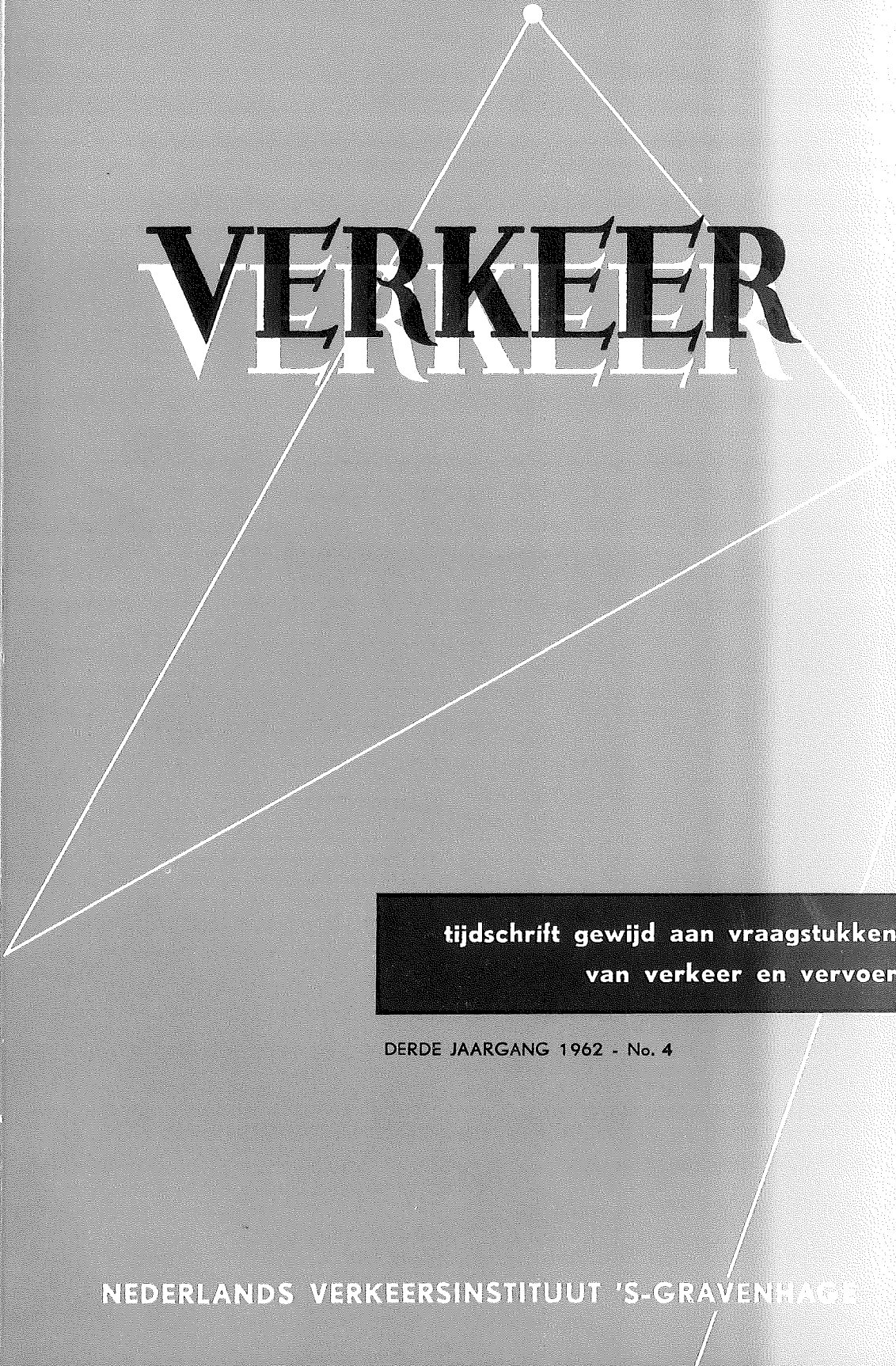




VERKEER

**tijdschrift gewijd aan vraagstukken
van verkeer en vervoer**

DERDE JAARGANG 1962 - No. 4

NEDERLANDS VERKEERSINSTITUUT 'S-GRAVENHAGE

VERKEER

TIJDSCHRIFT GEWIJD AAN VRAAGSTUKKEN VAN VERKEER EN VERVOER

UITGEGEVEN DOOR DE
STICHTING NEDERLANDS VERKEERSINSTITUUT

COMMISSIE VAN REDACTIE:

Dr. H. C. Kuiler (voorzitter) - Mr. A. M. van Dusseldorp - Mr. A. Greebe - Ir. A. H. H. Robbé Groskamp - Dr. J. B. van der Kamp - Mr. F. C. van Lakerveld - Drs. F. L. F. Aarens - Drs. H. J. Noortman - Dr. J. H. Spiegelberg - Drs. S. Sterk - Prof. Ir. J. Volmuller - Drs. H. H. Horsting (waarn. secretaris). - België: Dr. A. de Waele, Gent

Het tijdschrift verschijnt vier maal per jaar in een omvang van tenminste 48 pagina's per nummer.

Abonnementsprijs f 15,- per jaar (buitenland f 16,-). Studentenabonnement f 7,50. Losse nummers f 4,25.

INHOUD VAN DIT NUMMER:

	blz.
<i>Dr. H. C. Kuiler</i> Het kleinbedrijf in het vervoer	181
<i>Mr. A. Greebe</i> Verkopende middenstand en vervoersbedrijf in Nederland	188
<i>Drs. H. J. Noortman</i> De positie van het midden- en kleinbedrijf in het beroepsgoederenvervoer over de weg in Nederland	191
<i>Drs. F. L. Mulder</i> Opvolgingsproblemen in het beroepsgoederenvervoer langs de weg in Nederland	198
<i>Mr. G. van Muiden</i> Het opvolgingsvraagstuk in de particuliere binnenvaart	208
<i>Drs. F. L. F. Aarens</i> De marktpositie van de Nederlandse particuliere Rijnvaart	227
<i>Drs. L. van Die</i> Vervoerswetgeving en middenstandspolitiek	243
Samenvatting	253
Kroniek	256
Statistische kanttekeningen	268
Boekbesprekingen	270
Enkele tijdschriftartikelen	275
Ontvangen publicaties	278

De verantwoordelijkheid voor de inhoud der artikelen berust bij de schrijvers. Overneming van de inhoud of van gedeelten daarvan zonder toestemming van de uitgever is verboden.

Stukken bestemd voor de redactie te adresseren aan het bureau van het Nederlands Verkeersinstituut, Statenplein 2, 's-Gravenhage, telefoon (070) 55 23 15.

Voor advertenties wende men zich tot Bureau Adex, Keizersgracht 158, Amsterdam-C., telefoon (020) 24 23 55.

Druk: N.V. Haagsche Drukkerij en Uitgevers Mij.

HET KLEINBEDRIJF EN HET VERVOER

Inleiding tot een aantal artikelen

Dr. H. C. Kuiler

De structuur van de vervoersmarkt is tamelijk gecompliceerd. Aan de ene kant staat een groot aantal vragers met zeer uiteenlopende verlangens ten aanzien van de te leveren vervoersprestaties. Aan de aanbodzijde dienen in de eerste plaats verschillende vervoerstechnieken te worden onderscheiden, welke ten dele in staat zijn in concurrentie intensieve vervoersprestaties te leveren; anderzijds valt op, dat de ondernemingsstructuur der aanbieders bijzonder grote verschillen vertoont.

Helaas is deze kennis van de structuur van de vervoersmarkten naar de bovengenoemde gezichtspunten nog zeer beperkt; mede als gevolg daarvan ontbreekt ook een volledig overzicht van de marktvormen in de vervoerssector.

Het valt niet te verwachten, dat deze leemten in ons inzicht met één slag kunnen worden opgevuld; daartoe is de structuur te gecompliceerd. Veel voorbereidend werk zal nog moeten worden gedaan.

Dit nummer van het tijdschrift „Verkeer” wil dan ook slechts een bijdrage leveren tot vergroting van de kennis van een enkel onderdeel van de vele factoren, welke tezamen de structuur van de vervoersmarkten bepalen. De redactie heeft daarbij ditmaal in het bijzonder gedacht aan de problematiek van het kleinbedrijf, dat als aanbieder van vervoersprestaties optreedt.

Een van de typische kenmerken der vervoersmarkt is namelijk, dat naast enkele zeer grote aanbieders een veelheid van kleine en soms zeer kleine aanbieders optreedt. Zij allen blijken een plaats op deze markten te kunnen hebben, doch niet ontkend kan worden, dat een zekere mate van concentratie onder de aanbieders optreedt. Deze concentratietendens vloeit enerzijds voort uit de noodzaak de levensvatbaarheid der kleine bedrijven te vergroten, anderzijds uit de eisen, welke een verantwoord aanbod van vervoersgelegenheid vergt. Bij dit laatste denk ik mede aan de eisen, welke de nodige investeringen aan de financiële draagkracht stellen. Het klein-

bedrijf wordt evenwel met nog andere dan vervoerseconomische en financiële eisen geconfronteerd. Met name sociale overwegingen, waarbij mede de handhaving van de continuïteit in het bedrijf een rol speelt, gaan steeds hoger eisen aan het vervoersbedrijf stellen, eisen waaraan het kleinbedrijf vaak niet kan voldoen.

De vraag wat daarbij als kleinbedrijf zal moeten worden aangemerkt, valt moeilijk in het algemeen te beantwoorden. De criteria, welke men aan zal willen leggen, zullen gaan verschillen al naar gelang de doelstellingen. Een poging tot afgrenzing van wat men als kleinbedrijf zal moeten aanmerken, zal in deze inleiding dan ook niet worden nagestreefd. Wel leek het dienstig, enig inzicht in de ondernemingsstructuur van het kleinbedrijf aan de navolgende artikelen te laten voorafgaan.

Helaas staan ten dele hiervoor nog geen recente gegevens ter beschikking. Dit valt te betreuren, omdat de ontwikkeling van de vervoersmarkt nogal dynamisch is. De bedrijfstelling 1963 zal in deze echter waardevol materiaal kunnen opleveren, met name als dit wordt vergeleken met de bekende uitkomsten in de Bedrijfstelling 1950. Aan deze laatste telling zijn de volgende gegevens ontleend (deel 5, tabel 4, 1ste gedeelte):

	aantal onder- nemingen	aantal vesti- gingen	aantal personen	personen per on- derneming
spoorwegen	1	392	36.256	36.256
luchtvaart	2	8	8.195	4.098
tramwegen	6	61	10.242	1.707
autobusdiensten	105	236	8.777	83.6
zeescheepvaart	265	300	34.171	12.6
binnenbeurtvaart	455	554	3.772	8.3
lijn- en bodediensten ..	2.003	2.094	7.150	3.5
transportondernemin- gen n.o.g.	7.987	8.172	26.777	3.4
binnenscheepvaart vrachtwagen- en auto- (geen beurtvaart)	8.334	8.348	22.952	2.7

Men kan uit deze staat, welke in de laatste kolom slechts gemiddelden geeft zonder de opleiding in aanmerking te nemen, reeds enkele conclusies trekken. Er blijkt zich namelijk een drietal groepen van ondernemingen af te tekenen.

In de eerste plaats is er een bepaald aantal zeer grote ondernemingen, waarvan gemiddeld het aantal werkzame personen boven de 1500 ligt. Deze ondernemingen blijken ook steeds meerdere vestigingen te hebben (spoorwegen, luchtvaart — waaronder Schiphol — en de tramwegen).

Een tweede groep van ondernemingen is naar aantal talrijker: 100—500 ondernemingen, met gemiddeld 5—100 werkzame personen. Zij blijken ook meer vestigingen per onderneming te hebben, doch gemiddeld is dit aantal kleiner dan van de eerste groep. Tot deze groep behoren de autobusdiensten, de zeerederijen en de beurtvaart.

De derde groep van ondernemingen blijkt zeer groot te zijn (meer dan 2000 ondernemingen per vervoersrubriek), doch per onderneming komen gemiddeld niet meer dan 4 personen voor. Afzonderlijke vestigingen komen maar op beperkte schaal voor. Tot deze groep behoren de lijn- en bodediensten, het ongeregelde vrachtvervoer over de weg en het ongeregelde vervoer in de binnenvaart.

Het is met name voor deze groep dat de bovengeschetste sociaaleconomische en financiële problematiek geldt.

Het feit, dat hier met gemiddelden is gewerkt, geeft aan het beeld een zekere grofheid. Bij nadere beschouwing is dit werken met gemiddelden echter wel gerechtvaardigd, zoals uit onderstaande cijfers blijkt (gegevens, ontleend aan deel 2 der Bedrijfstelling 1950):

PERCENTAGE DER ONDERNEMINGEN MET EEN AANTAL WERKZAME PERSONEN VAN:				
	1—5	6	11—50	51 en meer
luchtvaart	—	—	—	100 %
spoor en tram	14,3%	—	—	85,7%
wegvervoer	92,1%	5,0%	2,5%	0,4%
watervervoer	93,9%	3,3%	2,1%	0,7%

In 1950 was dus het aantal grotere ondernemingen in weg- en watervervoer maar zeer gering. De ondernemingen met niet meer dan 5 werkzame personen hadden toen de overhand.

Een ander voor het onderhavige onderwerp belangrijk punt, waarover de Bedrijfstelling 1950 inzicht verschaft, is de financiële vorm waarin de vervoersonderneming is gegoten (deel 5):

VORM DER ONDERNEMINGEN	lucht-vaart	spoor- en tramwegen	weg-vervoer	water-vervoer
éénmansbedrijf	—	—	85,9%	91,4%
firma	—	—	11,8%	3,3%
N.V.	50% ¹⁾	71,4% ¹⁾	1,1%	3,1%
comm. vennootschap	—	—	0,4%	0,2%
coöperatie	—	—	0,3%	—
andere vormen	—	—	0,5%	0,1%
overheid	50% ¹⁾	28,6% ¹⁾	—	1,9%
	100%	100 %	100 %	100 %

¹⁾ Het aantal ondernemingen is hier zeer beperkt.

Men ziet hieruit, dat het vooral bedrijven van de derde en vierde groep zijn, welke in overwegende mate worden geëxploiteerd door, resp. toebehoren aan één persoon of (in een meerderheid van gevallen) een firma; andere vormen, welke in verband met de grootte der investeringen onvermijdelijk zijn (zoals de naamloze vennootschap) komen maar in enkele gevallen voor. Dit betekent ook, dat deze bedrijven uit de sector van het weg- en waterverkeer over het algemeen niet zo kapitaalkrchtig kunnen zijn, dat zij over een omvangrijk produktieapparaat in de vorm van vrachtauto's en schepen beschikken. Recenter gegevens dan die van de Bedrijfstelling 1950 kunnen dit ook aantonen.

Zo kan b.v. aan de Statistiek van de grootte en samenstelling van de Binnenvloot het volgende inzicht worden ontleend:

ONDERNEMINGEN EN SCHEPEN, DIE AAN DE GEREgistREERDE BINNENVAART DEELNEMEN												
Grootte der onder-nemingen	1 jan. 1959						1 jan. 1961					
	Onder-nemingen		Schepen		Laad-mogen		Onder-nemingen		Schepen		Laad-vermogen	
	aantal	%	aantal	%	1000 t.	%	aantal	%	aantal	%	1000 t.	%
Aantal sche-pen per on-der-neming:												
1	7724	86,9	7724	60,1	1956	46,8	7608	86,6	7608	59,5	1985	46,0
2	711	8,0	1422	11,1	441	10,6	681	7,8	1362	10,6	448	10,4
3	160	1,8	480	3,7	154	3,7	198	2,3	594	4,6	175	4,1
4 — 5	136	1,5	591	4,6	143	3,4	138	1,6	607	4,7	150	3,5
6 — 9	79	0,9	563	4,4	180	4,3	79	0,9	573	4,5	178	4,1
10 — 19	55	0,6	730	5,7	288	6,9	52	0,6	689	5,4	339	7,9
20 en meer	28	0,3	1347	10,5	1017	24,3	29	0,3	1362	10,7	1040	24,1
Totaal	8893	100	12857	100	4179	100	8785	100	12795	100	4316	100

In de eerste plaats blijkt uit dit overzicht, dat bijna 87% van de ondernemingen, werkzaam in de binnenvaart over slechts één schip beschikten. Grote ondernemingen met 4 of meer schepen vormden slechts 3,4% van het totaal. De invloed van deze grote ondernemingen op de markt is echter veel groter; zij beschikten over 25,3% van het aantal schepen en over 39,9% van het laadvermogen. Dit laatste percentage was in 1959 38,9%. Het verschil met 1961 is vrij gering, hoewel een lichte stijging van het aandeel der grote ondernemingen wel valt waar te nemen.

Dit zou in de richting van een concentratie-tendens kunnen wijzen. Men wordt in deze gedachte te meer gesterkt door het feit, dat het aantal zeer kleine ondernemingen vrij sterk afneemt.

	1959	1961
met 1 schip	7724	7608
met 2 schepen	711	681

Bij het beroepsgoederenvervoer over de weg zijn de verhoudingen in wezen gelijk. Ook hier ziet men het sterk overwegen van de ondernemingen met een klein aantal vrachtauto's. Opvallend is hier echter dat er een groter aantal ondernemingen is dat 2 of 3 vrachtauto's heeft. De geringere investering in één vrachtauto (in vergelijking met een schip) maakt het ondernemingen met geringe kapitaalkracht sneller mogelijk tot een tweede of derde eenheid over te gaan.

Onderstaande staat, ontleend aan de Statistiek van het Binnenvlands Goederenvervoer, toont dit aan:

BEROEPSVERVOER PER VRACHTAUTO								
Onder-nemings-grootte	1 maart 1957				31 dec. 1960			
	ondernemingen		voertuigen ¹⁾		ondernemingen		voertuigen ¹⁾	
	aantal	% v. h.	aantal	% v. h.	aantal	% v. h.	aantal	% v. h.
	totaal		totaal		totaal		totaal	
Aantal voer-tuigen per onderneming:								
1	4773	48,8	4773	19,8	5337	48,7	5337	18,1
2	2374	24,3	4748	19,7	2432	22,2	4864	16,6
3	1100	11,2	3300	13,7	1229	11,2	3687	12,5
4 — 5	927	9,5	4002	16,7	1073	9,8	4673	15,9
6 en meer	609	6,2	7238	30,1	879	8,1	10838	36,9
Totaal	9783	100	24061	100	10950	100	29399	100

¹⁾ Vrachtauto's en trekkers.

Van een verdergaande vermindering van het *aantal* ondernemingen is niet zoveel te bespeuren.

Wel blijkt dat het aantal voertuigen van de grote ondernemingen sterker is gestegen dan het totale park voor het beroepsvervoer; het totaal aantal voertuigen steeg nl. van 24.061 op 29.399, d.i. met 22%, terwijl het aantal voertuigen van de ondernemingen met 6 en meer eenheden steeg van 7.238 op 10.838, d.i. met 50%; m.a.w. de *grote ondernemingen zijn nog groter geworden*.

Ook hier valt dus een zekere concentratietendens waar te nemen. Doch deze uit zich op een andere wijze dan bij de binnenvaart.

Tenslotte nog een enkel woord over de zeevaart. In het begin is reeds gebleken, dat in 1950 in de zeevaartondernemingen gemiddeld per ondernemning maar 12,6 personen werkzaam waren. Dit getal bleek aan de lage kant te zijn. Dit betekent, dat in de zeevaart ook veel kleine bedrijven moeten voorkomen.

De volgende staat, ontleend aan de Statistiek van de Koopvaardijvloot, toont dit ook aan:

KOOPVAARDIJVLOOT

Bedrijfs- grootte	1 jan. 1957						1 jan. 1962					
	rederijen		schepen		B.R.T.		rederijen		schepen		B.R.T.	
	aantal	%	aantal	%	1000	%	aantal	%	aantal	%	1000	%
Aantal schepen per rederij												
1	568	83,9	568	39,9	267	6,8	486	73,0	486	32,8	331	6,9
2	43	6,4	86	6,0	144	3,7	94	14,1	188	12,7	351	7,3
3	18	2,7	54	3,8	87	2,2	39	5,9	117	7,9	338	7,1
4 — 5	18	2,7	76	5,3	134	3,4	16	2,4	66	4,5	107	2,2
6 — 9	9	1,3	64	4,5	107	2,7	13	2,0	90	6,1	242	5,1
10 — 19	11	1,6	134	9,4	604	15,5	8	1,2	111	7,5	680	14,2
20 en meer	10	1,5	443	31,1	2556	65,6	10	1,5	424	28,6	2739	57,2
Totaal	677	100	1425	100	3900	100	666	100	1482	100	4787	100

In 1962 hadden van de 666 rederijen er 486 maar één schip (dat overigens soms vrij groot en tamelijk kapitaalintensief kan zijn). Dit was 73% van het aantal ondernemingen; in 1959 was dit nog bijna 84%. M.a.w. de betekenis van het kleine bedrijf in de zeevaart loopt terug. Het aantal ondernemingen onder de meeste andere categorieën is dan ook toegenomen. Overigens betekent het aantal

van de kleine rederijen niet zoveel als dat van de kleine ondernemingen bij weg- en watervervoer (ondernemingen met minder dan 4 schepen hadden slechts 21,3% van de B.R.T. in 1962).

Overziet men de voorgaande gegevens, dan moet de conclusie luiden, dat er een aantal belangrijke vervoersmarkten zijn, waarop het aanbod van vele kleine ondernemers niet valt te verwaarlozen, vaak zelfs kwantitatief zeer belangrijk is.

Tevens blijkt, dat er — zij het op verschillende wijze — in de laatste jaren een concentratietendens werkzaam is (een vergelijking met het personeelbestand in 1950 is nog niet aanwezig).

Dit alles maakt, dat de positie van het kleinbedrijf in het vervoer meer aandacht moet verdienen dan tot op heden het geval is geweest. Het is in dit licht, dat de volgende artikelen in dit nummer zijn geschreven. De Redactie heeft zich daarbij niet voorgesteld het vraagstuk uitputtend te behandelen. Zij heeft slechts een aantal belangrijke aspecten willen aanstippen in de hoop daarmee de belangstelling voor dit aspect van het vervoerwezen te wekken.

VERKOPENDE MIDDENSTAND EN VERVOERS- BEDRIJF IN NEDERLAND

Mr. A. Greebe

Tot nog toe is weinig aandacht besteed aan de aanvoer van de goederen van het middenstandsbedrijf. De distributiestructuur is sterk gewijzigd evenals de vervoersstructuur, doch de invloeden die deze op elkaar hebben worden te zelden in beschouwingen over de verkopende middenstand opgenomen.

Waarom verontachtzaamd de middenstand het punt van de goederenaanvoer? Dit komt vooral, doordat de goederen meestal door de producent franco huis verkocht worden en inclusief de aanvoerkosten worden geleverd.

Deze instelling kan echter moeilijk worden volgehouden, hetgeen moge blijken uit een beschrijving van de vier vormen waarop de distributie van de goederen van producent naar detaillist verloopt:

1. de directe levering van producent aan detaillist;
2. de levering van producent aan detaillist via een eigen depot;
3. de levering aan de detaillist via een grossier-inkoopcombinatie die over een eigen depot beschikt;
4. gedeeltelijke levering aan detaillist via vertegenwoordiger (verder te verwarlozen i.v.m. de kleine hoeveelheden).

In geval 1 — waarbij het gaat om z.g. kleinere zendingen (stukgoed van één tot enige honderden kg) — kan de producent de goederen bij de koper leveren via de diensten van het beroepsvervoer of van eigen vrachtauto's.

In geval 2 kan de producent zijn depot bevoorraden via het beroepsvervoer dan wel met eigen auto's, al dan niet met toepassing van laadborden. Het gaat hierbij om zendingseenheden van enige honderden kg tot enige tonnen. Van het depot uit gaan de goederen per bestelauto naar de detaillist.

In geval 3 treedt een grossier als „depot” op zodat, wat het vervoer betreft, de situatie gelijk is aan die onder 2 genoemd. Bestaat er een inkoopcombinatie van detaillisten met eigen depot, dan is er eveneens aanvoer van grotere eenheden en afvoer met kleinere zendingseenheden.

Tegenover de leveranciers stonden in 1958 130.000 midden- en

kleinbedrijven, dus 130.000 aanleveringspunten voor de producenten. In 1961 waren er b.v. 24.100 kruideniers, een aantal dat jaarlijks afneemt, evenals het aantal grossiersbedrijven. Het aantal verzamelen- en afleveringspunten neemt daardoor af, doch hiertegenover staat dat jaarlijks een geschatte 60-70 mln stukgoedzendingen met het beroepsvervoer plaatsvinden, alsmede een onbekend aantal zendingen met het eigen vervoer. Iedere dag weer worden in Nederland honderdduizenden kleine pakjes verzonden naar een zeer groot aantal detaillisten, pakjes overwegend beneden de dertig kg.

De leverancier dient de binnenkomende orders zo snel mogelijk uit te voeren. Hier nu is de leverancier de laatste tijd geconfronteerd met de 5-daagse werkweek, in die zin dat op zaterdagochtend de winkel van de detaillist zeer vol is en de vervoerbedrijven op zaterdag niet meer wensen te vervoeren. De detaillist wil de goederen vrijdag in huis hebben, zodat ook deze dag als verzenddag afviel. De maandag is traditioneel reeds ongunstig als verzenddag, zodat het niet verwonderlijk is dat sinds de invoering van de 5-daagse werkweek de goederenstroom op dinsdag, woensdag en donderdag met 15% is gestegen. Tegen deze wassende stroom is de loods- en personeelscapaciteit van het beroepsvervoer niet opgewassen. De vervoerders zijn toen overgegaan tot vervroeging van het aanleveruur door de afzenders, hetgeen voor deze afzenders vaak onoverkomelijke bezwaren met zich brengt. Hij die op vrijdag zijn order afgeeft, moet constateren dat deze niet op zaterdag doch op maandag wordt behandeld, zodat dinsdag of woensdag bezorgd wordt.

Een ander probleem voor de leverancier is dat van de vervoerskosten voor stukgoederen, kosten waarin bij het gebruik maken van de diensten van het beroepsgoederenverkeer zijn begrepen die voor bestelloon, het aantekengeld en de vervoerskosten van de verpakking. Een bestudering van deze kosten leert, dat ze bij vervoer over 100 km snel dalen indien de zendinggrootte toeneemt. Het is in het belang van leverancier, detaillist en consument indien de zendinggrootte toeneemt, vooral ook nu kortgeleden de tarieven voor het stukgoed werden verhoogd. De oorzaken die tot deze verhoging noopten zijn:

- a. de afsnoering van de binnensteden voor het bestelwerk;
- b. de sterke uitbreiding van de steden;
- c. de vervoerseconomisch ongunstig gelegen winkels, met als gevolg daling van de produktiviteit van de vrachtwagen;

- d. loonstijgingen;
- e. toeneming van manco's en beschadigingen.

Het bovengeschetste sombere beeld van de aanvoer van de goederen van producent naar detaillist zal minder somber worden door vermindering van het aantal zeer kleine zendingen en/of van het aantal afleveringspunten.

Naar de mening van deskundigen zal, door de toeneming van het aantal supermarkets en zelfbedieningswinkels — die een groter aantal klanten bedienen dan de gewone kruidenier — en een vermindering van deze laatste categorie, het aantal afleveringspunten dalen en de gemiddelde zendinggrootte toenemen met als gevolg lagere vervoerskosten per kg. Daarnaast ontstaat de figuur van de zelfbedieningsgrossier, bij wie de detaillist zelf komt halen. Uit vervoersoogpunt is dit eveneens een nieuw systeem, daar de grossier geen bestelwerk meer doet en de detaillist in één rit die goederen haalt, die anders door verschillende leveranciers werden bezorgd; m.a.w. weer een tendens tot grotere zendingeenheden.

Door de toeneming van het aantal supermarkets, zelfbedieningswinkels en zelfbedieningsgrossiers, zal het aantal kleinere zendingeenheden dus afnemen, hetgeen kan leiden tot een aarzeling bij de besteldiensten deze kleine zendingen nog te verwerken.

De detaillist is gewaarschuwd: de groei van het aantal supermarkets en zelfbedieningsbedrijven kan versneld worden indien de betekenis van de transportkosten verder doordringt. Kan de detaillist hier niet als tegenmaatregel overgaan tot een bevoorradiging door middel van standaardzendingen, die worden samengesteld uit produkten van verschillende leveranciers? Hiervoor is uiteraard samenwerking tussen leveranciers van diverse produkten nodig.

In het bovenstaande is vermeld, dat de aanvoer van goederen bij de middenstand geschiedt met kleine en daardoor dure zendingeenheden. De hoge kosten hieraan verbonden zullen zeker nog toenemen, gestimuleerd door de 5-daagse werkweek. Daartegenover bestaat de tendens tot grotere verkopende bedrijven te komen en dus tot grotere zendingeenheden en kostenbesparing.

Wij zijn van oordeel dat beide tendenties op elkaar een versnelende uitwerking kunnen hebben en dat alleen daarom voor de gehele verkopende middenstand maar ook voor zijn leveranciers de aanvoer van de goederen en de structuur van het vervoer blijvend aandacht verdienen.

DE POSITIE VAN HET MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF IN HET BEROEPSGOEDERENVERVOER OVER DE WEG IN NEDERLAND

Drs. H. J. Noortman

De plaats, die het midden- en kleinbedrijf in een bedrijfstak inneemt is in de na-oorlogse jaren veelvuldig onderwerp van discussie geweest. In Nederland met name wordt aan dit bedrijfstype veel aandacht besteed. Dit uit hoofde van de omstandigheid, dat het aantal midden- en kleinbedrijven in veel bedrijfstakken groot is en aan hun aanwezigheid o.m. uit maatschappelijk oogpunt betekenis wordt toegekend. Immers, in de midden- en kleinbedrijven treft men een belangrijk deel van de sociale bevolkingslaag aan, via welke de doorstroming in de maatschappij kan plaatsvinden. Bij de vele vraagstukken waarmee de ontwikkelingslanden worden geconfronteerd, is in de loop der tijden o.m. gebleken, hoe kwetsbaar een gemeenschap is, die deze middenlaag mist. Het ligt dan ook voor de hand, dat men zich, met deze voorbeelden voor ogen, bezint op maatregelen die een aanwezige middenlaag het voortbestaan moeten mogelijk maken.

Deze bezinning betekent echter niet alleen dat het belang van de aanwezigheid van de midden- en kleinbedrijven wordt onderkend, doch tevens dat men dit bedrijfstype bedreigd ziet. In vele publikaties, die zich met het midden- en kleinbedrijf bezighouden — vooral in de sector detailhandel — wordt gepleit voor afweermiddelen, die het midden- en kleinbedrijf zou kunnen toepassen bij zijn strijd om het bestaan. Een strijd die het moet aanbinden met het grootbedrijf.

Men laat daarbij de ontwikkelingstendensen in het economisch leven de revue passeren en komt dan veelal tot de conclusie dat het grootbedrijf blijkbaar in een gunstiger positie verkeert om de mogelijkheden, die in deze ontwikkeling besloten liggen, aan te grijpen, dan het midden- en kleinbedrijf. De aanbevolen maatregelen nu hebben vrijwel steeds het karakter van afweermiddelen, aangezien men daarmee de voordelen van het grootbedrijf ook voor het midden- en kleinbedrijf toegankelijk poogt te maken. Dit

betekent dat men de concurrentiekracht van het midden- en kleinbedrijf wil versterken, terwille van zijn voortbestaan, als maatschappelijk bindmiddel.

Wij zullen trachten in dit artikel na te gaan of het zojuist geschetste beeld op het beroepsgoederenvervoer over de weg toegepast kan worden. Het spreekt vanzelf, dat ook in deze bedrijfstak de aanwezigheid van het midden- en kleinbedrijf uit maatschappelijk oogpunt wenselijk moet worden geacht. Maar wij menen te moeten *ontkennen* dat dit de enige betekenis is van dit bedrijfstype dat, gemeten naar aantal vestigingen, het beeld van de bedrijfstak grotendeels bepaalt, zoals overigens in zovele bedrijfstakken. Het komt ons voor dat het midden- en kleinbedrijf in het beroepsgoederenvervoer over de weg een taak heeft te vervullen die complementair is aan de functie van het grootbedrijf, waardoor de relatie tot het grootbedrijf bepaald een andere is dan die van een strijd om het voortbestaan te verzekeren. Indien er van strijd sprake is, dan gaat men van de veronderstelling uit dat op een bepaalde markt zowel het midden- en kleinbedrijf als het grootbedrijf zijn produkten afzet, in dit geval dus zijn diensten levert. Aan de verhouding die er in zulk een geval tussen de aanbieders ontstaat heeft prof. Witteveen een interessante beschouwing gewijd in zijn artikel „winsttaandeel en economische groei”.¹⁾ Prof. Witteveen stelt, dat in de marktvormen, waarin de grootbedrijven een belangrijke rol spelen, veelal ook een groot aantal kleine ondernemingen optreedt. Zijn betoog gaat uit van de situatie, waarbij een groot deel van de markt bediend wordt door een klein aantal grote ondernemingen, terwijl het resterende kleine deel voorzien wordt door een groter aantal betrekkelijk kleine bedrijven. Deze marktvorm omschrijft hij met de naam *gedeeltelijk oligopolie*. Prof. Witteveen verklaart de verhouding tussen de grote en kleine bedrijven vanuit de reacties die de grote bedrijven op lange termijn moeten verwachten.

In zijn gedachtengang zijn de grote ondernemingen zich bewust van hun onderlinge afhankelijkheid, die hen doet besluiten de concurrentie te beperken, teneinde een zekere gezamenlijke winstmaximalisatie te kunnen nastreven. Het *gedrag* van de kleine bedrijven is voor hen een gegeven. Voor de kleine ondernemingen is daarentegen de door de grote bepaalde *prijs* een datum. Voorts

¹⁾ Opgenomen in de „Economist”, nr. 3/4, d.d. maart/april 1961.

gaat de schrijver er van uit, dat over het algemeen de kosten per eenheid produkt voor de grote ondernemingen lager liggen dan bij de kleine bedrijven.

De evenwichtssituatie in zulk een bedrijfstak vloeit volgens dit betoog voort uit het bewuste streven van de grote ondernemingen, hun marktaandeel constant te houden, hetgeen zij slechts kunnen bereiken door een prijsstelling, die op het niveau van de gemiddelde kosten der kleine ondernemingen ligt.

Hoewel prof. Witteveen de aanwezigheid van een zekere complementariteit tussen grote en kleine ondernemingen niet geheel ontkent, is dit volgens hem toch slechts een factor van secundaire betekenis. De belangrijkste verklaringsfactor voor het voortbestaan van de kleine ondernemingen is in zijn gedachtengang de bedrijfspolitiek van de grote ondernemingen en niet de natuurlijke bescherming die de kleine bedrijven in de hoeken van de markt vinden.

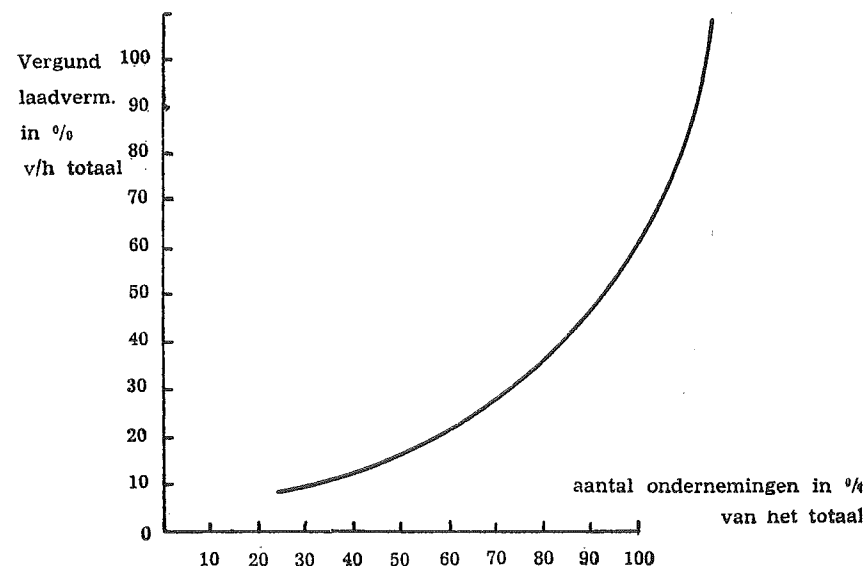
Voor zover deze zienswijze van toepassing is op een bepaalde bedrijfstak, betekent dit dus dat het midden- en kleinbedrijf niet zijn eigen bestaan rechtvaardigt, doch geaccepteerd wordt in het beleid van de grote ondernemingen, welk beleid in het verdere betoog wordt gekenschetst als een sterke stimulans voor de economische groei.

Het midden- en kleinbedrijf heeft dan dus min of meer een „afgeleide” functie in het economisch proces.

Voor de beoordeling van de situatie in het beroepsgoederenvervoer over de weg, bevat de statistiek van het binnenlands goederenvervoer 1960 instructieve gegevens. Aan het einde van 1960 waren in totaal 10.950 ondernemingen bij het beroepsgoederenvervoer over de weg betrokken. Let men op de verdeling van het vergund laadvermogen over deze bedrijven, zoals weergegeven in de hierna volgende grafiek, dan blijkt dat 25% van het aantal ondernemingen, tezamen nog geen 5% van het totaal vergund laadvermogen in gebruik had, terwijl anderzijds bijna 35% van het totale laadvermogen slechts over 5% van de ondernemingen was verdeeld. De helft van het totale laadvermogen was op dat moment in handen van ruim 10% van de ondernemingen.

Zulk een procentuele verdeling wijst in de richting van een gedeeltelijk oligopolie. Men zou echter kunnen tegenwerpen dat deze procentuele verdeling weliswaar een sterke invloed van de grote ondernemingen doet verwachten, doch dat in het beroeps-

Cumulatieve verdeling van het vergund laadvermogen over het aantal ondernemingen in het beroepsgoederenvervoer over de weg (per 31-12-'60)



Bron: C.B.S. Statistiek v. h. binnenlands goederenvervoer 1960.

goederenvervoer toch 10.950 ondernemingen werkzaam zijn, zodat 5% van dit aantal nog altijd ruim 500 bedrijven bevat, bij welk aantal het besef van de onderlinge afhankelijkheid der grote ondernemingen toch minder voor de hand ligt.

Wil de theorie van het gedeeltelijk oligopolie nl. van toepassing zijn, dan zal de bedrijfspolitiek van de grote ondernemingen dienen uit te gaan van deze onderlinge afhankelijkheid.

Ware het zo, dat alle ondernemingen in het beroepsgoederenvervoer over de weg op één markt hun diensten aanboden, dan zou aan de mogelijkheid dat de verhoudingen in deze bedrijfstak bepaald worden door het beleid van de grotere ondernemingen, voorbij kunnen worden gegaan.

De betekenis van het totale aantal ondernemingen wordt echter aanzienlijk kleiner indien men rekening houdt met de spreiding van de bedrijven over het land en het gebied dat zij elk gemiddeld bedienen. Uit de gegevens van de reeds eerder genoemde C.B.S.-publikatie valt nl. te berekenen dat de gemiddelde ritlengte in tien van de elf provincies beneden de dertig kilometer blijft. Slechts de

bedrijven gevestigd in Groningen hebben een gemiddelde van ruim zesendertig kilometer. (De hier genoemde cijfers hebben uitsluitend betrekking op het binnenlands goederenvervoer).

Dit betekent dat het totale beroepsgoederenvervoer over de weg uiteen valt in een aantal geografische deelmarkten, zodat per geografische deelmarkt het absolute aantal grotere ondernemingen overzienbaar is, hetgeen de mogelijkheid dat de theorie van het gedeeltelijk oligopolie van toepassing kan zijn, vergroot.

In deze branche kent men echter niet alleen geografische deelmarkten, doch ook een marktverbijzondering naar soort vervoer, hetgeen het aantal ondernemingen dat in dezelfde vervoerssector zijn diensten aanbiedt, nog kleiner doet zijn dan reeds uit hoofde van de geografische spreiding het geval was.

Dit leidt ertoe, dat althans voor een niet onbelangrijk deel van het beroepsgoederenvervoer over de weg de situatie aanwezig is, waarbij — naar aantal ondernemingen te oordelen — de theorie van het gedeeltelijk oligopolie actueel zou kunnen zijn.

Dat nochtans in het beroepsgoederenvervoer over de weg de marktverhoudingen niet of nauwelijks met behulp van de theorie van het gedeeltelijk oligopolie zijn te verklaren, vloeit voort uit de complementariteit tussen groot-, midden- en kleinbedrijf. Het voortbestaan van het kleinbedrijf is nl. geen gevolg van het beleid der grote ondernemingen in de zin, dat deze hun relatieve marktaandeel bewust handhaven. Een nadere beschouwing van het vervoer doet zien, dat er een zekere arbeidsverdeling tussen de bedrijfs-groottes aanwezig is, waarbij groot- en kleinbedrijf zich elk richten op het deel van de markt, waarvoor de eigen bedrijfsgrootte de gunstigste kostenverhoudingen heeft. In het beroepsgoederenvervoer over de weg is namelijk onzes inziens geen bedrijfsgrootte aanwijsbaar die ten algemene de laagste kosten per vervoersprestatie heeft. Dat wil zeggen, er is geen optimale bedrijfsgrootte voor het beroepsgoederenvervoer over de weg.

Per sector is er hoogstens een optimale *samenstelling* van het beroepsgoederenvervoer denkbaar, bestaande uit zowel grote als middelgrote en kleine bedrijven. Bij deze optimale *structuur* kan het vervoer tegen de laagste maatschappelijke kosten worden verricht.

Bij het lezen van deze stelling rijst wellicht het vermoeden dat hier misschien de wens de vader van de gedachte is geworden. Toch is dat zeker niet het geval. Het zou ons te ver buiten het bestek

van dit artikel voeren om aan te tonen dat de bedrijfsgrootte die tot de laagste kosten leidt, geheel afhankelijk is van de vervoersverhoudingen per concrete situatie. Een dergelijke uitweiding is ook niet nodig om de stelling van de complementariteit te adstrueren.

Bij de aanwezigheid van groot- en kleinbedrijf in dezelfde deelmarkt zou men kunnen veronderstellen dat deze bedrijfstypen min of meer onafhankelijk van elkaar optreden, met hoogstens een steelse blik terzijde, of de ander geen voorsprong behaalt. De situatie dus van het gedeeltelijk oligopolie. In het beroepsgoederenvervoer over de weg zijn echter vele voorbeelden aan te wijzen, waarbij er een intensieve samenwerking bestaat tussen groot- en kleinbedrijf, in de uitvoering van de dienstverlening. Wij noemen hier slechts het geregeld goederenvervoer, waar zulk een samenwerking veelvuldig is te constateren.

Gegeven de sterke complementariteit tussen groot- en kleinbedrijf in het beroepsgoederenvervoer over de weg, mag men stellen dat de aanwezigheid van het midden- en kleinbedrijf op economische gronden niet alleen gerechtvaardigd is, doch zelfs zeer gewenst. Dit houdt overigens niet in dat een wijziging in het aandeel van de kleine en middelgrote ondernemingen in het totale beroepsgoederenvervoer over de weg bij voorbaat als ongewenst zou dienen te worden beschouwd. Het komt er slechts op aan, op grond van welke omstandigheden zulk een verschuiving plaats vindt.

In dit verband is een vergelijking van de situatie per 1 maart 1957 en 31 december 1960 instructief. Gedurende deze betrekkelijk korte periode, steeg het totaal aantal ondernemingen volgens de door het C.B.S. uitgevoerde tellingen van 9.783 tot 10.950, of wel met rond 12%. Deze toeneming ging gepaard met een verschuiving in de samenstelling van de ondernemingen, voor wat betreft het aantal voertuigen waarover zij de beschikking hadden. In dit tijdsverloop nam nl. het aantal ondernemingen dat over minder dan 5 vrachtauto's en trekkers de beschikking had, slechts toe met ca. 9%, terwijl het aantal bedrijven met 5 of meer tractie-eenheden met bijna 40% steeg.

De verandering in de bedrijfsgrootte-opbouw die hieruit blijkt, is waarschijnlijk terug te brengen tot twee oorzaken.

In de eerste plaats nam de hoeveelheid vervoerde goederen in de beschouwde periode sterk toe.

In verband met de relatie die er bestaat tussen de grootte van de vervoerondernemingen en de (regionaal gespreide) vraag naar vervoersdiensten, heeft dit geleid tot een toeneming van de gemiddelde bedrijfsgrootte. Als tweede factor zal hier zeker ook de vergroting van het aandeel van het wegvervoer in het totale goederenvervoer een rol hebben gespeeld. Wij doelen op de positieverbetering van het wegvervoer in vergelijking tot het water- en railvervoer. Deze wijziging in de plaats die het wegvervoer in het totale goederenvervoer inneemt, komt onder meer tot uiting in een stijging van het gemiddeld laadvermogen per tractie-eenheid en een vergroting van de gemiddelde ritlengte. Uit onderzoekingen van het Economisch Bureau voor het Wegvervoer (bijv. het rapport „Algemeen Ongeregeld Goederenvervoer”) is onder meer gebleken, dat er een zeker verband bestaat tussen de bedrijfsgrootte en de afstanden waarover vervoerd wordt. In de grotere bedrijven zijn de interlocale ritten over het algemeen langer dan in de kleine ondernemingen. Voor zover men hier van een algemene tendens zou mogen spreken, leidt dit er dus toe dat een toeneming van het vervoer over lange afstand, in het bijzonder de verdere ontplooiing van de grotere bedrijven stimuleert.

Samenvattend menen wij te mogen stellen dat het beroepsgoederenvervoer over de weg geen „strijd” tussen groot- en kleinbedrijf kent. Voor de bedrijfstak is geen optimale bedrijfsgrootte aan te wijzen, hoogstens een optimale *structuur*. Tussen de bedrijfsgroottes is een zekere arbeidsverdeling waarneembaar, waarbij een goede samenwerking tussen klein- en grootbedrijf in vele sectoren is aan te treffen.

Het midden- en kleinbedrijf in het beroepsgoederenvervoer heeft dan ook een reële economische basis. Voor zover er wijzigingen in de structuur van de bedrijfstak optreden, vloeien deze voort uit veranderingen in het vervoerpatroon, waarbij wel dient te worden overwogen dat de geleidelijke daling in relatieve betekenis van het kleinbedrijf geen teken van zwakte van dit bedrijfstype is, doch veeleer een gevolg van het „meegroeien” der bedrijven met de algemene vraag naar vervoer.

OPVOLGINGSPROBLEMEN IN HET BEROEPS- GOEDERENVERVOER LANGS DE WEG IN NEDERLAND

Drs. F. Mulder

Het overgrote deel van de bedrijven die zich met het beroeps-goederenvervoer langs de weg bezighouden kan tot de middenstand worden gerekend. Dit betekent o.a. dat de ondernemer naast zijn eigenlijke ondernemersfunctie veelal nog een reeks andere taken in het bedrijf vervult.

Het medewerken van gezinsleden, eveneens een van de kenmerken van het middenstandsbedrijf, is ook in de wegvervoer-bedrijven een veel voorkomend verschijnsel en wat ligt in dat geval méér voor de hand dan te veronderstellen dat, wanneer het over opvolging in de bedrijven gaat, in de eerste plaats wordt gedacht aan de opvolging van de vader door de zoon.

De problemen die zich voordoen rondom de opvolging in de wegvervoerbedrijven zijn in 1956 het onderwerp geweest van het 9de Beroepsvervoercongres van de N.O.B. Wegtransport, dat te Nijmegen werd gehouden. Sindsdien hebben zij, dat blijkt vrijwel dagelijks, nog niets aan actualiteit ingeboet. Integendeel, in steeds meer bedrijven gaat men zich — gelukkig — tijdig afvragen, wat men kan doen om de overdracht van het bedrijf te zijner tijd voor alle partijen zo soepel mogelijk te laten verlopen.

Nu is overdracht van het bedrijf alléén niet voldoende om voortzetting van de exploitatie ervan mogelijk te maken. Nodig is immers ook, dat degene die het bedrijf wil uitoefenen een vergunning ingevolge de Wet Autovervoer Goederen (W.A.G.) op zijn naam krijgt. Het vergunningverlenend orgaan kan een verzoek om overdracht van een vergunning goedkeuren, wanneer degene aan wie de vergunning wordt overgedragen aan bepaalde eisen voldoet. Deze eisen hebben betrekking op de credietwaardigheid en de vakbekwaamheid.

Aan de eis van credietwaardigheid wordt gewoonlijk niet zo zwaar getild; het kapitaal waarover de ondernemer moet kunnen beschikken — f 3.000,- vermeerderd met f 500,- per ton te bezigen

laadvermogen, doch minimaal f 5.000,- — mag geheel of gedeeltelijk uit geleende gelden bestaan, mits deze niet binnen 2 jaar opeisbaar zijn. De Kamer van Koophandel en Fabrieken in het gebied waar de ondernemer gevestigd is, is belast met het onderzoek naar de credietwaardigheid. Voldoet de ondernemer aan de eis, dan wordt daarvan een bewijs afgegeven.

Als men bedenkt, dat een 6 à 6½ tons open dieselvrachtwagen uit de middenprijsklasse kant en klaar op ruim f 20.000,— komt, dan zal het een ieder duidelijk zijn, dat het voldoen aan de eis van credietwaardigheid beslist niet tot de zwaarste zorgen van de beginnende ondernemer behoort!

Aan de eis van vakbekwaamheid voldoet men, als men in het bezit is van een door de Minister van Verkeer en Waterstaat erkend vakdiploma, alsmede van een door de Rijksinspecteur van het Verkeer afgegeven verklaring, ten bewijze van een praktische werkzaamheid van 2 jaar in een onderneming tot vervoer van goederen tegen vergoeding. Deze praktijkjaren behoeven niet beslist in een goederenvervoerbedrijf met *autotractie* doorgebracht te zijn. Degene die in een expeditieafdeling van een bedrijf met eigen vervoer heeft gewerkt voldoet echter niet aan deze praktijk-eis. Zowel van de eis van credietwaardigheid als van de eis van vakbekwaamheid kan de Minister van Verkeer en Waterstaat ontheffing verlenen. In het bijzonder wat deze laatste eis betreft wordt van deze mogelijkheid, ontheffing te vragen, een ruim gebruik gemaakt. Levert de twee jaar praktijk gewoonlijk weinig moeilijkheden op bij opvolging, het vakdiploma blijkt voor sommigen een moeilijk te nemen hindernis te zijn.

Op zichzelf moeten de eisen, welke voor het behalen van het door de Minister van Verkeer en Waterstaat erkende vakdiploma (dat is het door de Stichting Bureau examens voor het Beroeps-goederenvervoer over de Weg afgegeven diploma) worden gesteld, als minimumeisen worden beschouwd.

Het examen omvat naast de vakken welke ook voor het Middenstandsdiploma aan de orde komen, zoals Nederlandse taal en handelscorrespondentie, boekhouden, bedrijfsleer en techniek van de handel, specifiek op het beroepsgoederenvervoerbedrijf gerichte vakken als technische kennis, kostprijs- en rentabiliteitsberekening en tarieven. Het is als het ware het middenstandsdiploma en een vakdiploma in één, waarbij het bezit van het middenstandsdiploma

(evenals trouwens van een aantal andere diploma's) de mogelijkheid tot vrijstelling van bepaalde vakken biedt.

De examenstof is sterk op de praktijk ingesteld en omvat niet méér dan men redelijkerwijs aan kennis en inzicht mag eisen van een aspirant-vervoerondernemer. Desondanks doen zich bij de voorbereiding voor het examen dezelfde moeilijkheden voor welke men bij studerende voor vakexamens in andere middenstands-branches tegenkomt: onvoldoende vooropleiding, met name bij diegenen bij wie de hoogste lagere schooljaren in de laatste oorlogs-jaren vielen; lange tijd tussen de laatste schoolopleiding en de studie voor het vakdiploma; gebrek aan tijd en het bezwaar van na een volle dagtaak nog eens achter de boeken te moeten gaan zitten.

Voor degenen die voor het vakdiploma in het beroepsgoederen-vervoer moeten studeren komt daar dan nog bij dat de meestal zeer ongeregelde werktijd het deelnemen aan een mondelinge opleidingscursus extra bezwaarlijk maakt.

Een schriftelijke opleiding zou hier, op het eerste gezicht, uitkomst kunnen geven, doch de ervaring heeft geleerd dat slechts een gering aantal van hen die voor het examen moeten worden opgeleid, in staat is via een schriftelijke cursus de noodzakelijke kennis, en vooral inzicht, op te doen. Voor de overigen vormen mondelinge lessen, aan de hand van zorgvuldig geredigeerde lesstof, de enige methode om tot redelijke resultaten te komen. Het leren *studeren* is voor velen, en zeker niet alleen voor a.s. beroeps-vervoerders, op zichzelf al een kunst! Mondelinge opleidingen hebben echter weer het bezwaar dat degenen die deze volgen vaak veel tijd kwijt zijn met op- en neer reizen. De „dichtheid” van de leerlingen is uiteraard lang niet zo groot als van de opleiding voor het Middenstandsdiploma. Relatief zijn er veel méér vervoer-bedrijven in kleine plaatsen gevestigd dan in de grote steden en het zijn toch in de eerste plaats degenen die in de vervoerbedrijven werkzaam zijn, zoons van ondernemers, maar ook chauffeurs en andere werknemers, die aan de opleidingen deelnemen.

Vakopleidingen worden verzorgd zowel door de vakorganisaties in het beroepsgoederenvervoer over de weg zelf (de N.O.B.-Wegtransport alleen al heeft op het ogenblik op 35 plaatsen in Nederland cursussen lopen) of in samenwerking met bestaande opleidings-instituten, als door particuliere onderwijsinstellingen of personen. Het vinden van voor deze opleiding geschikte leraren is,

vooral wat betreft de specifieke vervoerstakken, niet eenvoudig. Deze mensen moeten de „taal” van hun leerlingen, die overwegend al volop in het bedrijf zitten, verstaan, en deze liefst ook zelf spreken, willen zij er in slagen, de toch beslist noodzakelijke theoretische kennis er bij hun cursisten in te krijgen, en vooral hen tot inzicht in de problemen te brengen.

Nu mag men het beslist niet zó stellen dat het bezit van een „papiertje” alleen iemand geschikt maakt als ondernemer in het beroepsgoederenvervoer. Tegenstanders van het stellen van een eis van vakbekwaamheid, en die vindt men in de kringen van het beroepsgoederenvervoer ook nog wel, leggen daar graag de nadruk op. Zij wijzen dan op de voorbeelden van ondernemers uit het verleden, die er inderdaad in geslaagd zijn ook zónder theoretische kennis (of althans zonder dat hun theoretische kennis uit een papiertje bleek!) een bloeiend bedrijf op te bouwen.

Het ondernemerschap eist echter in de tegenwoordige tijd méér dan hard werken alleen, zeker in de middenstandsbedrijven. Juist in deze bedrijven is de ondernemer de spil waar alles om draait, is hij de man die eigenlijk van alles op de hoogte moet zijn. Als men bedenkt, welke ontwikkeling het wegvervoer de laatste 30 jaar heeft doorgemaakt, dan kan men niet anders dan bewondering hebben voor de durf en de volharding die een aantal oudere ondernemers getoond heeft. Dat het wegvervoer op het ogenblik een belangrijke plaats in het Nederlandse economische leven inneemt is in belangrijke mate aan hen te danken.

De ontwikkeling van de techniek, waarmee het wegvervoer zo nauw verbonden is, gaat steeds verder en de ondernemer van vandaag wordt voor problemen geplaatst, waar zijn voorgangers nauwelijks enig idee van konden hebben. Naast deze technische ontwikkeling krijgt hij echter te maken met sociale problemen, wordt hij verward in juridische puzzles en moet hij zich toch zeker ook verdiepen in de economische vraagstukken van deze tijd, wil hij zijn taak als ondernemer naar behoren verrichten.

Niet alle ondernemers zijn zich die verantwoordelijkheid die zij met het ondernemerschap op zich nemen, bewust. Dat is op zichzelf niet zo vreemd, omdat vooral de kleine ondernemer vaak zo overwegend de invloed ondervindt van wat anderen besuiten dat hij zich terecht gaat afvragen, wat er eigenlijk nog van zijn taak overblijft. Zijn zelfstandigheid bestaat in vele gevallen alleen

nog dáárin, dat hij zijn eigen werkgelegenheid schept en daardoor „eigen baas” is. In deze ontwikkeling schuilt echter het gevaar, dat de verantwoordelijkheid die ook de kleine ondernemer heeft, op de achtergrond raakt.

De omvang van de wegvervoerbedrijven is meestal niet zodanig, dat de ondernemer zich door specialisten in het eigen bedrijf kan laten bijstaan. Reeds jaren geleden heeft een aantal hunner echter al ingezien, dat aan dit bezwaar tegemoet gekomen kon worden door het stichten van een vakorganisatie. Op deze wijze immers kan men gezamenlijk profiteren van deskundigen die door de organisatie worden aangesteld. Bovendien kunnen in een aantal gevallen de problemen waarmee de afzonderlijke bedrijven te kampen hebben gemeenschappelijk worden opgelost. Maar tenslotte is het de ondernemer zelf die beslissingen moet nemen, en hij moet daar zo goed mogelijk op worden voorbereid. Er zijn bepaalde eigenschappen nodig die nauwelijks aangeleerd kunnen worden, maar die men in zich moet hebben en die meestal pas in de praktijk tot ontwikkeling kunnen komen. Van veel belang voor de vorming van de jonge ondernemer is in dit verband de overdracht van bevoegdheden. In vele ondernemingen wordt aan dit punt te weinig aandacht besteed. In bedrijven waar vader en zoon samenwerken heeft de zoon dikwijls weinig of niets te vertellen. De achtergrond hiervan is de begrijpelijke angst van de vader dat hij er op een gegeven moment door de zoon „uitgedrukt” zal worden. Onnodig te zeggen dat bij dergelijke verhoudingen de beslist noodzakelijke ontwikkeling van het bedrijf vaak wordt tegengehouden, iets wat later nauwelijks meer in te halen is.

Het komt echter ook voor, dat de zoon zich aan elke verantwoordelijkheid onttrekt en uitsluitend als chauffeur zijn krachten aan het bedrijf wil geven. Komt de vader-ondernemer dan aan het bedrijf te ontvallen, dan ziet de zoon zich meestal voor zeer grote moeilijkheden gesteld die hij voor een deel aan zichzelf te wijten heeft.

De wegvervoerondernemer zal als elke andere ondernemer het probleem van de opvolging in zijn bedrijf tijdig onder ogen moeten zien. Dat geldt zowel voor de kleine bedrijven als voor de grotere in deze bedrijfstak, en des te sterker wanneer het opvolging door een zoon of andere familieleden betreft. Het is noodzakelijk dat degene die de ondernemer op zal moeten volgen, in de gelegenheid

gesteld wordt, het vakdiploma te behalen; het is evenzeer noodzakelijk dat hij geleidelijk aan mede betrokken wordt bij de gang van zaken in het bedrijf. Met een goede en vooral volhardende voorlichting van de zijde van de vakorganisaties zal de voorbereiding van de aanstaande ondernemer op zijn taak op den duur wel de aandacht krijgen die nodig is.

Veel moeilijker ligt het probleem van de opvolging financieel gezien. Voor de ondernemer vormt het bedrijf als zodanig een bestand van zijn vermogen, meestal zelfs maakt het zijn gehele vermogen uit. Vervanging in de leiding van de onderneming betekent daardoor vrijwel steeds ook eigendomsovergang van de onderneming.

Vindt deze eigendomsoverdracht bij leven plaats, dan staat de opvolger voor het probleem, hoe hij aan voldoende middelen komt om het bedrijf over te kunnen nemen. De aanschaf van wegvervoermaterieel eist flinke kapitalen; de ontwikkeling in de richting van eenheden met steeds groter laadvermogen en van nauw bij de vraag van de verlader aansluitend gespecialiseerd materieel maakt dat ook in een klein vervoerbedrijf met één of twee eenheden (dat kan zijn een vrachtwagen, een vrachtwagen met aanhangwagen of een trekker met oplegger) het materieel al gauw een waarde van f 30.000,— tot f 50.000,— vertegenwoordigt.

Het is duidelijk, dat de overname van een wegvervoerbedrijf van enige omvang, met goed onderhouden materieel en met inbegrip van vergunning met laadvermogen en goodwill kapitalen vergt waarover een pas beginnend ondernemer zelden kan beschikken. Vaak wordt een oplossing gevonden door termijnbetaling in één of andere vorm: voor een gedeelte van de koopsom wordt de oorspronkelijke ondernemer schuldeiser in het bedrijf en er wordt overeengekomen dat een bepaald bedrag per week, per maand of per jaar wordt afgelost. Een dergelijke regeling kan een zware last voor de jonge ondernemer betekenen, en deze schuld bemoeilijkt veelal het verkrijgen van geld van derden wanneer daaraan op een gegeven moment in verband met de ontwikkeling van het bedrijf behoefte zou ontstaan. In andere gevallen kunnen, al dan niet door gebruikmaking van de bijzondere mogelijkheden die voor middenstandsbedrijven zijn geschapen, via een bank de nodige middelen worden verkregen.

Soms ook is het bedrag waarvoor het bedrijf wordt overgenomen niet zo hoog, maar dat betekent dan dat het materieel spoedig aan vervanging toe is. Niet bij de overname, doch al vrij spoedig daarna ziet de jonge ondernemer zich dan genoodzaakt althans een deel van het materieel te vervangen omdat de exploitatiekosten te hoog liggen.

Wanneer de eigendomsovergang van het bedrijf niet bij leven geschiedt doch er sprake is van erfopvolging bij versterf, komt de opvolger veelal eveneens vroeger of later voor financiële moeilijkheden te staan. Wanneer het bedrijf deel uitmaakte van de huwelijksgemeenschap, dan komt ten hoogste de helft van het bedrijf in de nalatenschap. Is er geen testament en slechts één zoon, dan betekent dit dat de zoon krachtens erfrecht 25% van het bedrijf in eigendom kan verwerven. Voor het overige zal hij, wanneer het bedrijf zoals vaak het geval is het enige vermogen vormde, in een schuldverhouding ten opzichte van de moeder komen te staan. Zijn er echter meer kinderen, dan ligt de zaak nog veel ongelukkiger. Krachtens de Wet kan niemand genoodzaakt worden in een onverdeelde boedel te blijven en er kan dus te allen tijde door de erven boedelscheiding worden gevorderd. Dit betekent dat het bedrijf, na het overlijden van de oude ondernemer, slechts kan voortbestaan bij de gratie van de gezamenlijke erven. Vaak begint men dan, de zaken zo maar verder te laten lopen zonder enige regeling te treffen. Komt het dan op den duur toch tot de onvermijdelijke scheiding en deling dan moet degene die in het bedrijf is opgevolgd maar zien, hoe hij aan de middelen komt om hetzij in eens, hetzij in termijnen, de mede-erfgenamen hun deel uit te keren.

Ook al heeft de ondernemer het voortbestaan van zijn bedrijf na zijn dood proberen veilig te stellen door bij testament te bepalen dat zijn bedrijf geheel aan zijn opvolger moet komen, dan moet altijd nog rekening worden gehouden met de legitieme portie. Was de ondernemer in gemeenschap van goederen getrouwd en is er buiten het bedrijf geen vermogen, dan kan ook een testament de positie van de opvolger nauwelijks verstevigen. Weliswaar wordt hem dan het bedrijf toegewezen, doch daar staat tegenover dat hij aan de moeder en de andere kinderen een belangrijke uitkering zal moeten doen en het bedrijf belast zal worden met een belangrijke schuld die onmiddellijk opeisbaar is. Het is vooral de plotselinge noodzaak om belangrijke bedragen uit het bedrijf aan mede-erven uit te keren die de positie van de opvolger onhoudbaar kunnen

maken. De oude ondernemer zal alles moeten doen, om dit te voorkomen. Dit klemmt des te meer wanneer de opvolger een zoon is die van jongs af aan in het bedrijf heeft meegewerkt, terwijl de andere, vaak de jongere kinderen, in de gelegenheid zijn gesteld een betere schoolopleiding te volgen of een vak te leren.

Het komt veel voor dat zoons, zolang zij nog niet getrouwd zijn, niet een loon volgens de C.A.O. ontvangen, doch kost en inwoning en zakgeld. Dit betekent meestal dat in het bedrijf een deel van de loonkosten zich niet als uitgave voordoet, waardoor de fiscale winst wordt vergroot. Wordt een deel van deze winst gebruikt voor investeringen in het bedrijf, dan doet zich de situatie voor, dat de zoon bij opvolging met de andere erfgenamen moet delen hetgeen hem eigenlijk voor een deel toebehoort! Of het bedrijf moet kopen dat deels dank zij zijn niet beloonde inspanning is tot stand gekomen!

En hier heeft de oude ondernemer het wel degelijk in zijn macht, iets te doen. Wanneer de in het bedrijf medewerkende zoon(s) (of dochter(s)!), niet het loon ontvangen dat zij in dezelfde functie bij anderen ontvangen zal de ondernemer er goed aan doen, het verschil als schuldvordering op de balans te zetten. Het kan natuurlijk ook op een spaarbankboekje worden gezet, maar de moeilijkheid is juist, dat het geld vaak in het bedrijf zo nodig is. In verband met dit laatste kan er overeengekomen worden dat deze schuld door de zoon eerst opvorderbaar is bij overdracht van het bedrijf aan derden of bij opvolging. Op die manier „spaart” de zoon tenminste iets en komt een deel van de resultaten van zijn inspanning ook hem inderdaad ten goede.

Vermeld werd reeds de mogelijkheid bij leven het bedrijf aan de opvolger te verkopen en in de koopovereenkomst een betalingsregeling te treffen waardoor de opvolger in de gelegenheid wordt gesteld, de koopsom in termijnen te betalen.

Ook wanneer met de opvolger een vennootschapsovereenkomst wordt gesloten waarin een verblijvingsbeding is opgenomen, kan daaraan een betalingsregeling worden verbonden voor de uitkering van het aandeel in de vennootschap van de uittredende vennoot aan hem of aan zijn rechtverkrijgenden.

In al dergelijke gevallen zal niet het bedrijf als zodanig in de nalatenschap van de oorspronkelijke ondernemer vallen doch alleen de vorderingen die deze krachtens deze overeenkomsten op zijn opvolger heeft. Door de daarbij getroffen betalingsregeling zijn deze

vorderingen ook voor de rechtverkrijgenden van de oorspronkelijke ondernemer niet onmiddellijk opvorderbaar.

Sommige ondernemers menen, dat wanneer zij hun onderneming de vorm van een naamloze vennootschap geven, het voortbestaan van het bedrijf gewaarborgd is en de verdeling van de nalatenschap veel eenvoudiger wordt. Inderdaad valt dan het bedrijf niet meer in de nalatenschap van de oorspronkelijke eigenaar maar behoort dit aan de N.V. toe. Alleen de aandelen behoren tot de nalatenschap en deze kunnen gemakkelijk verdeeld worden. Men vergeet daarbij dan wel, dat de fiscus in dergelijke gevallen vaak méér van de onderneming gaat eisen, doordat én vennootschapsbelasting over de winst moet worden betaald, en voor zover deze winst wordt uitgekeerd, ook nog eens inkomstenbelasting.

Maar buitendien, de erven die niet in het bedrijf werkzaam zijn, verkrijgen via de hen toebedeelde aandelen stem in het bedrijf. Het ongehinderd voortbestaan van het bedrijf is dus slechts dan verzekerd, wanneer op de aandelen een redelijk dividend wordt uitgekeerd! Levert het bedrijf der N.V. echter geen of weinig winst, dan zullen de erfgenamen die de leiding van het bedrijf hebben geen benijdenswaardige taak hebben. Zijn de aandeelhouders niet tevreden dan ligt hun enige kans, hun aandeel te gelde te maken in liquidatie van de N.V. Levert het bedrijf wél een behoorlijke winst, dan zullen ook bij een andere juridische vorm dan de N.V. de niet in het bedrijf werkzame erven er weinig bezwaar tegen hebben hun erfdeel in het bedrijf te laten.

De financiering van de middenstandsonderneming, met name de verhouding tussen vreemd en eigen kapitaal, is in het algemeen een probleem waaraan veel aandacht moet worden besteed. Dit geldt nog des te sterker bij de wegvervoerondernemingen, omdat deze in de eerste plaats in verhouding tot de meeste andere middenstandsondernemingen zeer grote kapitalen vergen, die gestoken worden in specifiek materieel en daardoor een groot risico dragen. Bovendien is de winstmogelijkheid in vervoerbedrijven, als gevolg van bijzondere omstandigheden bij de prijsvorming, in het algemeen beperkt, waardoor interne financiering niet op grote schaal kan plaats vinden.

Onder normale omstandigheden is het voor de wegvervoerondernemer al uiterst moeilijk zijn bedrijf op een financieel verantwoorde basis op te bouwen. Opvolging in de bedrijven brengt

meestal een ernstige verstoring van de financiële positie van de ondernemingen met zich mee en de gevolgen hiervan kunnen zich gedurende een reeks van jaren in het bedrijf doen gevoelen. Naarmate de omvang van de bedrijven toeneemt zal het financieringsprobleem bij de opvolging zwaarder gaan wegen. Nagegaan zal moeten worden op welke wijze aan deze moeilijkheden tegemoetgekomen kan worden wil niet juist het zelfstandig voortbestaan van die bedrijven, welke door een zekere omvang een bepaalde stabiliteit aan de bedrijfstak geven, het sterkst worden bedreigd.

HET OPVOLGINGSVRAAGSTUK IN DE PARTICULIERE BINNENVAART

Mr. G. van Muiden

I. Inleiding

Het opvolgingsvraagstuk in het midden- en kleinbedrijf vertoont verschillende facetten. Het vraagstuk is nog niet zo oud. Het is zich eerst gaan voordoen in de vijftiger jaren toen bleek dat een groot aantal middenstandsbedrijven niet in stand gehouden kon worden omdat opvolgers ontbraken. In sommige bedrijfstakken doet dit euvel zich in ernstige mate voor, in andere bedrijfstakken in mindere mate en er zijn ook bedrijfstakken in het midden- en kleinbedrijf waar meestal voldoende opvolgers zijn.

Indien de opvolging stagneert heeft dit grote gevolgen voor de individuele ondernemer, die zijn bedrijf van de hand wil doen, maar ook voor de bedrijfstak, omdat men nu eenmaal een bedrijfstak niet gezond kan noemen als er onvoldoende toestroming is van jongeren en van ondernemers, die voorheen geen enkele binding met de bedrijfstak hadden.

Tenslotte kan ook bij onvoldoende opvolging een afbraak plaats vinden van de maatschappelijke functie die de bedrijfstak in de samenleving vervult. Andere bedrijfstakken en bedrijven nemen de functie geheel of gedeeltelijk over, hetgeen dan meestal voor de overblijvende bedrijven weer extra moeilijkheden geeft.

1. *Factoren van invloed op de opvolging*

Er zijn verschillende factoren, die van invloed zijn op de opvolgingsmogelijkheden. In de eerste plaats is de rentabiliteit van de bedrijven in de bedrijfstak van grote betekenis. Indien bijvoorbeeld de gemiddelde inkomens ongeveer op het niveau liggen van die van de geschoolde arbeiders, inclusief sociale lasten, terwijl de werktijden de helft langer zijn, mogelijkheden voor vakantie nauwelijks aanwezig zijn enz., dan is het duidelijk dat de bereidheid van kinderen om de zaak van vader voort te zetten niet erg groot is, evenals de aantrekkelijkheid voor derden en voor werknemers

die zelfstandig willen worden. Toch is de rentabiliteit niet de doorslaggevende factor. De sfeer waarin de bedrijven worden geëxploiteerd, de arbeidsvreugde en een zeker gevoel van vrijheid en eigen verantwoordelijkheid is meestal bepalend. Hierdoor is het te verklaren dat in veel gevallen bedrijven worden voortgezet of overgenomen waarvoor zuiver bedrijfseconomisch gezien geen aanvaardbare reden is te vinden. Van groot belang is voorts de mate van vakbekwaamheid, die de uitoefening van het bedrijf vereist, terwijl verder de invloed van de bedrijfsuitoefening op de gezinsomstandigheden ook van grote betekenis is. Indien men grote waarde hecht aan het niet meewerken van de vrouw, regelmatige werken rusttijden, het houden van het gezin buiten de beslommeringen van het bedrijf enz., dan is het duidelijk dat men geen lust gevoelt een middenstandsbedrijf over te nemen of voort te zetten. Voegt men hierbij het feit dat veel oudere middenstanders klagen niet alleen over hun inkomsten, maar ook over de lange werktijden en de vele beslommeringen, dan is hiermee duidelijk aangetoond dat hierin een belangrijke rem kan liggen voor de opvolging, speciaal opvolging door kinderen.

De financiering is van oudsher bij het midden- en kleinbedrijf een groot probleem. Dit probleem is nog toegenomen sinds de moderne bedrijfsuitoefening en het feit, dat een gemiddeld grotere omvang van de onderneming uit een oogpunt van rentabiliteit gewenst is, de kapitaalsbehoefte nog sterk heeft doen toenemen. Het kapitaal, waarover men aanvankelijk moet beschikken om een middenstandsbedrijf over te nemen of voort te zetten, is een belangrijke barrière geworden voor de opvolging.

In de verhouding van kinderen tot ouders is meestal niet de noodzaak aanwezig over contanten te beschikken, maar is het toch wel onvermijdelijk dat gedurende vele jaren bedragen moeten worden opgebracht aan rente en aflossing dan wel als aandeel in de winst. De ouders kunnen dit niet missen i.v.m. hun eigen oudedagsvoorziening, terwijl bovendien over het algemeen de ouders het bezwaarlijk vinden, ten opzichte van de kinderen buiten de zaak, op niet geheel zakelijke wijze het bedrijf over te dragen om het element van bevoordeling van een deel der kinderen te vermijden. De verplichtingen, die de kinderen bij de voortzetting van het bedrijf derhalve op zich moeten nemen, zijn dan ook vaak eveneens een rem op de opvolging. Ook doen zich fiscale problemen voor bij de opvolging. Niet zelden treedt een belangrijke over-

drachtwinst op bij overdracht of voortzetting van een bedrijf, welke aanleiding geeft tot het betalen van een vrij belangrijk bedrag aan belasting. Meestal zijn de middelen niet aanwezig om de belasting te voldoen dan wel het verstoort de kapitaalsstructuur van de onderneming. Juist voor een nieuwe eigenaar van een bedrijf, terwijl meestal op korte termijn wijzigingen in de bedrijfsvoering nodig zijn en investeringen moeten worden verricht, kan het tot grote moeilijkheden aanleiding geven als de onderneming een enigszins labiele financiële structuur vertoont.

2. *Opvolging bij particuliere binnenvaart*

Is in het bovenstaande geschetst welke moeilijkheden zich in het algemeen bij de opvolging kunnen voordoen, in de particuliere binnenvaart komen deze factoren nog versterkt naar voren. Hoewel deze bedrijfstak naar omvang van grote betekenis is, blijkt het dat op velerlei gebied, vanuit een oogpunt van middenstands-politiek gezien, het midden- en kleinbedrijf in de particuliere binnenvaart zich nog steeds in een situatie bevindt die vergelijkbaar is met de situatie van de middenstand van ongeveer 30 jaar geleden. Anders gezegd, het midden- en kleinbedrijf in de binnenvaart heeft geen deel gehad aan de normale ontwikkeling elders als gevolg van het gevoerde middenstandsbeleid. Terwijl de Middenstandscredietbeschikking voor detailhandel en ambacht belangrijke credietfaciliteiten heeft mogelijk gemaakt, is het midden- en kleinbedrijf in de binnenvaart geheel aangewezen op de normale financieringsbronnen van het bedrijfsleven, ja erger nog, het bankwezen is weinig ingesteld op de scheepvaart, zodat de schipper alleen terecht kan bij de scheepsverbandmaatschappijen en in een enkel geval ook wel bij een makelaar. Ook de Nederlandse Middenstandsbank heeft naar mijn mening tot dusverre te weinig belangstelling gehad voor de particuliere binnenvaart.

Een Vestigingswet heeft detailhandel en ambacht al sinds 1937. De particuliere binnenvaart heeft wel sinds de dertiger jaren een systeem van evenredige vrachtverdeling, terwijl er sinds 1954 een vergunningenstelsel is gebaseerd op het behoefte-element, doch het vergunningenstelsel voldoet in de praktijk niet, terwijl de evenredige vrachtverdeling in wezen een aanduiding geeft van de overcapaciteit waaraan de binnenscheepvaart permanent lijdt. Het ladingaanbod blijft regelmatig achter bij het tonnageaanbod. Terwijl de doelstelling van de Vestigingswet Kleinbedrijf 1937 geweest

is de overbezetting in het middenstandsapparaat tegen te gaan langs indirecte weg door het stellen van eisen van vakbekwaamheid en credietwaardigheid, heeft men in de particuliere binnenvaart een ander systeem gevolgd. Het resultaat voor detailhandel en ambacht is, dat, nu de overcapaciteit verdwenen is als gevolg van de toegenomen bevolking en de toegenomen koopkracht, men de beschikking heeft over een ondernemersstand, waarvan reeds een niet onbelangrijk deel gediplomeerd is en in het algemeen het peil van het ondernemerschap vrij behoorlijk is meegegaan met de economische evolutie die zich heeft voltrokken. In de particuliere binnenvaart heerst nog steeds een overbezetting, terwijl het peil van het ondernemerschap door het ontbreken van vakbekwaamheidseisen niet is meegeëvolueerd met de moderne eisen die de huidige economische ontwikkeling ook stelt aan de particuliere schipper.

Van oudsher vormt bovendien het onderwijs aan schipperskinderen een groot probleem. Terwijl voor elk normaal gezin sedert 1900 de leerplicht geldt en in het algemeen dus voor elk middenstandsgezin, is er voor de schipperskinderen nog steeds geen leerplicht. Als gevolg hiervan genieten de schipperskinderen meestal onvoldoende onderwijs terwijl bovendien de ouders zich aanzienlijke offers moeten getroosten om het onderwijs mogelijk te maken. Volledige subsidiëring van de kosten van het schippersonderwijs is namelijk nog niet gerealiseerd. Hierbij moet ook worden gedacht aan de kosten van de huisvesting van de schipperskinderen die zich gescheiden van het gezin aan de wal bevinden. Het is duidelijk dat het voor de opvolging van grote betekenis is, dat het onderwijs en de opvoeding van de kinderen bijzondere zorgen geeft, waardoor niet alleen buitenstaanders weerhouden kunnen worden schipper te worden, maar ook schipperskinderen kunnen weerhouden worden zelf schipper te worden.

Het gemis aan credietfaciliteiten doet zich des te ernstiger voor, omdat de binnenscheepvaart kapitaalintensief is; een nieuw schip kost $\pm$ f 300.000,—, een goed gebruikt schip tussen de f 100.000,— en f 200.000,—. Aan eigen kapitaal heeft men 50% tot 70% nodig. Ook de belasting van de overdrachtwinst speelt een grote rol. Een schip dat voor de oorlog is aangeschaft, waarop regelmatig is afgeschreven, kan een overdrachtwinst opleveren van f 100.000,— en meer, waarover ten minste 20% en ten hoogste 40% inkomstenbelasting moet worden betaald.

3. Rapport Ned. Prot. Chr. Schippersbond

Het opvolgingsvraagstuk in de particuliere binnenvaart leeft onder de betrokkenen zeer sterk. In dit verband mag dan ook niet onvermeld blijven dat over het capaciteitsvraagstuk vele malen is gestudeerd en nog niet zo lang geleden een rapport, van regeringszijde uitgelokt, hierover is tot stand gekomen, welk rapport, opgesteld door de Verkeerscoördinatiecommissie, veel critiek heeft ontmoet. Het probleem wordt echter vrij uitputtend behandeld in een rapport „Het opvolgingsvraagstuk in de particuliere binnenvaart”, dat op 5 januari 1962 is aangeboden aan de algemene ledenvergadering van de Ned. Prot. Chr. Schippersbond.¹⁾

In dit rapport wordt niet alleen een analyse gegeven van de opvolgingsproblematiek, maar worden ook enkele suggesties gedaan.

In het hiernavolgende zal bij de verdere bespreking gebruik worden gemaakt van de gegevens die dit rapport heeft opgeleverd, eventueel aangevuld met andere gegevens en argumenten. Het rapport is over het algemeen weinig toegankelijk, daar het in een beperkte oplage is verspreid, zodat op zichzelf reeds behoefte bestaat aan het geven van een korte samenvatting van de inhoud ervan.

II. De feitelijke situatie

In de binnenvaart kunnen wij allereerst het onderscheid maken tussen de binnenlandse vaart en de internationale vaart.

Het is duidelijk dat regelmatig overgang plaats vindt van het ene terrein van werkzaamheid naar het andere. Vooral de schippers in de middengroep van de tonnageklassen varen vrijwel steeds afwisselend nationaal en internationaal. Voor de binnenlandse vaart bestaat reeds lang een vergunningstelsel alsmede het systeem van de evenredige vrachtverdeling. In het ongeregeld ver-

¹⁾ Dit rapport was het resultaat van de arbeid van een commissie, waarvan deel uitmaakten F. H. van de Wetering, voorzitter van de Ned. Prot. Chr. Schippersbond en lid van de Tweede Kamer der Staten-Generaal, Mr. C. W. Kroes, voorzitter van de Stichting Ned. Particuliere Binnenvaart, B. W. Touw, voorzitter van de Alg. Rijnschippersbond, Drs. G. B. Wielenga, adjunct-directeur van de Stichting Algemeen Waarborgfonds voor de Middenstand, alsmede de schrijver van dit artikel.

voer, dat verreweg de belangrijkste groep vormt, loopt de bevrachting over de schippersbeurzen.

In 1953 kwam de Wet Goederenvervoer Binnenscheepvaart die de beursbevrachting handhaafde, niet meer als een tijdelijke noodmaatregel maar als een meer blijvende voorziening, voortvloeiende uit de aard van de wilde vaart. Ook in deze wet zitten nog vele lacunes en de steeds meer formeel wordende uitvoering gaat voelbare moeilijkheden veroorzaken. Een vlottere en meer commercieel ingestelde gang van zaken wordt nagestreefd door de zgn. contractenregeling, die mede ter bereiking van grotere vervoerszekerheid in het leven is geroepen.

Van de gewone beursbevrachting kan in bijzondere gevallen ontheffing worden verleend voor een of meer reizen of voor bepaalde tijd.

Wat het geregeld vervoer betreft, dit is het lijnvervoer met vaste afvaarten en vaste aanlegplaatsen. Het grote aantal beurtdiensten van voorheen is thans in hoofdzaak geconcentreerd in enkele grotere ondernemingen. Het beurtvervoer wordt meer en meer tot wegvoer, zodat inkrimping van de vloot plaats vindt.

Behalve het beroepsvervoer is er ook nog het eigen vervoer, dat een vrij grote omvang heeft aangenomen en nog steeds de neiging vertoont toe te nemen.

1. Scheepstypen

De groep van schepen beneden 200 ton is altijd nog vrij groot. Toch gaat door de invloed van het vrachtautovervoer deze groep in betekenis achteruit en nieuwbouw vindt dan ook niet meer plaats. In betekenis neemt dan ook toe de groep schepen van 300 tot 500 ton met als belangrijke typen de Spitsen en Sambre-schepen (38.50 x 5.05 x 2.30 m). Deze schepen zijn vrijwel alle gemotoriseerd en lenen zich voor alle soorten vracht. Het is een zeer gewild type en bijzonder geschikt voor de middenstander-schipper. In de klasse van 400 tot 700 ton is het voornaamste type de Kempenaar van ca. 500 ton. Het betreft deels sleepschepen, deels motorschepen en ook de Kempenaar is een uiterst bruikbaar type. In de internationale vaart zien wij dan nog de klasse van 700 tot 1000 ton, voor het grootste gedeelte gemotoriseerd. Het gangbare type is het Dortmund-Eemskanaal type van circa 900 ton. Boven de 1000 ton en beneden de 2500 ton betreft het vrijwel uitsluitend schepen voor de internationale vaart die door rederijen worden geëxploiteerd.

2. Cijfers

Na de oorlog is de motorisering van sleepschepen op grote schaal toegepast. Door de jaren van hoogconjunctuur was het mogelijk in betrekkelijk korte tijd de zwaarste top van de investering terug te verdienen. Het inbouwen van motoren bleek vaak zeer rendabel. Immers motorschepen hebben een kortere vaartijd terwijl bovendien kleine motorschepen meer werk kunnen krijgen omdat zij overal heen kunnen varen. Om een indruk te krijgen van de globale kosten van motorisering zij medegedeeld, dat een Kempenaar (500 ton) f 112.000,— aan kosten van motorisering heeft en een Rijn/Donauschip van 1000 ton f 200.000,—.

De schepen hebben een vrij grote levensduur. Dit moge hieruit blijken dat van de schepen gebouwd voor 1900 er nog ca. 1500 in de vaart zijn. In de periode van 1900 tot 1910 zijn er ca. 4200 gebouwd die thans nog steeds in de vaart zijn. 4600 schepen dateren van tussen 1920 en 1930, ca. 1600 schepen van tussen 1930 en 1950. De binnenvloot is derhalve betrekkelijk oud, hoewel goedgebouwde schepen, die goed zijn onderhouden zonder bezwaar gemotoriseerd kunnen worden en zeer wel economisch zijn te exploiteren.

In percentages uitgedrukt vormen de middenstandsondernemingen 99,3% van het totaal, exploiterend 91,9% van het aantal schepen met een tonnage van 83,7% van het totaal. Uit deze cijfers ¹⁾ blijkt duidelijk dat het midden- en kleinbedrijf in de particuliere binnenvaart het overwegende bedrijfstype is en in de totale dienstverlening een overheersende plaats inneemt.

Wat het internationale vervoer betreft zijn door het Centraal Bureau voor de Statistiek geen exacte gegevens verstrekt over het beroepsvervoer alleen. Wel blijkt, dat de ondernemingen met 5 of minder schepen, zowel beroepsvervoer als eigen vervoer, 61% hebben van de totale tonnage ad 3.138.105, derhalve 1.919.650 ton. Uit deze cijfers blijkt dus duidelijk dat zelfs ook in het internationale vervoer het midden- en kleinbedrijf het overwegende bedrijfstype is.

Wat de inkomenspositie betreft blijkt uit gegevens van het C.B.S., ontleend aan de belastingaanslagen, dat het gemiddeld zuiver inkomen van de middenstanderschipper in 1957 f 8.092,— bedroeg. Bedacht moet uiteraard worden dat dit fiscaal inkomen is waar reeds bedragen voor persoonlijke verplichtingen, lijfrente-

¹⁾ Van het Centraal Bureau voor de Statistiek (per 1 jan. 1960).

premie enz. af zijn, alsmede ook bedragen voor vervroegde afschrijving en investeringsaftrek. Volgens een zeer voorzichtige schatting zal dit gemiddelde inkomen in 1959 ongeveer 5% à 8% lager liggen, als gevolg van de teruggang in het ladingaanbod ten gevolge van de bestedingsbeperking. Het is duidelijk dat gegeven een dergelijk inkomen en de gemiddelde waarde van een schip van f 100.000,— en meer, de rentabiliteit van de bedrijven niet gunstig is te noemen.

3. Credietmogelijkheden

Gezien het kapitaalintensieve karakter van de binnenscheepvaart, is de schipper van oudsher aangewezen op credietmogelijkheden. Sinds het einde van de 19e eeuw treden de scheepsverbandmaatschappijen op die net als hypotheekbanken door hypotheek gedekte credieten op zee- en binnenschepen verstrekken. De credieten, die de scheepsverbandmaatschappijen verstrekken belopen ca. 60% van de waarde der panden.

Van belang is wel te vermelden, dat de taxatiewaarde op grond waarvan het crediet wordt verleend doorgaans belangrijk afwijkt van de bouwwaarde en/of aankoopwaarde. De verleende credieten belopen dan ook doorgaans 30% tot 40% van de bouw- of aankoopwaarde.

Behalve de scheepsverbandmaatschappijen hebben ook makelaars in schepen nogal eens credieten op schepen verstrekt. Bij de inbouw van motoren en ook bij nieuwbouw komt dit zo nu en dan voor. In de derde plaats hebben ook de boerenleenbanken zich met de credietverlening aan de binnenvaart bezig gehouden. De credieten van de boerenleenbank zijn binnen 3 maanden terugvorderbaar, zodat de kans bestaat dat bij calamiteiten van dit principiële op eisingsrecht gebruik wordt gemaakt. Credieten boven f 100.000,— verstrekt de boerenleenbank zelden. Andere financieringsvormen, die genoemd kunnen worden zijn nog het leverancierscrediet (vooral bij motoren komt dit voor), credieten, verleend door de Herstelbank en credieten, verleend door rederijen onder de voorwaarde, dat het schip voor enkele jaren wordt verhuurd aan de rederij. De Herstelbank stelt als conditie, dat men zijn schip voor een of meer jaren verhuurt, zodat er een gegarandeerd inkomen is om rente en aflossing te betalen.

Uit het bovenstaande blijkt, dat het middenstandsbedrijf in de particuliere binnenvaart voor een zeer groot deel op interne financiering is aangewezen.

4. De marktsituatie

Bezien wij de marktomstandigheden, waarmee de ondernemer in deze sector heeft te maken, dan blijkt allereerst dat het gaat om het massale vervoer van goederen, die veelal niet terstond worden gebruikt of gedistribueerd. De verleende dienst draagt een onpersoonlijk en ongedifferentieerd karakter.

Gezien het massavervoerkarakter kan de dienst van een schipper met zijn schip zonder bezwaar worden verricht door een andere schipper met zijn schip.

De vervoersomvang heeft een grillig verloop. Mede in verband met de voorraadvorming hebben schommelingen in de conjunctuur en wisseling van seizoenen een onregelmatige vraag naar vervoer tot gevolg. Tegenover de sterk wisselende vraag naar vervoer staat de inelasticiteit van het tonnageaanbod. Het is vrijwel niet mogelijk de capaciteit aan te passen aan de vervoersomvang. De zeer lange levensduur van de schepen is een voornamelijk oorzaak van het feit, dat het vervoersaanbod een star karakter draagt.

Een voorzichtige investeringspolitiek is uiteraard vereist, gezien de permanente dreiging van overcapaciteit die de bedrijfsgenoot ook wel bekend is.

Om een indruk te krijgen van de overcapaciteit van de binnenvloot kan worden vermeld, dat de uitzonderlijk hoge vervoerspiek in 1957/1958 snel werd verwerkt, zonder noemenswaardige opstopingen. Krapte aan scheepsruimte doet zich doorgaans alleen voor in betrekkelijk korte perioden van zeer lage waterstanden. Bezien wij voorts hoe men door modernisering en verlenging van de schepen de capaciteit heeft vergroot, dan blijkt dat in de periode van 1950 tot 1957 ongerekend de vervanging van uitvaltonnage aan de tonnagegroep van 200 tot 400 ton 175.000 ton is toegevoegd. Dit is bijna 4 x zoveel als het totaal van de nieuwbouw. Hierna is deze categorie opnieuw sterk uitgegroeid. Uitbreiding en vervanging van de vloot door nieuwbouw is dus slechts een klein onderdeel van de totale investeringsactiviteit.

Verlenging en modernisering van schepen is immers een uiterst rendabele investering, die in veel gevallen binnen een klein aantal jaren uit de verhoogde bedrijfsuitkomsten kan worden terugverdiend. Bij motorisering treedt een capaciteitsvergroting op van ongeveer 50% tot 100%. Bij verlenging over het algemeen 40% à 50%. Het is duidelijk dat de schommelingen in de bouwprizen en

de schommelingen in de rentevoet van grote invloed zijn op de nieuwbouw. Staat de rentevoet op een rustig peil en zijn de bouwprizen gunstig, dan neemt de animo voor nieuwbouw toe. De bouw prijs van een motor-Kempenaar bedroeg in 1957, 1959 en 1961 achtereenvolgens f 350.000,—, f 250.000,— en f 320.000,—. De scheepshypotheekrente bedroeg in 1957 6 à 6½% en in 1961 5¾%.

5. Eigen vervoer

Niet alleen is er het verschijnsel van de overcapaciteit staande tegenover een sterk wisselende vraag, daarnaast is van grote invloed het verschijnsel van het eigen vervoer. Gesteld kan worden, dat de omvang van het eigen vervoer in de binnenscheepvaart thans reeds een zodanige omvang heeft bereikt, dat het beroepsvervoer daardoor in zijn rentabiliteit wordt bedreigt. Immers dit vervoer wordt steeds meer aangewezen op het minder rendabele piekvervoer. Van de zijde van de beroepsvervoerders te water wordt dan ook gesteld dat op grond van de noodzaak van een goede vervoersvoorziening en het voortbestaan van een gezond beroepsvervoer, een sterke beheersing en afgrenzing van het eigen vervoer, gewenst is.

Juist met het oog op het doen van investeringen moet er een betrekkelijk bestendig vervoersvolume zijn, zodat de investeringen regelmatig kunnen worden terugverdiend.

Het eigen vervoer ontleent zijn bestaan aan het feit, dat het doorgaans goedkoper kan zijn dan het beroepsvervoer. Het eerste hoeft namelijk geen rekening te houden met de kosten van de extra tonnage. De onrendabele piekvervoeren stoot men af naar het beroepsvervoer, zodat het eigen vervoer in tegenstelling tot het beroepsvervoer meestal kan werken met een regelmatige bezetting. Deze omstandigheid wordt nog in de hand gewerkt, omdat de beursregeling iedere verlader geheel dezelfde rechten biedt, ongeacht het feit of hij een regelmatige klant is of slechts zijn piekvervoeren aanbiedt. Zelfs is het zo dat in bepaalde gevallen de seizoenverladers een zekere prae hebben op de scheepsruimten boven de het-jaar-door-verladers.

Behalve het eigen vervoer, dat dus de rentabiliteit van het beroepsvervoer bedreigt, is er ook nog het verkapte beroepsvervoer. Het gaat hierbij om schepen, gehuurd en gecharterd uit het beroepsvervoer, die gedurende een jaar of langer vrij van wachttijd intensief gebruikt kunnen worden. Loopt de vervoersomvang terug,

dan laat men deze schepen weer terugvloeien in het beroepsvervoer waar ze juist op het ongelukkigste ogenblik de overcapaciteit komen versterken.

Het is duidelijk, dat in dit geval de eigen vervoerder niet alleen het voordeel geniet dat hiervoor reeds is aangegeven, maar bovendien ook geheel ontheven is van het investerings- en exploitatierisico van de vervoermiddelen.

6. Economische samenwerking

Zoals hiervoor reeds is vermeld is het directe antwoord op de overcapaciteit de evenredige vrachtverdeling geweest. Het is vrijwel het enige tot dusverre bekende middel geweest om vrachtafbraak te voorkomen en de lasten van de grote reserve-tonnage door spreiding dragelijk te houden. In de tweede plaats heeft men getracht door economische samenwerking met medewerking van de verladers een uitweg te zoeken. In de Rijnvaart zien wij ook pools, welke vrachtzetting en vrachtverdeling tot taak hebben.

Vermeld moet in dit verband worden dat een zeer groot gedeelte van de particuliere schippers aangesloten is bij de Nederlandse Particuliere Rijnvaart Centrale en als zodanig vaart onder langdurige contracten. Deze Organisatie werd in 1935 opgericht en heeft in de loop van haar bestaan bewezen de commerciële belangen van de particuliere schippers goed te kunnen waarnemen.

Voor wat betreft het binnenlands vervoer is een soortgelijke organisatie als de N.P.R.C. wel in voorbereiding, doch nog niet van de grond gekomen. Het is duidelijk dat economische samenwerkingsvormen van schippers, die met bepaalde verladers contracten kunnen afsluiten niet alleen een regelmatige bedrijfsbezetting bevorderen en een zekere handhaving van tarieven, maar ook het eigen vervoer in zijn natuurlijke ontwikkeling een halt toeroepen. Het is nu eenmaal beter langs economische weg een ongunstige ontwikkeling in gunstige richting om te buigen dan heil te verwachten van wettelijke maatregelen en overheidsingrijpen.

7. Geen subsidie

Het is een gezond principe dat vervoer op economische grondslag dient plaats te vinden en dus de zuivere vervoerskosten ook dienen te worden betaald voor het te verrichten vervoer.

Het geven of vragen van overheidssubsidie is in beginsel dan ook niet juist. Men zou zich bijvoorbeeld kunnen indenken, gezien

de veroudering van de vloot, een subsidieregeling voor nieuwbouw als tegemoetkoming in de onrendabele top. Men zou zich ook kunnen indenken dat bij daling van de vervoerstarieven beneden de economische kostprijs uit een egalisatiefonds een tegemoetkoming wordt verleend in de onrendabele exploitatie met daar tegenover een heffing in de gevallen dat de vervoerstarieven op een bepaald peil liggen boven de economische kostprijs. Tekorten van het egalisatiefonds zou dan de Schatkist moeten dragen. De eerste subsidievorm kennen wij bij de woningbouw, de tweede ten aanzien van sommige produkten bij de landbouw. Nochtans verdraagt subsidiëring zich niet met het hierboven aangegeven principe en de particuliere binnenvaart wenst deze subsidiëring ook niet.

Wat wel van de overheid mag worden gevraagd is het bevorderen van een geschikt klimaat voor de bedrijfsuitoefening. Gedacht wordt hierbij aan het vermijden van verdere overcapaciteit door het strakker handhaven van het vergunningstelsel en het blijven handhaven van het vrachtverdelingssysteem. Voor wat betreft het eigen vervoer zal zowel een zuivering als een zekere beperking nodig zijn. Verder is het wel gewenst, dat de overheid medewerking verleent door het waarborgen van langdurige credieten. Niet alleen wordt hierdoor uit een oogpunt van algemeen middenstandsbelang de schipper recht gedaan omdat hij evenals andere middenstanders gebruik kan maken van door de overheid gegarandeerde credieten, maar ook wordt dan voorzien in de grote behoefte die er bestaat aan langjarige leningen tot $\pm \frac{3}{4}$ van de waarde van de schepen.

III. De problematiek van de opvolging

Het is thans het moment ons bezig te houden met de eigenlijke problematiek van de opvolging.

Heeft men wel eens het middenstandsbedrijf getypeerd als een gezinsbedrijf, omdat het wel en wee van het bedrijf nauw verbonden is met het gezin, het middenstandsbedrijf in de particuliere binnenvaart is wel bij uitstek een gezinsbedrijf, gezien het feit dat het gezin zeer intensief met het bedrijf is verbonden en de eisen van het bedrijf het noodzakelijk hebben gemaakt dat het gezin geheel ondergeschikt is gemaakt aan het bedrijf.

Vindt de opvolging in het middenstandsbedrijf van oudsher plaats via het gezin, bij de schippers is dit nog in sterkere mate het

geval. De toestroming van nieuwe ondernemers uit de kring van het personeel is er natuurlijk ook. De toestroming van buiten de bedrijfstak nauwelijks. Dit houdt uiteraard verband met de geheel eigen aard van de bedrijfstak en de bijzondere gezinssituatie. Of het gezin vaart mee, of het gezin mist vader het grootste gedeelte van het jaar. Het schippersgezin staat immers voor de noodzaak in het belang van de opvoeding van de kinderen en het onderwijs, dat zij moeten kiezen hetzij vrouw en kinderen aan de wal te laten, dan wel de kinderen in een kosthuis of pensionaat onder te brengen. Uit economische motieven is het vaak gewenst, dat moeder aan boord blijft om mee te helpen.

De sterke gezinsband en de gehechtheid aan het milieu vormen uiteraard een positieve factor in de opvolging bij de particuliere binnenvaart.

Kinderen van middenstanders worden in het algemeen al bereid gevonden het vak van hun vader te leren. Bij de binnenscheepvaart is dit in veel grotere mate het geval, omdat van jongsaf aan de kinderen bij het werk van vader zijn betrokken, er een zekere sportiviteit in zit en het tot de verbeelding spreekt. De arbeidstijden zijn weliswaar onregelmatig maar daar staat tegenover dat $\frac{2}{3}$ van de tijd van de binnenlandse reis bijvoorbeeld benodigd is voor laden en lossen, zodat er ook soms behoorlijk wat vrije tijd is. Bovendien geeft zowel het zelfstandig ondernemerschap als het besturen en beheren van een eigen schip binnen en buiten de grenzen, een grote bevrediging van de behoefte aan vrijheid, eigen verantwoordelijkheid en initiatief.

Dat er echter een opvolgingsvraagstuk in de particuliere binnenvaart is, wijst er toch ook op dat er een aantal factoren zijn welke remmend werken op de opvolging. In de eerste plaats zijn de sociale omstandigheden steeds meer een rem. In de tweede plaats is de rentabiliteit niet bepaald gunstig te noemen. Het is uiteraard wel zo dat een goede schipper met een behoorlijk schip van ongeveer 300 ton een behoorlijk inkomen kan verwerven, maar de structurele economisch situatie ligt toch wel ongunstiger dan bijvoorbeeld bij de detailhandel en bij ambacht, waar men toch ook al opvolgingsproblemen heeft.

In de derde plaats vormt een zeer belangrijke rem het grote bedrag aan benodigd eigen kapitaal. In de twintiger jaren was het nog mogelijk om met f 3000,— of f 4000,— eigen geld een schip voor zichzelf te kopen, thans is toch op zijn minst genomen

f 50.000,— wel noodzakelijk, een bedrag dat een jonge schipper mede ook gezien de belastingheffing toch moeilijk in enkele jaren bij elkaar kan sparen.

Zouden de credietmogelijkheden er zijn om met een kleiner bedrag aan kapitaal te kunnen beginnen met een mogelijkheid van aflossing op lange termijn, dan zou het opvolgingsprobleem aanmerkelijk eenvoudiger zijn. Ook in de verhouding van ouders tot kinderen bestaat er meestal behoefte aan het kunnen opnemen van een behoorlijk crediet om de overdracht mogelijk te maken. De ondernemingsvorm in de particuliere binnenvaart is meestal ook de eenmanszaak. De N.V.-vorm, die wel het voordeel biedt van een grotere continuïteit van het bedrijf, heeft fiscale bezwaren, gezien de hoge vennootschapsbelasting. Daardoor volgt het bedrijf de lotgevallen van de eigenaar en ondergaat het de werking van het erfrecht. Na een periode van opbouw met het betalen van aflossingen en rente, kan slechts korte tijd het bedrijf een normaal bestaan leiden, daarna begint de opbouw-periode opnieuw. Het opnemen van de zoon in de zaak geeft overigens in de particuliere binnenvaart ook nog een bijzonder probleem.

Praktisch elk middenstandsbedrijf is voor uitbreiding vatbaar, terwijl in de particuliere binnenvaart uitbreiding van het bedrijf betekent een tweede schip erbij kopen, hetgeen hoge eisen met zich brengt voor wat betreft de investeringen en de exploitatie. Uitbreiding in de particuliere binnenvaart kan nu eenmaal moeilijk geleidelijk plaats vinden, het gaat schoksgewijze.

Tenslotte is een belangrijke rem bij de opvolging de fiscale kant geworden. De overdracht van het bedrijf heeft meestal ten gevolge het naar voren komen van een aanzienlijke overdrachtswinst als gevolg van het feit dat de werkelijke waarde van het schip de boekwaarde soms ver overtreft. Door de geldontwaarding die ook in de scheepsbouw groot is geweest, zijn de kosten van de bouw van een schip sinds de dertiger jaren een veelvoud geworden.

1. *Gegarandeerd hypothecair crediet noodzakelijk*

Het financieringsvraagstuk is bij nadere doordenking wel het grootste knelpunt. Immers door het kapitaalintensieve karakter van het bedrijf is het toch al bestaande financieringsprobleem zoals bij elk middenstandsbedrijf, nog eens versterkt. Het is duidelijk dat de financiële barrière voor een jonge schipper haast onneembaar is.

De figuur van de zetschipper wordt dan ook een steeds meer vertrouwd beeld.

De tendens naar een zekere overcapaciteit en de wisselende omstandigheden veroorzaken een grote terughoudendheid bij geldgevers. Deze terughoudendheid is slechts ten dele gerechtvaardigd. In de eerste plaats biedt het schip meestal toch een behoorlijke overwaarde om aan het crediet een zakelijke dekking te geven. In de tweede plaats zit er ook in de onregelmatigheid in de particuliere binnenvaart een zekere regelmaat.

Een individueel geval biedt onzekerheden, de collectiviteit heel wat minder. Credietfaciliteiten moeten dan ook van uit dit beginsel worden bezien. Vergelijken wij de risico's bij de financiering van nieuw gebouwde winkelpanden, waarop een hypotheek mogelijk is van 85% van de stichtingskosten inclusief de grond, dan zou men, het risico van de binnenscheepvaart incalculerende, een lening van 75% toch moeten kunnen geven. Is de looptijd van een bouwcrediet doorgaans 30 jaar, men zou voor de binnenvaart kunnen denken aan 20 jaar. Wanneer men hypothecaire credieten onder garantie van de Staat mogelijk zou maken tot 75% van de stichtingskosten of de handelswaarde, met een looptijd van 20 jaar, dan zou een aanmerkelijke verbetering zijn bereikt voor de particuliere schippers.

De stap van een kleiner naar een groter schip, dat meer rendement geeft kan dan gemakkelijker worden gemaakt, de jongere kan eerder zelfstandig schipper zijn, zo hij ooit de kans al had gehad, terwijl eventuele onverkoopbaarheid van goede gebruikte schepen minder zal voorkomen. Tegenover de geldgever zal het echter noodzakelijk zijn dat rente en aflossing van alle uitstaande credieten prompt op tijd binnenkomt.

Per individueel geval kan dit moeilijkheden geven omdat de wisselende resultaten het niet altijd mogelijk maken de verplichte aflossing te betalen. Men zal dan ook de verplichte aflossingen gedeeltelijk in verhouding moeten brengen tot de bedrijfsresultaten.

Om dit te realiseren zal het nodig zijn dat een waarborgfonds of schommelfonds garant is tegenover de geldgever voor de betaling van rente en aflossing. Het zou te ver gaan om hier uitsluitend de overheid een taak op te dragen. Evenals het geval is ten aanzien van de bijzondere waarborgfondsen voor detailhandel en ambacht, zullen ook hier de bedrijfsgenoten een zeker waarborgkapitaal bij

elkaar moeten brengen, dat bovendien de functie heeft om wanneer de aflossingen achterblijven bij de verplichting, aflossingen te verrichten namens de credietnemers, waar tegenover staat dat vervroegde aflossingen in het fonds gehouden kunnen worden. Het enthousiasme en de bereidwilligheid bij de schippers is stellig aanwezig om tot een dergelijk fonds te komen als men zich maar verzekerd weet van de steun van de overheid ten aanzien van de garantstelling.

De vraag rijst of alleen de particuliere schippers hier moeten bijdragen. Denkbaar zou ook zijn dat, gezien het algemeen vervoersbelang dat hiermede is gemoeid, alle vervoerondernemers te water, ook het eigen vervoer, een bijdrage betalen, eventueel zelfs een kleine verplichte bijdrage naar tonnage. De garantstelling van de overheid kan, wil men geldgevers bereid vinden op courante voorwaarden gelden ter beschikking te stellen, het beste de vorm hebben van een garantstelling tot een lening zonder meer. Tot meerdere zekerheid van de geldgevers kunnen dan bovendien de schepen worden verhypothekerd. Op deze manier zal ook een rentemarge kunnen worden gekweekt van ongeveer 1½%, welke rentemarge kan dienen niet alleen om de exploitatie van het waarborgfonds mogelijk te maken, maar ook om het waarborgkapitaal te versterken, verliezen af te boeken en de schommelfondsfunctie goed mogelijk te maken.

De taak van het fonds is dus de brug te zijn van de schippers naar de kapitaalmarkt. Op zichzelf is er immers voldoende geld op lange termijn beschikbaar. Na de eerste moeilijke jaren kan op de lange termijn het fonds selfsupporting worden en zal ook de garantie van de overheid in de praktijk de Schatkist praktisch niets kosten.

Hier ligt stellig mede een taak voor de Commissie voor het Middenstandscrediet, welke tot taak heeft de Staatssecretaris van Economische Zaken te adviseren over het middenstandscredietbeleid.

Bij de jongste begrotingsbehandeling in de Eerste Kamer heeft overigens de betrokken bewindsman reeds toegezegd zich nader over deze materie te zullen beraden. Het spreekt vanzelf dat ook het Ministerie van Verkeer en Waterstaat hierbij ten nauwste betrokken is, hoewel gehoopt mag worden dat die een spoedige oplossing niet in de weg zal staan.

Het peilen van de credietbehoefte is uiteraard slechts zeer globaal mogelijk. Er zijn volgens het Centraal Bureau voor de Statis-

tiek per 1 januari 1960 7500 schepen bij het binnenlands beroepsvervoer in gebruik door middenstanders. De groep die hier niet bij is meegeteld en uitsluitend aan internationaal vervoer doet, laten wij gemakshalve even buiten beschouwing. Nemen wij aan dat in de helft van de gevallen gebruik wordt gemaakt van de mogelijkheid van een gegarandeerd crediet en dat per schip 1 x per 20 jaar een crediet wordt gevraagd en verleend, dan betekent dit per jaar gemiddeld 188 credieten. Indien wij veronderstellen dat het gemiddelde crediet tenminste f 100.000,— beloopt, dan zal gemiddeld per jaar een garantie moeten worden verleend van f 18.800.000,—. Over 20 jaar berekend, rekening houdende met de aflossingen, zal de garantie dan totaal ongeveer f 188.000.000,— belopen. Deze cijfers zijn aan de hoge kant. In de eerste plaats kan het gemiddelde crediet lager liggen dan f 100.000,— omdat de meeste credieten worden verleend op gebruikte schepen. In de tweede plaats zullen niet alle aangevraagde credieten worden verleend. Het moge bekend zijn dat bij het Algemeen Waarborgfonds voor de Middenstand ongeveer 60% van de credietaanvragen worden afgewezen, hetzij op grond van het project zelf, hetzij op grond van de capaciteiten van de ondernemer. Een voorzichtiger cijfer zal dan ook ongeveer f 5.000.000,— per jaar opleveren met een totale credietbehoefte van f 50.000.000,—, gemiddeld over 20 jaar.

2. *Het verder te voeren beleid*

Is het financieringsprobleem het belangrijkste, onmiddellijk hierop volgt dat een eensgezinde vervoerspolitiek tussen overheid en organisaties nodig zal zijn om op lange termijn de binnenvaart gezond te houden. Er zal gestreefd moeten worden naar een doelmatige verhouding tussen eigen vervoer en het beroepsvervoer. De overheid heeft bevoegdheden om hier invloed uit te oefenen en uit een oogpunt van algemeen vervoersbelang zal men hier scherp op moeten letten.

In de tweede plaats zal de vrachtverdeling een noodzakelijkheid blijven om tot een spreiding te komen van de onderbezetting.

Daarnaast zullen de schippers door zelfwerkzaamheid de economische samenwerking moeten uitbouwen en vervolmaken.

Het collectief afsluiten van contracten met verladers kan met behoud van de zelfstandigheid van de schipper de rentabiliteit verbeteren en het mogelijk maken met de bepleite credietfaciliteit

ook de schepen op een modern peil te brengen en te handhaven.

Ook technische samenwerking, gestimuleerd wellicht door de overheid, kan veel betekenen. De schipper is voor de bouw en verbouw van schepen afhankelijk van de adviezen van de scheepsbouwers. Onafhankelijke technische adviezen door een daartoe bij uitstek geschikt samenwerkingsorgaan zijn van grote betekenis. Dit klemmt des te meer daar ook voor de beoordeling van het geven van crediet men een onafhankelijk technisch deskundige niet kan ontberen.

De fiscale problemen volgende op overdracht van bedrijven zullen aanzienlijk verminderd zijn als het ontwerp van wet op de inkomstenbelasting tot wet is geworden. Immers dan is het mogelijk de reserves stil te houden als na overlijden het bedrijf door de kinderen of door de vrouw wordt voortgezet. Daarnaast kan het van groot belang zijn als de vrijstelling van belastingheffing van de overdrachtswinst ad f 7500,— wordt verruimd indien de overdrachtswinst ontstaat bij verkoop van een binnenschip. Fiscale faciliteiten voor een bepaalde groep laten zich moeilijk verdedigen. Daar staat tegenover dat gezien de lange levensduur van de schepen de kosteninflatie hier zulk een omvang heeft aangenomen dat de overdrachtswinstbelasting geheel het karakter is gaan krijgen van belasting op schijnwinst. Een verhoging van f 7500,— naar f 25.000,— voor dit bijzondere geval verdient dan ook alle steun. Er is nog een argument dat hiervoor pleit. De overdrachtswinst in een normaal middenstandsbedrijf zal niet gauw boven de f 30.000,— uitkomen. Er moet wel sprake zijn van een grote stille reserve in het bedrijfspand + een behoorlijke goodwill wil de overdrachtswinst uitkomen boven f 50.000,—. De overdrachtswinst bij de verkoop van een schip zal meestal meer dan f 50.000,— en soms zelfs meer dan f 100.000,— zijn. Is f 25.000,— vrijgesteld, dan is het percentage gelijk aan dat van de normale gevallen bij de middenstand.

Het aantrekkelijker maken van de N.V.-vorm door een ander tarief van de vennootschapsbelasting zou de familie-N.V. een grote kans geven in de particuliere binnenvaart. In dit verband herinner ik aan een suggestie destijds gedaan door Prof. Mr. v. d. Grinten om de eerste f 10.000,— winst in de N.V. vrij te stellen van vennootschapsbelasting. Door deze vrijstelling aan de voet wordt dan bereikt dat middenstandsbedrijven met een bedrijfskapitaal van f 100.000,— en meer, gemakkelijker de N.V.-vorm kunnen kiezen en ook de problemen van overdracht en continuïteit gemakkelijk

op te lossen zijn. Bij de particuliere binnenvaart wordt de waarde van deze destijds gedane suggestie nog eens bevestigd.

Voorlichting op fiscaal juridisch terrein per individueel geval zal eveneens de opvolgingsproblemen kunnen effenen en tot oplossing brengen. Hier ligt een taak voor de schippersorganisaties om een deskundig adviesapparaat te stichten.

De sociale status van de schipper is een zaak waarvoor hij zelf meestal te weinig belangstelling heeft, maar die van groot belang is om het beroep voor de kinderen aantrekkelijk te houden, evenals voor buitenstaanders.

Hiertoe is nodig een positief gerichte mentaliteit bij de ouders. De middenstand klaagt vaak te veel over lage verdiensten, financiële zorgen, lange werktijden, lastige opdrachtgevers enz. Het gevolg is dat de kinderen een aversie krijgen van het bedrijf. Speciaal voor de schippers is het voorts van groot belang, dat de jarenlang geuite wensen op het gebied van volledige subsidiëring van de onderwijskosten, nu eindelijk eens gehonoreerd worden. Goed onderwijs alleen al zal op lange termijn een verheffing op sociaal, cultureel en economisch terrein ten gevolge hebben van de schippersstand.

DE MARKTPOSITIE VAN DE NEDERLANDSE PARTICULIERE RIJNVAART

Drs. F. L. F. Aarens

Men kan de Rijnvloot indelen in twee grote groepen, t.w. de vloot van de particulieren en de vloot van de rederijen.

Een rederij is een onderneming, die over verschillende schepen beschikt, en zich er op toelegt aan regelmatige vervoeren met een min of meer blijvend karakter deel te nemen.

De rederij heeft een eigen acquisitie-apparaat om voor het em-plooi van haar Rijnvloot relaties aan te trekken en te onderhouden, of heeft als dochteronderneming van een concern een organisatie opgebouwd om het Rijnvervoer, waarover het concern beschikt, uit te voeren.

Als particulier wordt beschouwd de eigenaar van één of enkele binnenschepen, die meestal zelf vaart of althans in zijn jongere jaren zelf gevaren heeft. Hij pleegt volledig vertrouwd te zijn met alle facetten van het binnenscheepvaartbedrijf, zowel de technische, de nautische als de commerciële kant, hetzij doordat hij zelf gevaren heeft, hetzij doordat hij door zijn afkomst in het bedrijf opgegroeid is.

Een verschil tussen rederij en particulier is dat de particulier noch een dusdanig acquisitie-apparaat als een rederij heeft, noch een moedermaatschappij, die over lijnvervoer beschikt. Om lading te kunnen vervoeren moet hij of gebruik maken van de diensten van tussenpersonen, of zijn schip voor langere tijd aan een rederij vervrachten, dan wel gezamenlijk met andere particulieren een onderneming in het leven roepen om door middel van deze onderneming wel aan regelmatige vervoeren met een min of meer blijvend karakter deel te nemen.

Absoluut is dit zo juist getekende onderscheid weliswaar niet, want wij zien, zij het in onbetekende mate, wel enige regelmatige vaart van particulieren voor bepaalde verladers, de z.g. relatievaart. De Rijntransporten zijn echter over het algemeen te omvangrijk dan wel onregelmatig wat omvang en tijdstip van ver-

scheping betreft, om een dergelijke relatievaart voor een verlader aantrekkelijk te maken. Grotere vervoerscapaciteit en meer aanpassingsvermogen van de vervoerder is over het algemeen voor de verlader een vereiste.

Er is een kenmerkend verschil tussen particulieren en rederijen, maar om dit te formuleren dienen wij eerst een analyse van de Rijnvaart te geven en terug te gaan naar de ontwikkeling van de Rijnvaart in de vorige eeuw.

In het begin van de 19e eeuw was de organisatie van de Rijnvaart nog grotendeels gebaseerd op oude gildebepalingen en op stapel- en overlaadrechten. Weliswaar werd in het verdrag van Wenen van 1815 de vrijheid van de vaart op de internationale rivieren vastgelegd, het duurde echter tot 1831 alvorens door de Rijnsoeverstaten deze algemene beginselen van het Verdrag van Wenen voor de Rijnvaart gerealiseerd werden in de „Convention entre les gouvernements des états riverains du Rhin et règlement relatif à la navigation dudit fleuve”, de z.g. Mainzer Rijnvaartacte van 1831. Hoewel daarmee oude gildebepalingen en stapel- en overlaadrechten formeel afgeschaft waren, bleef toch onder invloed van de activiteit van de belanghebbende steden Keulen en Mainz de bestaande trajectenindeling in de Rijnvaart in wezen gehandhaafd.¹⁾ Voor de verladers van het toenmalige Rijnvervoer, dat uit hoogwaardige en kleine zendingen bestond, bleek deze gerelementeerde Rijnvaart en deze op de oude stapel- en overlaadrechten gebaseerde trajectenindeling te voldoen.

Twee factoren brachten een wezenlijke verandering in de organisatie van de Rijnvaart teweeg, t.w. verandering in de techniek en verandering in de aard van het goederenvervoer op de Rijn.

De stoomvaart verscheen ook op de Rijn. Op de benedenloop van de rivier werd de stoomsleepboot begroet, omdat de veelvuldig zich wijzigende rivierbedding vaak moeilijkheden gaf de schepen te jagen (met paarden voort te trekken), als de wind ongunstig was om te zeilen. Hoger op echter, waar de omstandigheden voor het jagen gunstiger waren, hielden de schippers vast aan het bevreemdend georganiseerde jaagwezen, beperkt in hun fantasie als zij waren door het beschermende karakter van bovenbedoelde

¹⁾ Chr. Eckert, „Rheinschiffahrt im XIX Jahrhundert”, Leipzig 1900, blz. 217 v.v.

organisatie van de Rijnvaart. De kapitaalkrachtige ondernemers, die, aangelokt door de technische mogelijkheden van de stoomvaart, begonnen waren met stoomboten voor goederenvervoer en spoedig overgingen tot de bouw van stoomsleepboten, werden door de afwerende houding van de zeilschippers ertoe gedreven zelf sleepschepen te bouwen. Voor deze ondernemers bleek de op oude gildebeginselen gebaseerde organisatie van de Rijnvaart onbevredigend. Zij wensten in vrijheid te vervoeren, daartoe in staat gesteld door de ook in de Rijnvaart doorgedrongen liberale economisch-politieke opvattingen en door de — zoals wij straks zullen zien — veranderingen in de aard van het goederenvervoer op de Rijn.

Hoe zeer de zeilschippers zich ook verzetten, het opdringen van de nieuwe techniek konden zij niet tegengaan, en noodgedwongen moesten zij zich wel aanpassen en vond de sleepvaart op de Rijn alom ingang. Hun marktpositie was daarmee evenwel gewijzigd, want zij waren afhankelijk geworden voor de voortbeweging van hun schip van sleepboten, die merendeels in het bezit van rederijen waren. Zeker, naderhand verschenen ook particuliere sleepboten op de Rijn en werd de particuliere sleepvaart een factor van betekenis met name op de Benedenrijn, op het traject Rotterdam-Ruhrgebied. Het inmiddels gevestigde overwicht van rederijen in de sleepvaart werd echter niet meer ongedaan gemaakt. Bevrachting van particuliere schepen hield doorgaans in, dat de particulier zijn scheepsruimte ter beschikking stelde, doch de bevrachter van het schip hield de versleping voor zichzelf. Eerst na de krachtige motorisering van de Rijnvloot, ook van de particuliere Rijnvloot, na de tweede wereldoorlog, werd de hegemonie van de sleepvaart op de Rijn gebroken en verdween deze bevrachtingsgewoonte.

Door de economische ontplooiing van West-Duitsland in de tweede helft van de vorige eeuw nam het Rijnvervoer steeds sterker toe en kwamen massale vervoersstromen op de Rijn. Handel en industrie, aanvankelijk de kolenhandel en de kolenmijnbouw, wilden voor de afzet van hun produkten en voor de massale aanvoer van grondstoffen in vrijheid in hun behoeften aan vervoer voorzien. Handel en industrie, de kolen voorop, gingen er naar streven om op enigerlei wijze meer blijvende zekerheid omtrent het vervoer van hun transporten te verkrijgen dan door bevrachtelingen van particuliere schepen mogelijk was. Een ge-

deelte van de verladers ging ertoe over een eigen vloot te bouwen of bestaande vaartuigen te kopen, om op deze wijze hun transporten geheel of ten dele zelf te verzorgen. Een ander gedeelte beperkte zich geheel of in hoofdzaak tot de bouw dan wel aankoop van sleepboten, uitgaande van de gedachte, dat de beschikking over sleepkracht voldoende was om hun vervoer bevredigend plaats te doen hebben. Weer een ander gedeelte bewandelde de weg van langlopende contracten met bestaande rederijen, die vaak naderhand op den duur toch opgekocht werden door deze verladers of met hen op enigerlei wijze verbonden werden.

De steeds toenemende goederenstroom bleef doorgaans voldoende lading opleveren ook voor de particuliere schippers en een voldoende prikkel tot nieuwbouw door particulieren vormen, zodanig zelfs, dat voor zover de schaarse statistieken uit de vorige eeuw ons een inzicht geven, de particulieren, wat scheepsruimte betreft, steeds het grootste aandeel in de Rijnvloot behielden. Zoals wij reeds vermeld hebben, is het omgekeerde het geval geweest ten aanzien van de sleepkracht. De marktpositie van de particulieren was evenwel radicaal anders geworden. Door hun banden met verladers hadden rederijen een machtige greep op aanzienlijke hoeveelheden van grote transporten gekregen, die zij met hun eigen vaartuigen vervoerden, of, voor zover zij schepen van particulieren bevrachten, doordat zij de verslepingen voor zich reserveerden.

De verticale integratie in de Rijnvaart bleef niet beperkt tot handel en industrie. De toeneming van de vervoersstromen van allerlei aard deed op vele plaatsen langs de Rijn en zijn zijrivieren overslaginstallaties ontstaan. De geografische uitspreiding van het verkeer werd aanleiding voor de oprichting van expeditiebedrijven, die hun bemiddeling aan handel en industrie aanboden, niet slechts voor het Rijnvervoer, doch tevens voor zeevervoer, overslag, opslag en voor zover ontvangers dan wel afzenders hun bedrijven niet aan de Rijn, doch landinwaarts gevestigd hadden, voor verder vervoer te land. Wij zien dan een integratie van overslagbedrijven en expeditiebedrijven en voorts, door de drang van Rijnrederijen hun greep op ladingen te verstevigen en omgekeerd door de drang van overslag- en expeditiebedrijven hun greep op scheepsruimte te verstevigen, een integratie van overslagbedrijven expeditiebedrijven en Rijnrederijen. Deze combinatievorming heeft een dusdanige omvang aangenomen, dat er vrijwel geen Rijn-

rederij is, die niet op enigerlei wijze tevens geïnteresseerd is bij andere economische activiteiten.²⁾

Wij zien dan ook een kenmerkend en belangrijk verschil tussen rederijen en particulieren hierin gelegen, dat particulieren zich in hun commerciële overwegingen door pure vervoerdersbelangen laten leiden, en dat rederijen zich in hun commerciële overwegingen niet altijd door pure vervoerdersbelangen laten leiden, maar ook, soms hoofdzakelijk, door belangen, die zijn, dan wel het concern waartoe zij behoren, hebben op het gebied van handel of industrie of op het gebied van expeditie, overslag, zeevervoer etc.

Naast grote verscheidenheid in de bedrijfsstructuur van Rijnvaartondernemingen is voor de marktpositie van de Rijnvaart ook van betekenis de rol, die de nationaliteit speelt. De nationaliteit speelt in de Rijnvaart een rol, omdat bepaalde transporten op grond van wettelijke bepalingen dan wel feitelijk voor de nationale vlag gereserveerd zijn.

Zeker, het Rijnregiem ligt verankerd in de „Herziene Rijnvaart-acte 1868” — de z.g. Acte van Mannheim — de bijgewerkte versie van de reeds genoemde Acte van Mainz van 1831, welk verdrag de vrije vaart op de Rijn, de vrijheid van de ondernemer garandeert. Sinds de laatste wereldoorlog echter, is de deelneming van de buitenlandse vervoerder aan het binnenlandse vervoer per binnenschip in West-Duitsland, ook op de Rijn, aan beperkende wettelijke bepalingen onderworpen. Aanvankelijk was na de oorlog het binnenlandse vervoer te water geheel voor de Duitse vlag gereserveerd. Naderhand maakte een systeem van vergunningen het mogelijk voor buitenlandse schepen in bepaalde gevallen een binnenlandse reis te maken. Vanaf oktober 1955 konden algemene vergunningen voor het uitvoeren van een onbeperkt aantal binnenlandse reizen tussen Rijn-, Main- en Neckarhavens worden verleend. In april 1956 is door de Duitse overheid een algemene de-

²⁾ A. Weyhenmeyer, „Die Unternehmungen in der Rheinschiffahrt”, Duisburg 1922.

E. Pfeleiderer, „Die Organisationsbestrebungen in der Rheinschiffahrt”, Würzburg 1935.

L. Jolmes, „Geschichte der Unternehmungen in der deutschen Rheinschiffahrt”, Keulen 1960.

Voor de invloed van zeereaderijen in de Rijnvaart:

P. Schulz-Kiesow, „Die durchgehenden Eisenbahn-Seefrachttarife”, Jena 1941, blz. 235 v.v.

viezenvergunning verleend voor de deelneming van buitenlandse schepen aan binnenlands vervoer in Duitsland, beperkt evenwel tot het vervoer op de Rijn en de zijrivieren en het vervoer van de Rijn en zijn zijrivieren naar de kanalen in het Ruhrgebied en omgekeerd.³⁾ Voor het verkeer tussen de Rijn en Noord-Duitsland blijven vergunningen nodig, die slechts in uitzonderingsgevallen voor een enkele reis verleend worden. Voorts is de vervoerder, zowel de buitenlandse als de Duitse vervoerder, niet gerechtigd voor binnenlandse transporten in vrijheid zijn vrachtprijzen overeen te komen, zoals in het grensoverschrijdende vervoer het geval is, maar moet hij zich houden aan de krachtens wettelijke bepalingen gebonden vrachten, waardoor prijsconcurrentie tussen binnenvaarders onderling uitgesloten is. Door deze maatregelen heeft de Duitse Rijnvaarder een geografisch uitgestrekter potentieel arbeidsveld gekregen. Bovendien heeft hij, doordat prijsconcurrentie in het binnenlands vervoer niet mogelijk is, in vele gevallen grotere kansen dan de buitenlandse Rijnvaarder.

Een feitelijk reservaat op grond van nationaliteit zien wij in het belangrijke kolenvervoer naar Straatsburg. De Franse Rijnvloot heeft tot eerste opgave te voorkomen, dat de Franse economie voor Rijnvervoer afhankelijk is van de buitenlandse vlag of, zoals eens geformuleerd is, te voorkomen „l'intervention dans l'économie française de transporteurs étrangers dont elle serait tributaire au plus grand détriment du consommateur français”.⁴⁾ De invoer van kolen in Frankrijk is door de overheid in één hand geconcentreerd en voor zover kolen over de Rijn aangevoerd worden, zijn de transporten opgedragen aan de Franse Rijnvaart, zonder dat er enige werking door buitenlandse vervoerders mogelijk is.

Zoals te verwachten was, heeft het niet ontbroken aan pogingen in de wereld van de particuliere schipperij om de door veranderingen in de structuur van het Rijnvervoer en door de opkomst van de rederijen verzwakte marktpositie te verbeteren.

Verenigingen van schippers, de schippersbonden, werden opgericht om hun leden — particuliere schippers — voor te lichten, juridische bijstand te verlenen, naar uniforme bevrachtingsvoorwaarden

³⁾ H. van der Hoeven, „De Rijnvaartaken en de Cabotage”, 's-Gravenhage 1956.

⁴⁾ Mémoire établi conformément à la résolution nr. 2 de la Commission Centrale du Rhin dans sa 3ème session de 1950 — Délégation française, Doc. 464 C.C.R.

te streven, kortom om de particuliere schipper in zijn bedrijfsuitoefening tot steun te zijn. Hoe lofwaardig het optreden van de schippersbonden ook geweest is, en hoe vruchtbaar hun bestaan ook thans in de huidige tijd voor de particuliere schipperij is, de verbetering van de marktpositie van de particuliere Rijnshipper vereiste krachtiger maatregelen, vereiste commerciële aaneensluiting.

Een bevredigende samenwerking te bereiken van kleine ondernemingen in de Rijnvaart, die, door hun marktpositie gedwongen, voortdurend bedacht moeten zijn op kansen op korte termijn, en gewend zijn zelfstandig hun kansen te beoordelen, is niet gemakkelijk en stelt hoge eisen aan de organisatie. Begrijpelijk is daarom, dat pogingen tot samenwerking zeer moeizaam geweest zijn en vaak mislukt zijn. Bovendien heeft bij oprichters van dergelijke commerciële organisaties niet altijd de verbetering van de marktpositie van de particulier schipper maar soms eigenbaat voorop gestaan.⁵⁾ De mislukkingen van organisaties als gevolg van een dergelijke jammerlijke opzet, verbeterden natuurlijk niet het klimaat in de wereld van de particuliere schipperij voor commerciële aaneensluiting. Integendeel, zij veroorzaakten, dat particuliere schippers, toch al wantrouwend geworden door misbruiken, die in het bevrachtingswezen ingeslopen waren — waaraan overigens de schippersbonden krachtig het hoofd geboden hebben —, afkerig werden van commerciële organisatie en dat bij hen de overtuiging post vatte slechts op eigen kracht te kunnen vertrouwen.

Wij hebben reeds aangestipt, dat — als gevolg van zijn marktpositie — de alleenstaande particulier in de Rijnvaart zich in zijn commerciële overwegingen hoofdzakelijk moet oriënteren op de marktsituatie, zoals die zich telkens op korte termijn bezien aan hem voordoet. Hij moet in de eerste plaats gebruik maken van de kansen van een bepaald moment. Hij is daardoor niet in staat om, in overeenstemming met moderne opvattingen over bedrijfsbeleid, zijn commercieel beleid door overwegingen omtrent zijn marktpositie op lange termijn bezien wezenlijk te laten beïnvloeden. Nu is het echter geenszins zo, dat de Nederlandse particuliere Rijnshipper deze moderne opvattingen over bedrijfsbeleid niet kent. Een wezenlijk gedeelte van deze schippers is er zich van bewust,

⁵⁾ E. Pfleiderer t.a.p. blz. 32 v.v.

dat zij hun belangen op lange termijn voor ogen moeten houden en hun bedrijfsbeleid op korte termijn daaraan ondergeschikt moeten maken. Van dit bewustzijn getuigt het feit, dat een belangrijk gedeelte van de regelmatig op de Rijn varende Nederlandse particuliere schippers aangesloten is bij de Stichting Nederlandse Particuliere Rijnvaart Centrale. Deze stichting werd in 1935 door de Nederlandse schippersbonden opgericht en heeft tot doel de marktpositie van de Nederlandse particulieren in de Rijnvaart te verbeteren en te verstevigen, door het uitschakelen van onderlinge concurrentie en door te streven naar regelmatige deelneming aan vervoeren op de Rijn.⁶⁾

Wij willen geenszins te kort doen aan andere kleinere commerciële organisaties van Nederlandse particuliere Rijnschippers. Het is niet onze bedoeling de bedrijfstak in al zijn veelzijdigheid in finesses te beschrijven. Wij menen daarom voor onze beschouwing over de marktpositie van de Nederlandse particuliere Rijnvaart te mogen volstaan met enige woorden te wijden aan verreweg de grootste organisatie.

De structuur van een stichting met als oprichters de schippersbonden is een gelukkige. Want door dit nauwe contact tussen de commerciële organisatie en de schippersbonden, kunnen de bij eerstgenoemde aangesloten particulieren, die veelal lid zijn van een schippersbond, zich verzekerd weten van de steun, die hun bond voor de behartiging van hun individuele belangen in de organisatie kan geven, en kunnen de schippersbonden hun waardevolle traditionele taak ook voor hun leden, die aangesloten zijn bij de N.P.R.C. op constructieve wijze voortzetten.

De bij de Stichting Nederlandsche Particuliere Rijnvaart Centrale aangesloten particulieren hebben zich contractueel verplicht om „onafgebroken te varen voor rekening van de Nederlandsche Particuliere Rijnvaart Centrale, zulks ter uitvoering van de transportverplichtingen, die de N.P.R.C. mede te zijnen behoeve op zich genomen heeft en op zich nemen zal” Van haar kant verplicht de N.P.R.C. zich „om aan de aangeslotenen vrachten en sleepplonen te betalen berekend op grondslag van de door haar te ontvangen

⁶⁾ F. L. F. Aarens, „De Rijn, het West-Duitse Industriegebied en de Nederlandse Zeehavens”. Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, jaargang 41.

overnameprijzen, waarbij de N.P.R.C. de egalisatie zal toepassen, die onmisbaar zal blijken om de behandeling op voet van gelijkheid van alle aangeslotenen te waarborgen”.⁷⁾

Het commerciële beleid van de N.P.R.C. moet gericht zijn op verbetering van de marktpositie op lange termijn, tengevolge waarvan het gebruik maken van gunstige, kortstondige marktsituaties (zoals wij gezien hebben de traditionele commerciële politiek van de alleenstaande particulier) aan dat beleid ondergeschikt gemaakt moet worden. Het spreekt vanzelf, dat een dergelijke commerciële politiek hoge eisen aan de organisatie stelt. Zij moet n.l. de trend van de markt op lange termijn zien te vinden om haar commercieel beleid te kunnen bepalen. Op zichzelf is dit in de Rijnvaart, waar tal van factoren het marktbeeld beïnvloeden, een moeilijke taak en zeker voor een commerciële organisatie van particulieren, aangezien de schippers direct bij dit beleid betrokken zijn en gewend geweest zijn hun inzichten over de marktsituatie te hebben.

De organisatie moet daarom de schippers van haar beleid overtuigen en een dusdanige harmonie in de samenwerking met de bij haar varende schippers bereiken, dat deze schippers zich één voelen met hun organisatie. Deze harmonie houdt in, dat de nu eenmaal organisatorisch noodzakelijke bevoegdheid van de organisatie om de vloot die transporten te laten vervoeren, die zij afgesloten heeft, door de schippers niet beschouwd wordt als een keurslijf, niet als een hinderende beknotting van hun eigen commerciële souveriniteit; anderzijds dat de organisatie bij haar commerciële politiek de individuele inzichten van de bij haar aangesloten particuliere schippers niet buiten beschouwing laat.

Bij een organisatie als de Nederlandsche Particuliere Rijnvaart Centrale doet zich natuurlijk het probleem van de verhouding collectiviteit — individu voor, tengevolge van het feit, dat door Cobbenhagen is geschetst, toen hij neerschreef, dat⁸⁾ „elke collectiviteit, zij moge staat of gemeente, stichting, vereniging of onderneming heten, streeft naar een eigen zelfstandig van de individuen als zodanig onafhankelijk bestaan met het eigen doel, eigen wetten en levensnormen, strevend zichzelf te handhaven, niet alleen tegen-

⁷⁾ Ontleend aan contract N.P.R.C.—aangeslotenen.

⁸⁾ „De verantwoordelijkheid in de onderneming”, Roermond 1927, opgenomen in „De Economist Cobbenhagen”, Amsterdam-Brussel 1957, blz. 71.

over andere collectiviteiten, maar ook tegenover de in het verband levende individualiteiten." In de huidige Rijnvaart is voor de Nederlandse particuliere Rijnvaart de N.P.R.C. een onmisbaar instituut geworden, van essentieel belang voor de marktpositie van de Nederlandse particuliere Rijnvaart. Onvermijdelijk is daardoor, dat in wezenlijke vragen over de verhouding N.P.R.C. — aangesloten de N.P.R.C. haar continuïteit moet laten prevaleren boven daarmee strijdige individuele belangen en ideeën. Het succesvol optreden van de N.P.R.C. doet het vertrouwen wettigen, dat het juiste evenwicht in wezenlijke vragen bereikt is, hoewel er in een dusdanig levend en dynamisch organisme altijd problemen te dien aanzien zich zullen blijven voordoen.

Om ons beeld over de marktpositie van de Nederlandse particuliere Rijnvaart af te ronden, dienen wij nog een beschouwing te geven van de pogingen, die na de laatste wereldoorlog gedaan zijn om door middel van ondernemersaccorden tot verbetering van het rendement in de Rijnvaart te geraken.

Talrijk zijn de klachten over ongunstige bedrijfsresultaten in de Rijnvaart (merkwaardigerwijs nauwelijks uit de wereld van de Nederlandse particuliere Rijnvaart), en talrijk zijn de pogingen geweest om door ondernemersaccorden verbetering daarin te brengen, evenwel zonder noemenswaardig resultaat. De vraag rijst, hoe komt dat? Hoe komt het, dat terwijl in velerlei takken van handel en industrie de drang naar ondernemersaccorden wel tot positieve resultaten leidde, in de Rijnvaart samenwerking van alle bedrijfsgenoten zo moeizaam te bereiken blijkt te zijn?

De weinig rooskleurige toestand, waarin de Rijnvaart zich bevond in de eerste jaren na de oorlog, toen het economische leven in West-Europa zich maar langzaam herstelde, bracht bedrijfsleven en overheden rond de tafel op de Economische Rijnvaartconferentie van 1952. Een tweetal klachten over inbreuken op het vrijheidsbeginsel van de Acte van Mannheim waren de aanleiding. De ene klacht had betrekking op de door de Nederlandse overheid aan de Nederlandse particuliere Rijnschippers opgelegde aansluiting bij de N.P.R.C. De Nederlandse regering was van mening, dat de belangen van de Nederlandse Rijnvaart in haar geheel toentertijd het best gediend waren door alle Nederlandse particulieren tot een eenheid samen te smeden. Rederijen konden daardoor niet meer vrijelijk Nederlandse particuliere schepen bevrachten. Hiertegen rees verzet, met name van Zwitserse zijde. Overigens is deze ver-

plichte aansluiting door de Nederlandse rechter in strijd met de Acte van Mannheim bevonden en door de Nederlandse regering ingetrokken, waardoor de N.P.R.C. haar vroegere status van vrije en vrijwillige organisatie herkreeg. De tweede klacht richtte zich tegen de beperkingen in de deelneming van de buitenlandse vervoerder aan het vervoer binnen Duitsland. De Centrale Commissie voor de Rijnvaart overwoog, dat de oorzaak van beide inbreuken gelegen was in economische toestanden en riep daarom deze Economische Rijnvaartconferentie bijeen.

Deze Conferentie kwam met merkwaardige eenstemmigheid tot aanbevelingen, waarvan de voornaamste, de primaire aanbeveling was om door middel van pools en conventies tot vrachtvaststelling en verdeling van het Rijnvervoer te geraken.⁹⁾

De eenstemmigheid in het bedrijfsleven verdween spoedig, toen het op toepassing van deze aanbeveling aankwam. Want daarbij deed zich in volle omvang gelden de door ons geschetste grote verscheidenheid in belangen, in marktposities, zoals Galavazi eens zo treffend tot uitdrukking bracht: „indien de beau monde van de internationale binnenvaart bijeenkomt, men weliswaar gemeen heeft, dat men allen met schepen goederen vervoert over vrijwel dezelfde trajecten, maar dat het verschil in nationaliteit en in structuur van bedrijf, dat elke deelnemer vertegenwoordigt, de instelling tegenover de aan de orde zijnde problemen geheel verschillend doet zijn.”¹⁰⁾

Rederijen met reservaten wensten het accent gelegd te zien op Frachtenordnung. Zij stelden, dat het probleem, waarvoor de Rijnvaart zich gesteld ziet, veroorzaakt wordt door te lage vrachten, en dat de vrachten van hun gereserveerde transporten bevredigend waren, zowel voor de rederij als voor de opdrachtgever, zodat accorden beperkt konden worden tot die transporten, die open stonden voor de vrije concurrentie. De Rijnvaarders zonder gereserveerde transporten, de Nederlandse particulieren voorop, waren van opvatting, dat voor een bevredigende samenwerking Frachtenordnung alleen onvoldoende is en dat verdeling van al het Rijn-

⁹⁾ Het z.g. „Graubuch” van de Economische Rijnvaartconferentie 1952, Centrale Commissie voor de Rijnvaart, Straatsburg.

¹⁰⁾ Jaarrede, uitgesproken door de Voorzitter van het Centraal Bureau voor de Rijn- en Binnenvaart, de heer L. J. M. Galavazi, op 20 februari 1958 te Amsterdam. Mededelingen van het Centraal Bureau voor de Rijn- en Binnenvaart 1958, nr. 4.

vervoer — reservaten inbegrepen — een onontkoombaar complement van vrachtvaststelling is. Enige accoorden kwamen tot stand, maar hebben een moeizaam bestaan gehad, want de gesignaleerde grote diversiteit bleef doorwerken. Daar waar de vrachten de gereserveerde transporten konden beïnvloeden, wensten de geïnteresseerde rederijen hun belangen ten aanzien van deze reservaten te laten prevaleren, hetgeen bij niet bij dergelijke reservaten betrokken ondernemers verzet opriep. En voor zover accoorden vervoer betreffen, waarbij Rijnvaarders geïnteresseerd zijn ook om andere dan enkel Rijnvervoer betreffende economische activiteiten, kon de drang om de concurrentie in het totale complex slechts tot uiting te laten komen in de traditionele sector, d.w.z. in de Rijnvrachten, niet altijd onderdrukt worden.

Op verzoek van het bedrijfsleven heeft de Centrale Commissie voor de Rijnvaart de Economische Conferentie in 1959 weer heropend om na te gaan waarom de aanbevelingen van 1952 niet of nauwelijks verwezenlijkt waren.

De heropende Conferentie heeft in 1960 een voorlopig einde gekregen, deze keer zonder eenstemmigheid van opvatting over opgeworpen problemen. De meerderheid op deze Conferentie (hetgeen overigens nog niet inhoudt de meerderheid in de Rijnvaart) was van opvatting, dat het feit, dat niet alle Rijnvaarders deelgenomen hadden aan ondernemersaccorden fnuikend voor de levensvatbaarheid van deze ondernemersaccorden geweest is. Zich beroepend op in de literatuur verspreide opvattingen over z.g. bijzondere aspecten van het vervoer, tengevolge waarvan het vervoer gebukt zou gaan onder gebrek aan naar marktevenwicht tenderende krachten en een bevredigende marktsituatie slechts een incidenteel karakter zou hebben, stelde deze meerderheid de noodzaak van het kunstmatig aanpassen van het aanbod van scheepsruimte aan de telkens wisselende vraag naar scheepsruimte. Deze meerderheid wilde een internationale organisatie van alle Rijnvaarders in het leven roepen zien, desnoods door de nationale overheden het lidmaatschap dwingend te laten opleggen, om de maatregelen betreffende het kunstmatig aanpassen van het tonnage-aanbod aan het ladingaanbod te treffen. De minderheid, bestaande uit Zwitserse en Nederlandse gedelegeerden, toonde zich niet geïmponeerd door de betekenis, die in de literatuur wel aan bijzondere aspecten van het vervoer gegeven wordt. Deze minderheid wees erop, dat als gevolg van voortdurend wisselende marktomstandigheden de

Rijnvaart nu eenmaal van oudsher schommelingen in vrachtprijzen en in financiële resultaten te zien gegeven heeft, maar dat er geen sprake is van een crisis door een gebrek aan naar marktevenwicht tenderende krachten als gevolg van factoren inhaerent aan het vervoer. Zij was van opvatting, dat de gedachte van kunstmatige beïnvloeding van de capaciteit uitgaat van een simplistisch voorgesteld marktbeeld en dat de feitelijke omstandigheden in de Rijnvaart en de invloed daarvan op de vrachtprijsvorming daarbij miskend worden. Karakteristiek voor de Rijnvaart, aldus de minderheid, zijn de grote verschillen in marktpositie als gevolg van verschil in nationaliteit en in structuur van Rijnvaartbedrijven. Door deze grote verscheidenheid van marktpositie wordt een wezenlijke invloed op de vrachtprijsvorming in de Rijnvaart uitgeoefend. Bovendien wees de minderheid overheidsingrijpen in de Rijnvaart af reeds omdat dit in strijd zou zijn met de beginselen van de vrijheid van vaart op de Rijn, verankerd in de Acte van Mannheim, in tal van geschriften zo geprezen, maar voorts omdat zij daaraan generlei behoefte gevoelt.

In dit verband kunnen wij onze teleurstelling niet verhelen over de wijze, waarop in de literatuur het vraagstuk van de z.g. bijzondere aspecten van het vervoer behandeld wordt. Men beperkt zich over het algemeen die verschijnselen, die zich in het vervoerwezen voordoen, en die niet, dan wel niet alle gelijktijdig, in andere bedrijfstakken optreden, uitvoerig op te sommen en concludeert dan, dat voor het vervoer speciale maatregelen geboden zouden zijn. Wat wij missen is ten eerste een duidelijk onderscheid tussen enerzijds factoren inhaerent aan het vervoer, zonder welke het vervoer niet denkbaar is, die samenhangen met de essentie van het vervoer, en anderzijds factoren, die weliswaar feitelijk voorkomen, maar niet tot het wezen van het vervoer behoren. Indien men overigens na een zorgvuldige analyse tot de conclusie zou komen, dat ingrijpen gewenst, dan wel geboden is, dan is voormeld onderscheid voor de therapie belangrijk. Ten tweede missen wij de zorgvuldige en wetenschappelijk verantwoorde, voortdurend met de werkelijkheid geconfronteerde analyse van de invloed van ze-

¹¹⁾ „Aktuelle Fragen des Verkehrs innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“. Vortrag, gehalten auf der Tagung anlässlich des 40-jährigen Bestehens des Instituts für Verkehrswissenschaft an der Universität zu Köln am 28. april 1961. Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, Juli 1961.

kere factoren op het bedrijfsgebeuren. Deze wazigheid geeft er aanleiding toe — wij citeren Minister Seebohm ¹¹⁾ „dass die Erörterungen und Auseinandersetzungen sich zum Teil auf Fragen konzentrierten, die nur Scheinprobleme waren, dass vieles dabei auf Missverständnissen beruhte oder einer Begriffsverwirrung zuzuschreiben war und dass schliesslich Ideologien vertreten worden sind, hinter denen sehr reale wirtschaftliche Interessen standen.”

De Centrale Commissie voor de Rijnvaart, aan wie de rapporten van de Economische Conferentie overhandigd werden, ¹²⁾ heeft aan de Arbeitsgemeinschaft der Rheinschiffahrt (een organisatie van het bedrijfsleven, in het leven geroepen om de aanbevelingen van de eerste Economische Rijnvaartconferentie van 1952 ten uitvoer te brengen) o.m. meegedeeld, „dat de middelen om op vrijwillige grondslag een accoord tussen de Rijnvaardenden tot stand te brengen bij voorkeur ter hand genomen moet worden.” Zij heeft aan de Arbeitsgemeinschaft gevraagd „kenbaar te maken of het bedrijfsleven in de Rijnvaart bereid is een organisatie van wijde strekking in het leven te roepen teneinde o.a. de door de Economische Rijnvaartconferentie gestelde doeleinden na te streven”. ¹³⁾

De Arbeitsgemeinschaft heeft een enquête gehouden en de Rijnvaarders gevraagd te antwoorden op de twee volgende vragen:

1. of zij de opvatting van de Centrale Rijnvaartcommissie delen, „dat de constellatie van de vervoersmarkt op de Rijn en de structuur van de Rijnvaart het wenselijk maken te streven naar een organisatievorm, welke een nauwe onderlinge samenwerking der Rijnvaartondernemingen bevordert” ¹⁴⁾
2. of de bereidheid bestaat zich aan te sluiten bij een vrijwillige internationale Rijnvaartorganisatie, die in grote trekken overeenkomt met de organisatie voorgesteld door de meerderheid in de Economische Rijnvaartconferentie.

¹²⁾ Gedeeltelijk gepubliceerd in „Berichte und Dokumente von der Wirtschaftskonferenz der Rheinschiffahrt 1959/1960. Basel 1960.

¹³⁾ Ontleend aan de brief van de Voorzitter van de Centrale Commissie voor de Rijnvaart aan de Voorzitter van de Arbeitsgemeinschaft der Rheinschiffahrt, van 15 april 1961, Ec. Rijnvaartcon. Doc. rr. 88.

¹⁴⁾ Ontleend aan het enquêteformulier.

Uit het resultaat van de enquête is gebleken, dat vele Rijnvaarders wel instemmen met de gedachte van een organisatie, maar dat de opvattingen over de concrete opgaven en taak van een dergelijke organisatie sterk uiteenlopen. In ieder geval heeft niet een meerderheid de tweede vraag volmondig met „ja” beantwoord, nog afgezien van de vraag welke waarde zelfs aan een duidelijke meerderheid gegeven zou moeten worden. De veelheid van belangen immers in de Rijnvaart kan tot gevolg hebben, dat een minderheid duidelijke en gezonde legitieme belangen heeft, die — omdat zij afwijken van dan wel strijdig zijn met de belangen van een meerderheid — daarom nog niet als van ondergeschikte aard beschouwd mogen worden en opgeofferd zouden mogen worden ter wille van de belangen van een meerderheid.

De Stichting Nederlandse Particuliere Rijnvaart Centrale heeft in samenwerking met de schippersbonden en enige andere commerciële organisaties van Nederlandse particuliere Rijnschippers haar standpunt ten aanzien van de vraag van de Centrale Commissie voor de Rijnvaart en ten aanzien van de vragen op het enquêteformulier uitvoerig geformuleerd.

De N.P.R.C. heeft vooropgesteld, dat de bedrijfsresultaten in de Rijnvaart geen aanleiding geven te spreken van een crisis. De nieuwbouwactiviteit op de Rijn is beduidend. Ook de vloot van de Nederlandse particulieren wordt jaar op jaar verrijkt met moderne nieuwgebouwde vaartuigen. Wil men, aldus de N.P.R.C., tot verbetering van het rendement komen, dan is de meest deugdelijke weg de oprichting op basis van vrijwilligheid van één grote commerciële gemeenschap, die de vervoersovereenkomsten afsluit en de uitvoering daarvan verzorgt door haar leden, in dier voege, dat dezen gleichmässig, d.w.z. gelijkwaardig, beschäftigt zijn.

Indien een representatieve meerderheid, de rederijen met reservaten inbegrepen, zich in een soortgelijke grote commerciële gemeenschap zou verenigen, is er geen reden voor vrees voor outsiders, gezien de sterke positie, die deze commerciële gemeenschap tegenover outsiders zou innemen.

Intussen heeft ook de Europese Economische Gemeenschap haar schaduw op het vervoer geworpen. Discussies zijn ontbrand over het gemeenschappelijk vervoerbeleid, dat krachtens het Verdrag tot stand gebracht moet worden. Dienen aan de vrijheid van de vervoerder beperkingen gesteld te worden, die verder gaan dan krachtens de bepalingen van het Verdrag voor de ondernemer in

het algemeen gelden, en zo ja, langs de weg van beïnvloeding van de capaciteit, of langs de weg van de prijsvorming, en als er beperkingen langs de weg van de prijsvorming zouden moeten komen, dienen er dan vaste vrachten vastgesteld te worden of kunnen vrachten zich bewegen binnen een onderste en een bovenste grens? Deze en andere vragen zijn gerezen en houden ook de Rijnvaart bezig.

Voorts heeft de grotere commerciële vrijheid, die de Duitse spoorwegen door de wijziging in 1961 van de Duitse vervoerswetgeving, die verzachting van het voorheen gevoerde vervoerscoördinatiebeleid inhoudt, verkregen heeft tot zorgen in de Rijnvaart aanleiding gegeven. Gevreesd wordt, dat de Spoorwegen deze grotere commerciële vrijheid zullen gebruiken om hun tarieven dusdanig te differentiëren, dat vervoer aan de binnenvaart onttrokken wordt. Op de achtergrond speelt hierbij de ideologie van het marginalisme. De theorie van het marginalisme is weliswaar in de literatuur zorgvuldig behandeld,¹⁵⁾ maar de vraag rijst of, indien toepassing van het marginalisme in zijn algemeenheid maatschappelijk aan te bevelen is, dit zonder meer inhoudt, dat toepassing van het beginsel om daarmee vervoer van de ene vervoerstak naar de andere over te hevelen, dezelfde maatschappelijke waarde heeft.

Wellicht dat de problemen opgeworpen door het commerciële beleid van de Duitse Spoorwegen en de discussies omtrent de toekomstige vervoerspolitiek in de Europese Economische Gemeenschap een nieuwe stoot kunnen geven tot pogingen om in de Rijnvaart tot samenwerking te geraken. Een frisse en stoutmoedige aanpak in de eerste plaats gericht op het egaliseren van onderlinge tegenstellingen, zou onder de huidige omstandigheden wel eens tot resultaat kunnen leiden.

¹⁵⁾ C. J. Oort, „Het Marginalisme als basis voor de prijsvorming in het Vervoerswezen; een analyse”, Rotterdam 1960.

VERVOERSWETGEVING EN MIDDENSTANDS-POLITIEK

Drs. L. van Die

Combinatie van de begrippen „vervoerswetgeving” en „middenstandspolitiek” is niet gebruikelijk. Er zijn hiervoor verschillende redenen aan te geven.

In de eerste plaats is er het historisch klimaat waarin de moderne Nederlandse vervoerswetgeving is ontstaan, namelijk de economische depressie van de jaren dertig en de daardoor verhevigde concurrentie tussen het bestaande spoor- en tramvervoer enerzijds en het in opkomst zijnde wegvervoer anderzijds. De invoering van een vergunningenstelsel, dat wegens de ongunst der tijden restrictief gehanteerd moest worden, betekende voor tal van middenstanders die door exploitatie van het nieuwe vervoermiddel, de autobus, hoopten zich te kunnen ontplooiën en een zelfstandig bestaan op te bouwen, een ingrijpende rem op hun expansiedrang. Dat voor vele ondernemers in deze bedrijfstak in opkomst de bedrijfsuitoefening ook zonder de vergunningenpolitiek op een teleurstelling zou zijn uitgelopen, zoals reeds de beginjaren van het autobusvervoer leerden,¹⁾ valt niet over het hoofd te zien, doch het laat zich begrijpen dat dikwijls de opgelegde beperkingen als oorzaak van het vroegtijdig einde werden gezien.

Bovendien bestond er in deze periode zowel bij overheid als bedrijfsleven nog een gebrek aan ervaring en inzicht omtrent een positief economisch overheidsbeleid,²⁾ wat ten aanzien van het vervoer maakte dat slechts na ettelijke mislukkingen en veel strijd de eerste hanteerbare moderne Nederlandse vervoerswet, de Wet Autovervoer Personen, tot stand kwam (1939). En deze droeg nog

¹⁾ Dr. J. P. B. Tissot van Patot, Het concentratieverschijnsel in het binnenlandse vervoerwezen 1952, pagina 122.

²⁾ Men zie hiervoor b.v. Dr. F. A. G. Keesing, De conjuncturele ontwikkeling van Nederland en de evolutie van economische overheidspolitiek 1918-1939 (in de bundel: de Nederlandse Volkshuishouding tussen twee wereldoorlogen), Utrecht z.j., blz. IVI - 283 (in ander verband, doch o.i. ook voor de vervoerspolitiek geldend), 310, 311, 315.

in opzet en vooral uitvoering een zeker krampachtig karakter. Bij een normale ontwikkeling zouden de hieraan inherente gevaren waarschijnlijk wel tijdig afgewend zijn geworden; de weldra uitbrekende oorlog en de daarop volgende bezetting leidden nu evenwel voor tal van middenstandsbedrijven tot gevolgen die in de periode daarna vrijwel niet meer te herstellen waren.

Een tweede oorzaak was de tenuitvoerlegging van het streven naar totstandkoming van streekvervoerbedrijven bij de autobuslijndiensten. Door streekvervoerbedrijven zou naar het inzicht van de overheid het vervoer op de meest efficiënte en economische wijze kunnen worden verricht, en bovendien combinatie van rendabele en onrendabele trajecten mogelijk worden, waardoor laatstgenoemde trajecten in het belang van het publiek blijvend zouden kunnen worden geëxploiteerd, zonder dat daarvoor subsidies behoeften te worden verstrekt. Deze politiek, waarbij het genoemde gebrek aan beleidsinzicht en ervaring zich eveneens deden voelen, leidde tot snelle concentratie van ondernemingen en daarmee tot de vrijwel algehele verdwijning van de kleine lijndienstondernemingen.

In de derde plaats is er het feit dat de wetgeving met betrekking tot het wegvervoer en het vervoer te water niet alleen ten doel had en heeft het scheppen van gezonde economische verhoudingen binnen de betreffende vervoerstakken, waarbij overigens niet uit het oog mag worden verloren, dat het vervoer slechts ten dele door als „middenstandsbedrijven” te karakteriseren ondernemingen wordt en werd verzorgd, maar als onderdeel van een algemeen vervoersbeleid zeer bepaald ook het in goede banen leiden van de concurrentie tussen het personen- en goederenvervoer over de weg enerzijds en de spoorwegen, het vervoersgrootbedrijf bij uitstek, anderzijds. En waar de spoorwegen in de vooroorlogse jaren, zowel door de depressie als door andere oorzaken, in moeilijke omstandigheden verkeerden, is het begrijpelijk dat de mening postvatte dat de breideling van de concurrentie in het wegvervoer, wel verre van de belangen der wegvervoerders te beogen, allereerst bedoeld was om de belangen der spoorwegen, wellicht tevens die van de staatskas, veilig te stellen.

Is door deze oorzaken de ongebruikelijkheid van de combinatie vervoerswetgeving-middenstandspolitiek reeds begrijpelijk, er is nog een dieperliggende reden voor, één, die maakt dat beide onderwerpen in beginsel ook niet in elkaars verlengde liggen. En deze is gelegen in het belang van een goede voorziening met vervoers-

mogelijkheden, dat door de overheid als hoedster van het algemeen belang in het oog wordt gehouden, en dat bij de vervaardiging der vervoerswetten daarom in sterke mate heeft medegewogen.

De betekenis van de verkeersmiddelen voor de instandhouding en de ontwikkeling van de samenleving is fundamenteel, en aan overheidszijde heeft men zich dit steeds terdege gerealiseerd. Het is wat dit betreft veelzeggend dat in alle tijden door de overheden bijzondere aandacht is geschonken aan de verkeers- en vervoersvoorzieningen in hun gezagsgebied.

Niet ten onrechte is dan ook opgemerkt, dat de overheidszorg met het vervoer slechts zeer weinig te maken heeft met de sedert de dertiger jaren gegroeide inzichten omtrent de overheidsbemoeiing op sociaal-economisch gebied, met name op dat van het z.g. vestigingsbeleid; hoewel vergunningsstelsels en hantering van het behoefte-element ook in de middenstandswetgeving een plaats hebben.³⁾

In het volgende zal nochtans blijken dat de verschillende vervoerswetten enkele specifieke elementen bevatten waaruit een rekening houden blijkt met de positie waarin het kleine vervoerbedrijf zich als regel bevindt. Daarbij zal hier overigens alleen het binnenlandse vervoer de aandacht hebben.

De *Wet Autovervoer Personen* is een wet met zeer stringente bepalingen, ingegeven, behalve door de eisen voor de veiligheid en het welzijn der reizigers, door het grote belang van een optimale en betrouwbare vervoersvoorziening. Bij de behandeling in de Tweede Kamer werd destijds door de minister verklaard dat hij bereid was zo ruim mogelijk veld te geven aan „de vrije ondernemer”, maar dat een wettelijke bepaling in deze zin niet de zo nodige waarborg zou geven, dat voor elk geval een zo goed mogelijke voorziening in het vervoer zou worden getroffen.⁴⁾

In de wet op het uitvoeringsbesluit is maar weinig te vinden dat zou kunnen wijzen op een rekening houden met de omstandigheden van het kleine bedrijf. Een uitzondering vormt het derde lid van Artikel 13, waarin is vastgesteld dat gestreeft wordt naar vrijwillige samenwerking van de ondernemers van lijndiensten en dat daartoe aan de vergunning bepaalde voorwaarden in dit opzicht

³⁾ Mr. J. van Andel, *Vrijheid en vervoerbestel*, Verkeer, 1960 nr. 4, blz. 217.

⁴⁾ *Handelingen Tweede Kamer*, 1938/1939, blz. 1667-1670.

kunnen worden verbonden. Deze bepaling is eerst later, n.l. in 1949, opgenomen, in verband met het steeds meer regel worden van de z.g. streekvervoervergunningen. Men wilde ermee vastleggen dat meerdere ondernemers tezamen het vervoer in een streek zouden kunnen verzorgen en dus gezamenlijk voor een streekvervoervergunning in aanmerking konden komen.

Voorts zou nog kunnen worden gewezen op de regeling dat een aanvraag voor groepsvervoer niet ter inzage wordt gelegd (art. 25, 1). Slechts kan de Voorzitter van de Commissie Vergunningen Personenvervoer (C.V.P.) bepaalde ondernemers in de gelegenheid stellen te verklaren dat zij het betreffende vervoer ook bereid zijn te verrichten. Ook bij de aanvragen voor toerwagenritten en ongeregeld vervoer is er geen gelegenheid voor anderen, bezwaren in te dienen.

In de richtlijnen voor de C.V.P. worden nog enkele aanwijzingen gegeven in verband met de verlening van vergunningen voor groepsvervoer van personeel aan de ondernemer van het bedrijf waar zij werkzaam zijn (II C2), en voorts ten aanzien van de voorkeur bij vergunningverlening voor groepsvervoer, op grond van oude relaties (II C1).

Heeft deze eerste wet, mede in verband met de bezettingstijd, geleid tot een sterke vermindering van het aantal zelfstandige ondernemers, deze feitelijke ontwikkeling heeft op zijn beurt geleid tot een veel grotere voorzichtigheid bij het ontwerp van de *Wet Autovervoer Goederen* (W.A.G.) die in 1954 van kracht werd. (Het eerste ontwerp was reeds zes jaar eerder ingediend). Overigens was het goederenvervoer over de weg tot dit tijdstip reeds vergunningplichtig geweest krachtens een verordening uit de bezettingstijd.

De gedachte dat een zekere concentratie in het goederenvervoer over de weg nodig was, nam bij de totstandkoming van de wet een belangrijke plaats in. Een dergelijke ontwikkeling werd echter ook mogelijk geacht door bevordering van samenwerking, waardoor deze ondernemingen althans ten dele zelfstandig zouden kunnen blijven. De laatste mogelijkheid had de voorkeur, en gemeend werd, dat een vrijwillige combinatie door middel van coöperaties het meest was aan te bevelen. Een stelsel van verbindendverklaring van door dergelijke coöperaties ontworpen regelingen werd evenwel niet verenigbaar geacht met het vergunningssysteem. Eerder

zou een overdracht van de vergunningen aan zo'n coöperatie in aanmerking komen.⁵⁾

Bij de parlementaire behandeling werd van regeringszijde verklaard, dat in het goederenvervoer langs de weg een belangrijk terrein van werkzaamheden voor gezonde en goed geleide middenstandsbedrijven werd gezien. Dan zouden echter ook onderling overleg en onderlinge samenwerking tot ontwikkeling moeten komen. Daar waar bewust naar verbetering werd gestreefd, had het vergunningsstelsel zoveel mogelijk vorm te geven aan het op deze wijze bereikte, doch had het verder slechts een aanvullende taak.⁶⁾

De graagte waarmee de wet blijkbaar samenwerking ziet ontstaan (artt. 15; 24; 34, 5; 35, 4) kan worden opgevat als blijk van de warmte van hart die zij de kleine vervoerder toedraagt. Overtuigd als de overheid is, dat totstandkoming van grotere vervoersbedrijven een aanmerkelijk betere vervoersvoorziening mogelijk maakt, wil zij de kleine ondernemer alle mogelijkheid bieden door samenwerking met collega's hetzelfde resultaat te bereiken: zij is daarbij zelfs zover gegaan een speciale hoofdamtenaar aan te wijzen die hierbij de helpende hand bieden kan, terwijl bij blijken van streven tot samenwerking tussen ondernemers het vergunningverlenend gezag gemachtigd is beslissingen omtrent eerder aangevraagde vergunningen aan te houden, zodat de kleine ondernemer alle gelegenheid krijgt een vervoersdienst op hetzelfde niveau op te bouwen.

De bepalingen omtrent vakbekwaamheid en credietwaardigheid (art. 56) mogen worden gezien als een belangrijke poging om te komen tot gezonde ondernemingen — daargelaten de vraag in hoeverre het mogelijk is hier geheel billijke maatstaven aan te leggen.

In de Richtlijnen Goederenvervoer is nog eens nadrukkelijk vastgelegd, dat bij de bevordering van het totstandkomen van een maatschappelijk verantwoord apparaat voor het vervoer van goederen, er zorg voor wordt gedragen, dat de ontplooiing van het particuliere initiatief zoveel mogelijk tot zijn recht komt en dat

⁵⁾ Voorlopig Verslag Tweede Kamer (Handelingen St.-Generaal 1947-1948 nr. 635, blz. 13 e.v.).

⁶⁾ Algemene Beschouwingen (Handelingen St.-Generaal, 1950-1951, II blz. 1794-1803).

zoveel als toelaatbaar is wordt aangesloten bij hetgeen van de zijde van de vervoerders zelf in onderling overleg ter bevordering van een geordende toestand wordt verricht (II A 2 en 4).

Verder is er nog de bekende bepaling (II A 6) dat vergunning-aanvragen voor weg- of watervervoer van de zijde van de spoorwegen of daaraan gelieëerde ondernemingen, die uitbreiding van het vervoer dezer ondernemingen zouden betekenen, alleen dan worden ingewilligd indien andere ondernemingen tot verrichting van het vervoer niet in staat of bereid blijken.

De *Wet Goederenvervoer Binnenscheepvaart* (W.G.B., 1954) komt in zeer grote mate overeen met de W.A.G. doch gaat in één opzicht aanzienlijk verder.

Voor het ongeregelde vervoer te water is n.l. een bepaalde vorm voor het marktcontact voorgeschreven, de z.g. beursregeling. Daarin sloot de W.G.B. aan bij het systeem zoals was ingevoerd met de crisis-wet, „houdende tijdelijke maatregelen ter bevordering van een zoveel mogelijke evenredige vrachtverdeling in de binnenscheepvaart” (*Wet Evenredig Vrachtverdeling*) van 1933, en sedertdien in stand was gehouden.

Hoewel de mening was dat de „beursdwang” onvoldoende mogelijkheden inhield voor een doelmatige bedrijfsvoering, het gewenste nauwe contact met de verlader daaronder begrepen, achtte men het toch wenselijk deze te handhaven, omdat zij een belangrijke bindende factor voor de bedrijfsgenoten vormde en een stimulans voor het groeiende organisatiebesef.⁷⁾

Geheel overeenkomstig de regeling ten aanzien van het goederenvervoer over de weg bevat ook deze wet uitvoerige waarborgen voor het uit particulier overleg gegroeide initiatief tot samenwerking (artt. 13; 22; 32, 5; 33, 4).

Voor wat betreft de bescherming tegen de verlader/eigen vervoerder, mag nog worden gewezen op de regel, dat huur van binnenschepen voor eigen vervoer niet voor kortere duur dan een jaar mag geschieden.

Verder gelden ook hier de richtlijnen, dat bij de vergunningverlening het particuliere initiatief tot zijn recht moet komen en dat

⁷⁾ Memorie van Toelichting. (Bijl. Handelingen St.-Generaal II, 1949-1950, 1776).

moet worden
„be-
beh-

zo.
waa.
heden
volgend.

a. In het
mogelijk zijn
tot zulk een
betering van het
van de vervoersdi-

b. Bevordering van
terne kracht van het
omtrent vakbekwaamhe-

c. De „samenwerkingsb.
de marktpositie van de klei-
diverse samenwerkingsvormen.
grotere bedrijven mogelijk mak-
basis voor het vervoer verschaft.
materieel mogelijk wordt, en het
ringer.

d. Als andere bepalingen ter verster-
van de kleine ondernemer, zou men nog
cedure die is voorgeschreven in geval v
vervoer, en de min of meer vertrouwelijke
ningaanvragen voor groepsvervoer.

e. Verder valt nog te denken aan de achterste.
spoorwegen gecontroleerde ondernemingen bij and.
beurssysteem bij het ongeregelde vervoer te wate.
element daaruit, dat de verlader slechts met één vervoer-
in contact kan treden.

Andere bepalingen die in dit verband van betekenis zouden
zoals omtrent minimum-tarieven, ontbreken echter, evenals
een regeling met betrekking tot de tussenpersonen, die juist v

de kleinere bedrijven, waar een gespecialiseerde eigen acquisitie ontbreekt, van groot belang zou zijn.

Uiteraard mag een rekening houden met de omstandigheden en mogelijkheden van kleine bedrijven niet betekenen een „bescherming” van het kleine bedrijf in de negatieve zin van kunstmatige instandhouding en bevordering van wat economisch feitelijk geen bestaansrecht meer heeft.

Nu is van de zgn. „evenredige vrachtverdeling” in de binnenvaart herhaaldelijk betoogd dat deze in feite een dergelijke negatieve bescherming inhoudt. Even nadrukkelijk wordt echter van de zijde van de particuliere schippers betoogd dat het bestaande beursstelsel niet gemist kan worden; al worden de tekortkomingen ervan nauwelijks betwist.

De beursregeling moet inderdaad in dit opzicht een hoofdstuk apart uit de overheidsbemoeienis met het vervoer worden genoemd. Een hoofdstuk dat, zeker ook blijkens het feit dat het hier een tijdens ongunstige conjunctuur ingevoerde noodmaatregel betreft die zich door een gunstige conjunctuurperiode heen heeft weten te handhaven, doch waarvan de nadelen nauwelijks meer onderwerp van discussie vormen, ongetwijfeld met middenstandspolitiek te maken heeft, maar dat vooral een illustratie vormt van de problemen waarmee men hierbij geconfronteerd wordt.

Geldt een soortgelijk oordeel ook de reeds enkele malen genoemde richtlijn II. A. 6., volgens welke tot het Spoorwegconcern behorende weg- en watervervoerondernemingen in eerste aanleg niet voor uitbreiding van hun vervoerspotentieel in aanmerking komen?

Het is niet fraai dat men, om de ontplooiingsmogelijkheden van het kleine bedrijf zeker te stellen, tot een dergelijke bepaling de toevlucht heeft genomen. Toch hebben we o.i. hier niet te doen met een negatieve beschermingsmaatregel. Veeleer valt hier te denken aan een poging om onnodig zware marktposities in het goederenvervoer over de weg en te water te voorkomen, en een concentratie die verder zou gaan dan voor een goede functionering van deze bedrijfstakken nodig is, tegen te gaan.

Tenslotte dient nog te worden gezien in hoeverre de bedoelde wettelijke bepalingen en voorzieningen een gunstige invloed hebben gehad op de economische positie van de kleinere wegvervoers- en binnenvaartbedrijven.

Deze positie is niet onverdeeld gunstig.⁸⁾

Wat de vrachtautodiensten betreft, is gebleken dat de rentabiliteit in vele gevallen nog te wensen overlaat. Een hogere benuttingsgraad van het materieel is noodzakelijk. Anderzijds blijkt hier echter ook het vervoersdienstenassortiment nog te wensen over te laten, in zoverre nl. een gebrek aan doorverbindingen kan worden geconstateerd.

Ook de economische resultaten in het ongeregelde goederenvervoer blijken maar zeer ten dele bevredigend te zijn. Herhaaldelijk wordt hier het bestaan van overcapaciteit gesuggereerd. Als remedie is van de zijde van de Commissie Vervoer-Vergunningen o.a. aanbevolen de oprichting en exploitatie van bevrachtungskantoren, door de vervoerders gezamenlijk.

De situatie bij de groepsvervoerondernemers wijkt weinig van die der andere categorieën af.

Over de toestand in de binnenvaart is nog weinig bekend,⁹⁾ maar de handhaving van het nummersysteem bij de beursbevrachting, verband houdende met de vermoedelijke overcapaciteit, zegt voor een groot deel reeds voldoende.

Er blijkt dus, juist waar het de kleine vervoerbedrijven betreft, nogal wat aan een gezond vervoerbestel te ontbreken. Is wellicht de samenwerkingsgedachte, die in belangrijke mate het uitgangspunt van de vervoerswetgeving is geweest, niet voldoende aangeslagen?

Tot de mate van samenwerking als destijds wenselijk werd geoordeeld, is het tot dusverre ongetwijfeld niet gekomen. Toch mag, wat het wegvervoer betreft, gewezen worden op de conclusie van een onlangs verschenen studierapport,¹⁰⁾ dat aangenomen mag worden dat $\pm 80\%$ van de ondernemers in deze sector aan vormen van samenwerking deel heeft, en dat in het wegvervoer, in tegen-

⁸⁾ Men zie de publikaties van het Economisch Bureau voor het Wegvervoer over het geregeld goederenvervoer over de weg, over het ongeregelde goederenvervoer en over het groepsvervoer van personen. Voor het goederenvervoer over de weg eveneens het Verslag 1962 van de Commissie Vervoervergunningen, blz. 24-25.

⁹⁾ Men zie overigens wat in het artikel van Mr. G. van Muiden, elders in dit nummer, over de inkomenspositie van de particuliere schipper wordt opgemerkt. (blz. 61).

¹⁰⁾ Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, Samenwerkingsvormen. 's-Gravenhage, 1961, blz. 20-21.

stelling tot het klein- en middenbedrijf in andere sectoren, van een sterk ontwikkelde samenwerking gesproken kan worden.

In de binnenvaart daarentegen is er wel een hechte samenwerking in de beurtvaart, maar is wat het ongeregelde vervoer betreft van samenwerking nauwelijks sprake, zodat zelfs de in de W.G.B. als normaal aangenomen situatie van door het bedrijfsleven beheerde vrachtenbeurzen, nog steeds geen werkelijkheid is geworden.

Hoewel dus op het gebied van de samenwerking wel het een en ander te wensen overblijft, blijkt dat de betrokkenen voor een groot deel wel inzien welke kant het opmoet. Dat de economische situatie van de kleinere bedrijven in het vervoer niettemin niet rooskleurig is, zou daarom mogelijk nog andere oorzaken kunnen hebben. Een grote verantwoordelijkheid blijft uiteraard bij de betreffende ondernemers zelf liggen. Toch zou de constatering, dat bepaalde maatregelen en voorzieningen niet hebben opgeleverd wat ervan verwacht werd, wellicht in de toekomst aanleiding kunnen zijn om de positie van het kleine vervoerbedrijf in het wettelijke bestel nog eens opnieuw onder ogen te zien.

SOMMAIRE

La structure du marché des transports est assez compliquée. D'un côté, se trouve un très grand nombre de demandes dont les désirs sont très disparates quant aux prestations de transport à fournir. Du côté de l'offre, il y a lieu de distinguer en premier lieu différentes techniques concurrentes et en état de livrer d'intenses prestations de transport. D'autre part, constatons que la structure des entreprises du côté de l'offre montre de grandes différences. La connaissance de la structure du marché des transports selon les points de vue susmentionnés est encore très limitée. Ces lacunes quant aux notions sur les formes du marché et sur la formation des prix ne peuvent être comblées en une fois. Il faudra d'abord que s'accomplisse un travail préparatif. Ce numéro de la revue „Verkeer” tente de donner un apport à la connaissance de la structure du marché des transports en consacrant son attention aux problèmes de la petite entreprise qui se présente du côté de l'offre sur le marché des transports. Cette petite entreprise semble accaparer une part non négligable sur d'importants marchés. Tel est le sujet du premier article („La petite entreprise et le transport”) par Dr. H. C. Kuiler).

Le deuxième article („Classe moyenne commerçante et Entreprises de transport” par Dr. A. Greebe) traite de la distribution des marchandises du producteur au détaillant. Après avoir montré les problèmes auxquels le transport des marchandises doit actuellement faire face-semaine des 5 jours, manque de personnel, manque d'endroits pour garer-la position actuelle du livreur, du détaillant et du transporteur est prise en considération. L'attention est attirée sur les difficultés qu'éprouve, en pratique, le détaillant pour améliorer l'acheminement des marchandises.

Du troisième article („La position de la petite et moyenne entreprise dans le transport routier professionnel des marchandises aux Pays-Bas” par Dr. H. J. Noortman) il ressort, que dans le transport routier professionnel, le rapport entre la petite et moyenne entreprise et la grande entreprise est tout différent de celui, par exemple, dans le commerce de détail. Il semble se produire un changement sensible dans la distribution des tailles des entreprises. Il faut y constater une baisse de la signification relative de la petite entreprise. Il s'agit cependant de la conséquence de la croissance des petites et moyennes entreprises en même temps que celle de la demande générale des transports.

Dans le quatrième article („Le problème de la succession dans le transport routier professionnel des marchandises aux Pays-Bas” par Mme. F. L. Mulder) sont discutées les exigences légales à satisfaire en cas de nouvel établissement ou de transfert d'une entreprise. Les exigences d'un bon renom, de connaissances commerciales générales et de compétences professionnelles sont exposées du point de vue de la pratique du transport professionnel de marchandises. Sont alors examinées de nombreuses questions juridiques et autres qui se présentent lors du transfert de propriété d'une entreprise.

Le cinquième article („Le problème de la succession dans le transport fluvial particulier” par Dr. G. van Muiden) se rattache au précédent puisqu'il traite des problèmes qui peuvent se présenter lors de la nécessité d'une succession dans le transport fluvial. L'auteur traite des facteurs qui influencent les difficultés de succession tels que la rentabilité des entreprises, l'ambiance de travail, la liberté et la responsabilité personnelle, la compétence professionnelle nécessaire, le financement etc. Sur base du rapport „Le problème de la succession dans le transport fluvial particulier” (1962)

par l'Association Néerlandaise des Bateliers Protestants, sont discutés les facteurs qui causent les problèmes de succession dans le transport fluvial. Il y est plaidé en faveur d'une amélioration des possibilités de crédits à moyen terme, éventuellement avec garantie de l'Etat, et en faveur de modestes facilités fiscales.

Dans le sixième article („La position des particuliers Néerlandais sur le marché du trafic rhénan” par Dr. F. L. F. Aarens) est donné un aperçu de la place que prend le batelier particulier rhénan sur le marché des transports en comparaison avec celle de l'armateur dans le transport fluvial intérieur. Il y est donné une analyse du trafic rhénan en retournant à son développement au siècle précédent: mention est faite du traité de Vienne (1815), de l'Acte du Trafic Rhénan de Mayence (1831), de l'Acte de Mannheim (1868) et des dispositions légales c'est-à-dire les situations de fait qui déterminent la position du marché. Les causes de la naissance de la Centrale Néerlandaise pour le Trafic Particulier Rhénan sont mises en lumière ainsi que les activités de cette institution. Enfin l'auteur décrit les tentatives faites après la seconde guerre mondiale pour améliorer le rendement du trafic rhénan au moyen d'accords entre les entreprises.

Dans le septième article („Législation des transports et Politique des classes moyennes” par Dr. L. van Die) sont discutées de façon critique avec leurs visées politiques pour les entreprises des classes moyennes, les différentes lois néerlandaises en matière de transport: la loi sur les transports routiers de personnes, la loi sur le transport routier des marchandises et la loi sur le transport fluvial des marchandises. Il y est plaidé en faveur d'une révision de la position de la petite entreprise de transport dans le régime légal.

S U M M A R Y

The structure of the transport-market is rather complicated. On the one hand there is a great number of demanders with very divergent wishes with regard to the transport services to be rendered. On the side of the suppliers we have to distinguish in the first place several modes of transport, which in competition are partly able to render frequent services. On the other hand it is striking that the structure of the supplying firms shows great differences. The knowledge of the structure of the transport-markets with respect to the views mentioned above is still very limited. These gaps in the insight into the different kinds of markets and into price-making in transportation cannot be filled up at once. First much preliminary work has to be done. This issue of the quarterly "Verkeer" tries to contribute to the knowledge of the structure of the transport-market by paying attention to the problematic of the small transportation undertakings.

It appears that these small undertakings take a not inconsiderable part of the traffic offering at a number of important transport-markets for their account. The first article ("The small undertaking and transportation" by dr. H. C. Kuiler) tries to demonstrate this.

The second article ("Selling-tradesmen and transportfirm" by dr. A. Greebe) treats the distribution of goods from producer to retailer. After the author has mentioned the problems against which the transportation of general cargo is up nowadays — 5 days working week, shortage of personnel, shortage of parking places — the present positions of the tradesman, the retail-dealer and the transporter are treated. The author points out the possibilities the retail-dealer has in practice of improving the supply of goods.

In the third article ("The position of the small firm in professional goods transport by road in the Netherlands" by dr. H. J. Noortman) it is said that in professional goods transport by road the relation of the small firm to big industry is quite different from that in for example the retail trade. A not unimportant change in the size of the firms appears to be taking and a decline of the relative significance of small firms can be ascertained. This is, however, the consequence of the growth of the small firm with the general demand for transport.

In the fourth article ("Succession problems in professional goods transport by road in the Netherlands" by dr. F. L. Mulder) the requirements are discussed which are to be met legally in case of new establishment of a firm or taking over a firm. The requirements of solvency, general commercial knowledge and professional skill are treated from the practice of professional goods transport. Then many legal and other questions which arise in case of transfer of property of a firm are discussed.

The fifth article ("The problem of succession in private inland navigation" by dr. G. van Muiden) corresponds with what precedes, because here the problems are treated which may occur in case of necessity of succession in inland navigation. The author treats the factors that influence the problems of succession such as remunerativeness of the firms, zest for work, freedom and personal responsibility, the necessary professional skill, financial system etc. With the help of the report "The problem of succession in private inland navigation" (1962) of the Dutch Protestant Bargemen's Association the factors that cause the succession problems in inland navigation are discussed.

In the sixth article ("The market-position of the Dutch bargemen on the Rhine" by dr. F. L. F. Aarens) the place the private bargeman on the Rhine occupies in the transportmarket is described and compared with that of the shipowner in inland navigation. An analysis of Rhine shipping is given which dates back to the 19th century: the Treaty of Vienne (1815), the Rhine shipping Act of Mayence (1831), the Act of Mannheim (1868) and the different legal regulations which influence the real situation of this part of the inland navigation market, are mentioned. The reasons of founding the Association of Dutch Rhine Bargemen are described together with its activities. At last the author touches upon the attempts to improve the remunerativeness of Rhineshipping.

In the seventh article ("Transport legislation and policy with respect to the tradesman" by dr. L. van Die) the different Dutch transport acts — the act about passenger transport by road, goods transport by road, and goods transport by inland navigation — are critically discussed as to the elements they contain of a policy of safeguarding a sound development of the small firms in transport.

KRONIEK

In verband met het feit, dat „Verkeer” een kwartaaltijdschrift is waarin slechts artikelen van relatief lang blijvende waarde worden opgenomen, kan niet steeds voldoende aandacht worden besteed aan meer actuele gebeurtenissen. Teneinde de actualiteit van het tijdschrift te verhogen, is de redactie een rubriek begonnen onder de naam „Kroniek”, waarin door de redactieleden korte beschouwingen worden gewijd aan feiten en ontwikkelingen op het gebied van verkeer en vervoer, voorzover van belang voor Nederland. In het vorige nummer werd een luchtvaartonderwerp besproken; thans is de zeevaart onderwerp van deze „Kroniek”, samen met de tariefwijzigingen van de spoorwegen. Tenslotte wordt aandacht besteed aan de tariefontwikkeling en de samenwerking in de luchtvaart.

Zeevaart:

GEWIJZIGD BESTEK?

Het jaarverslag van de Koninklijke Nederlandsche Reedervereeniging en de ongeveer gelijktijdig met de verschijning daarvan gepubliceerde jaarrede van de aftredende Voorzitter, zoals altijd interessante lectuur, waren ditmaal nog belangwekkender omdat daarin de eerste duidelijke tekenen van heroriëntatie op scheepvaart-politiek gebied waren te bespeuren.

In de verslaggeving der achterliggende jaren kon men het accent steeds gelegd vinden op een verdediging van de onbelemmerde uitoefening der zeescheepvaart, soms ietwat ongelukkig gekwalificeerd met de uitdrukking „free and fair competition”. De grondgedachte hierbij was, en is, dat onder die omstandigheden de Nederlandse koopvaardij door haar concurrentiekracht in staat zal zijn, haar positie in het internationale zeevervoer te handhaven.

Intussen is duidelijk gebleken dat de feitelijke ontwikkeling het voor de z.g. „traditionele” scheepvaartlanden steeds moeilijker maakt hun belangen uitsluitend met behulp van het vorengeschetste principe te verdedigen. Met name het euvel der vlagdiscriminatie heeft zich veel hardnekkiger getoond dan aanvankelijk werd aangenomen en de hoop, dat de landen welke zich van dat wapen bedienen vroeg of laat overtuigd zouden raken van het onjuiste daarvan is thans nauwelijks meer aanwezig. Doch het principe van free and fair competition heeft ook aan enkele andere factoren voorbijgezien.

Daar is in de eerste plaats het bekende feit dat „free competition”, hetgeen dus mede vrije prijsconcurrentie inhoudt, in het vervoer moeilijk te handhaven is. De reders zelf weten dit zeer goed en zijn er van oudsher op bedacht, deze toestand door de vorming van Conferences, die in de eerste plaats prijskartels zijn, te stabiliseren. Deze tegenspraak tussen principe en praktijk heeft tot gevolg gehad dat vooral jonge landen de door de „traditioneel maritime” naties voorgestane politiek niet altijd hebben begrepen omdat juist zij de sterke macht van de Conferences ondervonden en die niet in overeenstemming konden brengen met de gepropageerde vrijheid in het zeevervoer.

Voorts bleek ook het hechte vertrouwen in de „concurrentiekracht” van de vloot niet altijd gerechtvaardigd. Stipte service, moderne en snelle schepen, goede ladingbehandeling enz. worden door de verladers stellig op

prijs gesteld doch blijken, als het erop aankomt geen doorslaggevende factoren bij de prijsconcurrentie te kunnen zijn. Dikwijls blijkt het prijsniveau langdurig beneden het kostenniveau te liggen en onder die omstandigheden verliest het begrip „concurrentiekracht” veel van zijn inhoud en neemt dan meer het aspect aan van „wie de langste adem heeft”. Nu zouden bij onvervalste concurrentie, waarbij de zwaksten het eerste het veld ruimen, de westeuropese maritime landen inderdaad wel eens de langste adem kunnen hebben, doch het is ondenkbaar dat deze situatie thans nog zou ontstaan. Te vele regeringen zijn reeds daadwerkelijk tot financiële steun aan hun onrendabele koopvaardij overgegaan en zij zullen het nooit zover laten komen dat hun vloot uit concurrentie-overwegingen de dienst moet staken.

Er is nog een derde factor welke in het nadeel van de vanouds maritime landen, en daarbij niet in de laatste plaats Nederland, werkt en wel de andere instelling van de bevolking als gevolg van de industrialisatie. De zuigkracht van de industrie en daardoor de moeilijkheid en kostbaarheid om varende personeel aan te werven, — bekende verschijnselen in hooggeïndustrialiseerde landen, — is inmiddels ook in Nederland uitgegroeid tot een belangrijk probleem. De opwaartse druk op de gages, in een tijd dat het vrachtniveau het opvangen van verdere kostenstijgingen niet meer mogelijk maakt, mist zijn invloed op de concurrentiepositie van onze koopvaardij niet.

Dit alles heeft gemaakt dat de toestand in de zeescheepvaart momenteel een dieptepunt heeft bereikt welke de betrokkenen slechts met zorg kan vervullen. Lange tijd heeft men de hoop gekoesterd dat indien een beter evenwicht tussen benodigde en werkelijk aanwezige tonnage zou zijn bereikt, ook allengs het vrachtenpeil zou verbeteren en gebaseerd op dit vooruitzicht, gecombineerd met de verwachte toename van de wereldhandel, kon men in de verslaggeving der afgelopen jaren stevast de uitspraak aantreffen dat men, op langere termijn gezien, gematigd optimistisch kon zijn.

Daarbij werden twee belangrijke factoren over het hoofd gezien. De geleidelijke toename van de gemiddelde dienstsnellheid der vrachtschepen sedert de laatste oorlog heeft tot gevolg gehad dat de vervoerscapaciteit van de wereldvloot meer is gestegen dan uitsluitend de tonnage-cijfers aangeven. In de tweede plaats is het een bekend feit dat een werkelijk noemenswaardige verbetering in het vrachtenpeil slechts teweeggebracht kan worden door plotselinge calamiteiten, zoals de Korea- en Suezcrisis. Een uiterst geleidelijke groei van de wereldhandel met enkele procenten per jaar zal alleen al door de structureel aanwezige ongebruikte capaciteit van de in de vaart zijnde schepen gemakkelijk kunnen worden opgevangen en derhalve nimmer de zo zeer gewenste blijvende verbetering in het prijsniveau ter zee teweeg kunnen brengen.

Gezien de toestand welke onder invloed van al deze factoren is ontstaan is het niet verwonderlijk dat, om met de woorden van de Voorzitter der Koninklijke Nederlandsche Reedersvereniging te spreken, „de vraag rijst of een heroriëntatie van het beleid der traditionele scheepvaartlanden tegenover dergelijke verschijnselen langer kan en mag worden uitgesteld” en „of de wijze waarop de zeescheepvaart de laatste eeuw is uitgeoefend, zal kunnen worden gehandhaafd en of wij ons niet op geheel andere beleidsprincipes moeten gaan instellen.” Soortgelijke klanken zijn trouwens de laatste tijd ook in Duitse, Scandinavische en zelfs Britse scheepvaartkringen te horen geweest.

Het Nederlandse standpunt heeft, terecht, steeds geluid dat geen bilaterale regelingen met andere landen, waarbij gedeelten van het zeevervoer voor beide vlaggen worden gereserveerd, dienen te worden gesloten. De Nederlandse scheepvaart vindt voor een belangrijk gedeelte haar werkterrein in de "crosstrades" en een opdeling van het wereld-zeevervoer in bilaterale verhoudingen zou onze koopvaardij, welke veel groter is dan voor de verzorging van eigen im- en export nodig, ernstig treffen.

Het oude ideaal echter, om als vrachtvaaarder der naties te fungeren, krijgt door de steeds verder voortschrijdende vlagdiscriminatie steeds minder kans op verwezenlijking.

Anders komt het er voor te staan, indien onze vloot zou kunnen fungeren als vrachtvaaarder voor een groep van landen wier vloten zelf niet toe-reikend zijn voor de verzorging van eigen overzeese handel. Het is in deze richting nu, dat de E.E.G. voor de Nederlandse scheepvaart belangrijke mogelijkheden kan inhouden. Immers, dit blok heeft reeds thans een dergelijk economisch potentieel achter zich, dat het zich kan veroorloven, aan haar handelsbetrekkingen met andere landen bepaalde scheepvaartpolitieke wensen te verbinden, iets wat Nederland alleen zich veel moeilijker kan veroorloven.

Met andere woorden, tegenover een land dat vlagdiscriminatie bedrijft zal de E.E.G. kunnen bereiken dat het vervoer tussen dat land en de Gemeenschap vrij is en op deze wijze worden er voor de Nederlandse koopvaardij weer kansen geschapen die bij bilaterale verdragen met de afzonderlijke aangesloten landen soms niet aanwezig zijn.

Terwijl scheepvaartkringen in sommige E.E.G.-landen nog bezig zijn, deze gedachte op zich te laten inwerken, blijkt dat men in E.E.G.-kringen zelf reeds diepgaand over deze ontwikkeling heeft nagedacht. Hiervan kan b.v. de rede getuigen welke onlangs door de Heer Lamberts Schaus, lid van de Europese Commissie, werd gehouden.

De Heer Schaus wees erop dat de E.E.G. uiterlijk in 1970 op grond van art. 113 van het Verdrag één gemeenschappelijke handelspolitiek tegenover andere landen zal voeren. Naar zijn mening houdt dit logischerwijze in dat, alhoewel zulks niet met zoveel woorden in het Verdrag is vastgelegd en met name de zeescheepvaart niet valt onder de artikelen 74 tot 84, ook een gemeenschappelijke scheepvaartpolitiek zal worden gevoerd. Weliswaar zou het theoretisch mogelijk blijven dat individuele E.E.G.-landen afzonderlijke scheepvaartverdragen met derde landen sluiten, doch in de praktijk zal zulks zeer moeilijk blijken. Immers, vanouds zijn de handels- en scheepvaartverdragen sterk aan elkaar verbonden geweest, dikwijls zelfs in één verdrag verenigd doch bovendien zou, na 1970, de onderhandelingsmacht van de individuele E.E.G.-landen op het stuk van de zeescheepvaartpolitiek toch zwak zijn omdat deze dan niet meer steunt op handelspolitieke fundamenteën. De Heer Schaus acht dan ook de tijd gekomen dat de E.E.G.-landen zich gaan bezinnen op een gezamenlijke doctrine inzake de te volgen scheepvaartpolitiek.

De grote vraag daarbij zal natuurlijk zijn, hoe een dergelijke gemeenschappelijke scheepvaartpolitiek zal uitvallen.

Moet in de accoorden welke de E.E.G. met andere landen zal sluiten, het principe van de vrije zeescheepvaart onvoorwaardelijk worden gehandhaafd, met andere woorden, zal de E.E.G. geen handelsaccorden accepteren waarin de andere partij een deel van het vervoer voor eigen vlag opeist, of zullen accoorden tot stand komen welke het vervoer verdelen tussen de vlag van die andere partij en de gezamenlijke vloten van de E.E.G.

Gezien de besluiten inzake liberalisatie van het zeevervoer welke reeds in organisaties als I.M.C.O. en O.E.E.C. werden genomen en welke door de landen welke thans de E.E.G. vormen, mede werden ondertekend, lijkt het eerste het meest waarschijnlijk. Anderzijds echter kunnen de protectionistische tendensen welke in sommige West-Europese landen aanwezig blijken, hun invloed doen gelden ten voordele van de tweede mogelijkheid, zodat bij het door de Heer Schaus gewenste interne beraad nog interessante discussies kunnen worden verwacht.

Er is nog een tweede factor waaraan door velen grote waarde wordt toegekend, n.l. dat na een eventuele toetreding van Engeland, Griekenland en Scandinavië de E.E.G.-vloot ca. 50% van de wereldvloot zal omvatten. Of-schoon dit natuurlijk een imposant cijfer is, is het de vraag of aan dat feit een sterke onderhandelingspositie kan worden verbonden. Doorslaggevend bij onderhandelingen is in de eerste plaats de economische macht waarop de handelspartner kan bogen. Het hebben van een grote vloot — men zie het Nederlandse voorbeeld — is op zichzelf geen factor welke het betreffende land, of de betreffende groep van landen, een dominerende positie bij onderhandelingen oplevert.

Spoorwegen:

WIJZIGINGEN IN DE GOEDERENTARIEVEN VAN DE WEST-EUROPESE SPOORWEGEN GEDURENDE HET JAAR 1962

Het proces van de "creeping inflation" en de daarmee gepaard gaande stijging van de kosten noopt de Europese spoorwegmaatschappijen periodiek tot verhoging van hun tarieven. Daarin valt, wat betreft de periodiciteit, weinig regelmaat te ontdekken. De "timing" van de betrokken maatregelen wordt bovendien vaak verstoord door de lange duur, welke noodzakelijk blijkt voor het verkrijgen van de vereiste goedkeuringen van overheids- en, waar nodig, andere instanties.

Naast deze verhogingen, die dus een aanpassing beogen aan de gestegen kosten, komen de vaak zeer ingrijpende wijzigingen als gevolg van structurele hervormingen van de tarieven. De aard van deze maatregelen brengt mede, dat hun frequentie niet groot is; wel kan gezegd worden, dat die frequentie gedurende de laatste jaren in West-Europa aanzienlijk is toegenomen. Zeer ingrijpende tariefhervormingen, zoals die van de Franse Spoorwegen in 1947, 1951 en in 1962 (waarop in het vervolg in deze kroniek nader wordt ingegaan) zijn er eigenlijk nog niet geweest in de andere landen. Maar wel zijn in verschillende landen in de afgelopen jaren belangrijke structurele wijzigingen doorgevoerd die met name een betere aanpassing aan de kostenstructuur en de gewijzigde marktsituatie beogen.

Het jaar 1962 heeft een aanzienlijk aantal tariefwijzigingen te zien gegeven en op grond van de daarover reeds verschenen berichten mag nu reeds aangenomen worden, dat ook in 1963 de activiteit in deze van belang zal zijn.

Wat betreft de wijzigingen die voornamelijk een verhoging van de bestaande tarieven beogen, mogen in de eerste plaats de verhogingen in Denemarken (1 januari), Finland (1 mei), Zweden (1 juni) en Noorwegen (1 juli) genoemd worden. Behalve de Finse verhoging, die alleen de stukgoederen betrof, golden de verhogingen zowel stukgoed als wagenladingen. De verhogingspercentages varieerden van 5 tot 16%.

Ook de verhoging in Nederland op 1 september beoogde de tarieven aan te passen aan de als gevolg van conjuncturele en structurele factoren gestegen kosten, teneinde aldus ook in de toekomst de rendabiliteit te handhaven. De stijging van wagenladingen bedroeg 10%, voor stukgoederen — waar met name structurele elementen een rol spelen — 40%. Weliswaar blijft de verhoging van het overgrote deel van de zendingen stukgoed beperkt tot 26%, als gevolg van de invoering van een z.g. abonnementsreductie, doch anderszins is de verhoging voor de kleine expres- en snelgoedzendingen nog aanzienlijk groter dan 40%. Met deze laatste bijzondere verhoging werd een betere aanpassing aan het niveau van de kosten van deze zendingen beoogd.

De op 1 januari ingevoerde wijziging van de tarieven van de SBB in Zwitserland droeg een gemengd karakter.

Voor stukgoederen vond een verhoging van circa 10% plaats. Voor wagenladingen werden ook verhogingen (tot maximaal 25%) ingevoerd, maar daarnaast kwamen als gevolg van het invoeren van 20 tons vrachtprijzen ook verlagingen voor (tot 10%).

Voorts is interessant dat bij deze wijziging van de SBB op verschillende punten de aanbevelingen van de UIC (Internationale Spoorweg Unie) voor de unificatie van de binnentarieven gevolgd zijn. Dit was overigens ook elders reeds eerder op beperkte schaal gebeurd, n.l. in Nederland in april 1957 en in Oostenrijk in januari 1961. Verwacht mag worden, dat deze unificatie op basis van vrijwilligheid ook in de toekomst verdere voortgang zal vinden.

De op 15 oktober door de Duitse Bondsspoorwegen (DB) ingevoerde verhoging van circa 7% voor de 5 tons prijzen van het wagenladingstarief moet o.i. in de eerste plaats gezien worden als een structurele maatregel. De Duitse 5 tons prijzen waren (en zijn ook nu nog) relatief laag in verhouding tot de 10, 15 en 20 tons prijzen en in deze maatregel zal men in de eerste plaats een juistere aanpassing aan de kostenverhoudingen moeten zien.

De meest ingrijpende en uit tariefpolitiek gezichtspunt ook meest belangwekkende tariefherziening was in 1962 ongetwijfeld die van de Franse Spoorwegen (SNCF) op 1 oktober. Deze herziening verdient zeker nadere beschouwing in deze kroniek.

Met deze herziening werd het sluitstuk geleverd van de Franse tariefhervorming waarvan de belangrijkste vorige étappes in 1947 en 1951 tot stand kwamen.

Door deze tariefhervorming hebben de Franse Spoorwegen het klassieke tariefstelsel, gebaseerd op het "ad valorem"-beginsel vervangen door een op kosten en marktverhoudingen gebaseerd systeem dat tot een vergaande differentiatie van de gepubliceerde vrachtprijzen in staat stelt.

Er kan in het bestek van deze kroniek geen sprake van zijn, de wordingsgeschiedenis van dit nieuwe tariefstelsel te schetsen. Voor een juist begrip van de op 1 oktober ingevoerde maatregel is het echter wel gewenst summier aan te geven welke wijzigingen in 1947 en 1951 tot stand kwamen.

In 1947 werd het op de waardeclassificatie gebaseerde tariefstelsel vervangen door een tarief, waarin de goederen waren ingedeeld naar laadbaarheid. Voor iedere categorie goederen werd een hoofdtonnageklasse vastgesteld gebaseerd op het aantal tonnen, dat van het goed in een normale 20 tons-wagen geladen kan worden; daarnaast werden voor ieder goed een aantal z.g. neventonnageklassen (b.v. 15 en 10 ton) bepaald. De verhouding tussen de vrachtprijzen der tonnageklassen werd in veel aanzienlijker mate dan in het vroegere tarief, bepaald door de kostprijsverhoudingen.

Als algemeen beginsel voor de vaststelling van de vrachtprijzen gold voorts, dat deze zich moesten bewegen tussen een maximum, bepaald door de vrachtprijs van de concurrerende vervoerstakken en een minimum bepaald door de marginale kosten van het vervoer.

In 1951 werd het systeem verder verfijnd. De stations werden ingedeeld in 4 categorieën, op basis van de omvang van het vervoer, met daarmee corresponderende indexcijfers; de toe te passen vrachtprijzen werden afhankelijk van de som van de indexcijfers van de stations van afzending en van bestemming. M.a.w. tussen grote stations golden lagere vrachtprijzen dan tussen de kleine. Het maximale verschil in vrachtprijs, dat op deze wijze mogelijk werd, was 15%.

Voorts kregen de tarieven in 1951 het karakter van maximum- en minimum-tarieven; binnen een z.g. „zone d'assouplissement" die voor de verschillende goederen uiteenliep, kan de SNCF, deels zonder goedkeuring door de Staat, haar prijzen aanpassen aan de marktverhoudingen.

Bovendien werd ook de mogelijkheid geopend speciale tarieven in te voeren en niet-gepubliceerde contracten te sluiten met lagere vrachtprijzen dan de gepubliceerde, doch van deze mogelijkheid kon, om vervoerpolitieke redenen, slechts een zeer beperkt gebruik gemaakt worden.

Meer en meer won de overtuiging veld, dat het aldus gecreëerde stelsel niet voldoende de werkelijke differentiatie van de kostprijzen weerspiegelde en aldus met name op de hoofdlijnen de Franse spoorwegen onvoldoende in staat stelde de concurrentie op te nemen.

Aan de hand van gedetailleerde analyses van de marginale kosten werd vastgesteld, dat deze per lijn variëren van 1 tot 8, waarbij men zich baseerde op de wijze van bediening na voltooiing van de lopende plannen tot modernisering. De berekeningen zijn gebaseerd op de marginale kosten, d.w.z. dat de kosten van de weg en de beveiliging niet medegerekend zijn — behoudens het marginale deel van de onderhoudskosten van de weg — en het element bezettingsgraad van de lijn slechts een beperkte en voornamelijk indirecte rol speelt. Onderscheid werd voorts gemaakt tussen doorgaande treinen en treinen voor bediening van de tussenstations.

Een dergelijke mate van variatie kan men natuurlijk niet zonder meer ten grondslag leggen aan het tarief; dit zou te gecompliceerd worden. De gevonden oplossing voor dit probleem is stellig een trouvaille; merkwaardig is daarbij dat deze oplossing pas mogelijk werd door toepassing van de computer.

In de eerste plaats werd door het tarief de kostenvariatie beperkt tot 1 : 2,5 (in feite van 0,8 tot 2,0 i.v.m. de aanpassing aan de huidige situatie) i.p.v. tot 1 : 8. Dit schijnt een aanzienlijke beperking maar de praktische betekenis van deze beperking is gering; de lijnen gelegen in de marge van 2,5 tot 8 zijn slechts een beperkt aantal lijnen in bergachtige gebieden met weinig vervoer.

Nadat per lijn aldus de coëfficiënten waren vastgesteld werd door vermenigvuldiging van de werkelijke afstand met de coëfficiënt per lijn een fictieve afstand bepaald. Door middel van de computer werd vervolgens per relatie bepaald welke de kortste fictieve afstand is; deze afstand vormt voortaan de basis voor de vrachtprijsberekening. Het zal duidelijk zijn dat, gezien het grote aantal mogelijke keuze-combinaties, dit werk met de hand niet uitvoerbaar was. Opmerkelijk is dat deze kortste fictieve afstand in de grote meerderheid der gevallen overeenkomt met de werkelijk gevolgde route. Dit is ook wel begrijpelijk; de exploitatief meest aangewezen route zal veelal ook de route met de laagste kosten zijn.

Teneinde te grote verschuivingen te voorkomen is overigens bepaald dat de nieuwe afstand de tegenwoordige afstand *) niet meer dan 30% mag overschrijden. Naast deze gewijzigde afstandsrekening — die de kern van de tariefhervorming vormt — kwam nog een aantal andere wijzigingen tot stand. De belangrijkste is wel een wijziging van de structuur van de bestaande vrachtprijsbarèmes; gebleken is n.l. dat de vrachtprijzen op de korte afstanden te laag zijn in vergelijking met de kostprijs. Het bleek voorts noodzakelijk op grond van de kostenonderzoekingen een aantal tarieven over de gehele linie te verhogen.

Het systeem van de „marge d'assouplissement” — inhoudende dat de tarieven in feite margetarieven zijn — werd gehandhaafd.

De door deze tariefwijziging toegepaste operatie is zodanig ingrijpend, dat het moeilijk te voorspellen is, wat de resultaten zullen zijn. Vast staat dat de vrachtprijzen op de korte afstanden over het algemeen zullen stijgen, op de lange afstanden zullen zij echter meestal dalen. Bovendien zal de vrachtprijs juist dalen op de trajecten waar de concurrentie het sterkst is. Dit zijn n.l. ook de trajecten met de grootste vervoersomvang, waar de spoorweg de laagste marginale kosten heeft.

Het kan dan ook niet verwonderen, dat de concurrerende vervoertakken en vooral de binnenscheepvaart zich heftig verzet hebben tegen de invoering van de nieuwe tarieven. De Franse regering heeft deze nochtans goedgekeurd. Zij kon moeilijk anders: deze tarieven passen volkomen in de Franse coördinatiefilosofie. Het beginsel van de differentiatie van de tarieven naar de relatie was trouwens reeds vastgelegd in een decreet van het jaar 1949.

Begrijpelijk is voort, dat de radicale breuk met de gedachte van de „Tarifgleichheit im Raum” die hier plaats heeft gehad, reacties heeft opgewekt in de gebieden, die als gevolg van hun geografische ligging in de toekomst belangrijk hogere vrachtprijzen gaan betalen. Deze reacties waren, met name in Bretagne, van dusdanige aard, dat de regering op het laatste moment besloot, dat voor een aantal departementen in Bretagne, Centre en Savoye, de oude tarieven van kracht blijven. Aldus werd uit tariefhoogpunt een bijzonder onverkwikkelijke situatie geschapen; men mag verwachten, dat deze een tijdelijk karakter zal hebben.

Tenslotte moge nog iets gezegd worden over het Europees aspect van het nieuwe Franse tarief.

In de discussies over de tariefpolitiek, welke gevoerd worden binnen het kader van de Europese vervoerpolitiek, is van Franse zijde steeds de gedachte van de op de kosten gebaseerde tarieven met een geringe marge verdedigd. Het nieuwe systeem van de SNCF past volkomen in deze gedachtegang en men kan hier dan ook van een goede „timing” spreken.

Nog belangrijker is de vraag hoe de Europese Commissie van de EEG over dit tarief zal denken. Het bevat ongetwijfeld elementen die passen in de gedachtegang door de EC ontwikkeld in het memorandum van april 1961 en het programma van activiteiten van mei 1962. Niet duidelijk is echter of de marge van 15% in het SNCF-tarief overeenkomt met de ideeën van de EC.

Aangenomen moet worden dat de invoering van het nieuwe tarief valt onder de afspraak betreffende het z.g. „standstill” van maart 1962, opgesteld door de Raad van Ministers van de Zes; m.a.w. de EC zal gekend zijn in de invoering van dit nieuwe tarief.

*) Deze is gelijk aan de kortste afstand langs de spoorweg tussen station van afzending en station van bestemming, ongeacht de werkelijke gevolgde route.

Men moet overigens op goede gronden betwijfelen of een tarief van deze structuur de Europese oplossing kan bieden. Zonder in de mérites voor de binnenlandse Franse situatie te willen treden, moet vastgesteld worden, dat het toch wel sterk afgestemd is op een situatie, waar de spoorwegen nog altijd het grootste deel van het vervoer in handen hebben.

De stilzwijgende veronderstelling, die in dit tarief ligt opgesloten, n.l. dat een differentiatie naar kostprijs van de lijnen parallel zal lopen met de noodzakelijke differentiatie naar marktverhoudingen gaat op voor Frankrijk, waar inderdaad die concurrentie in sterke mate samengetrokken is op die hoofdlijnen. Zij is echter niet te handhaven voor een land als Nederland waar die concurrentie en van de vrachtauto en van de binnenscheepvaart geografisch een veel meer algemeen karakter heeft, met als gevolg dat de concurrerende vrachtprijzen voor de spoorweg een grote variabiliteit vertonen.

Afgezien van andere argumenten tegen marge-tarifiering in het algemeen, is dit feit voldoende om te constateren dat deze Franse oplossing niet de Europese oplossing kan zijn. Men zou zelfs kunnen zeggen, dat dit Franse systeem een argument temeer is voor de gedachte, dat het vraagstuk slechts op gedifferentieerde wijze opgelost kan worden.

Luchtvaart:

In dit laatste nummer van de jaargang 1962 vragen wat de luchtvaart betreft vooral twee zaken de aandacht van de kroniekschrijver: 1e de vooruitzichten t.a.v. het Air Union-project; 2e de besluiten van de recente IATA-tarievenconferentie.

Deze zaken staan niet geheel los van elkaar. De burgerluchtvaart — en dan in het bijzonder de internationale luchtvaart — is, na een ontwikkeling van nu reeds tientallen jaren, die, gemeten naar het vervoersvolume, in het teken van een krachtige expansie stond, bedrijfseconomisch nog altijd een uiterst marginale bedrijfstak. En men kan er vrij zeker van zijn dat, zou op dezelfde voet worden voortgegaan, een keer ten goede nog tot in lengte van dagen vergeefs op zich zou laten wachten. Zelfs zou de situatie dan waarschijnlijk alleen nog maar verder verslechteren, met als weinig aantrekkelijke „climax” straks het supersonische tijdperk. Vandaar het streven naar samenwerking, zowel in Europa — waarover hieronder nader — als in de V.S. en ook elders (British Commonwealth, Zuid-Amerika etc.). Daarnaast staat het feit, dat door een samenloop van ongunstige omstandigheden 1961 een jaar van uitzonderlijk grote verliezen is geweest voor vrijwel alle luchtvaartmaatschappijen van enig belang (vgl. het artikel „De moeilijkheden in de burgerluchtvaart” in Verkeer 1962 No. 2) en dat ook de naaste toekomst nog geen drastische verbetering belooft. Dit korte termijn-beeld is bepalend geweest voor de recente tariefbesluiten, waarover eveneens hieronder nog iets naders.

Samenwerking

Allereerst dan nu het streven van een aantal grote Europese luchtvaartmaatschappijen om te komen tot een nauwe samenwerking, technisch, operationeel en commercieel, met als einddoel een gemeenschappelijke exploitatie op basis van vooraf overeengekomen quota. Dit streven dateert niet van vandaag of gisteren. Reeds vierjaar geleden vormde de oprichting van wat men toen noemde „Europair” de inzet van uitvoerig overleg tussen Air

France, Sabena, Deutsche Lufthansa, Alitalia en KLM. Men kon het echter over allerlei belangrijke zaken niet eens worden, vnl. wel doordat men eigenlijk mentaal nog niet rijp was voor de beoogde samenwerking. De KLM zag er onder deze omstandigheden geen heil in, het overleg voort te zetten en zij trok zich dan ook terug.

Hoewel vervolgens de vier anderen op hun eigen niveau al vrij spoedig in belangrijke mate overeenstemming bereikten — over wat men inmiddels „Air Union” was gaan noemen —, werd de formele bekrachtiging van de nader uitgewerkte overeenkomst telkens weer uitgesteld. Tenslotte nam vrijwel niemand de zaak meer au sérieux. Het heette, dat met name de Franse regering, naar aloude traditie overigens innerlijk verdeeld, het struikelblok vormde op de weg naar overeenstemming op regeringsniveau, die weer voorwaarde was voor het in werking treden van de maatschappij-overeenkomst. De details van dit alles doen hier nu niet ter zake.

Van groot belang is echter, dat Air Union plotseling sinds kort weer actueel is geworden, sinds nl. President De Gaulle zelf half oktober jl. zijn sanctie aan het project gaf, althans in principe. Omtrent een aantal punten zowel van de maatschappij-overeenkomst als in het bijzonder ook van het bijbehorende regeringsverdrag zal nog nader overleg moeten worden gepleegd. Wellicht zal ook de KLM resp. de Nederlandse regering in de gelegenheid worden gesteld, in dit nadere en nu hopelijk definitieve overleg te participeren. Want het is inmiddels wel duidelijk geworden, dat althans de meeste Air Union-partners deelneming van de KLM op prijs zouden stellen (het Europese parlement heeft zich trouwens reeds in december 1961 in gelijke zin uitgesproken); duidelijk is ook, dat de KLM in beginsel niet afkerig is van deelneming, zeker niet nu er uitzicht is op een meer reële basis voor samenwerking dan indertijd, en dat zij de Nederlandse regering daarbij achter zich kan weten.

Na dit korte feitelijke relaas¹⁾ zij thans nog iets medegedeeld over de achtergronden van dit Europese samenwerkingsstreven.

Ondanks de voortdurende groei van produktie en vervoer, ondanks ook het in gebruik nemen van per produktie-eenheid steeds economischer vliegtuigen, is men in de wereldluchtvaart in het algemeen en in de internationale luchtvaart in het bijzonder nog ver verwijderd van de situatie, waarin de bedrijfstak als geheel zichzelf bedruipt, laat staan dat zij van jaar tot jaar of zelfs maar over een langere reeks van jaren een redelijke winst laat zien. Zo konden de 30 voornaamste internationale luchtvaartmaatschappijen ter wereld, die tezamen 75% van het totale internationale luchtvervoer voor hun rekening nemen, in de periode 1951 t.m. 1960 (het zeer ongunstige jaar 1961 dus nog niet meegerekend) slechts dank zij bepaalde neveninkomsten in vijf van die tien jaren een kleine bruto-winst (vóór interest) boeken. Zonder die neveninkomsten en met inbegrip van een rente van 6% over het geïnvesteerde vermogen leverde het eigenlijke vervoersbedrijf deze 30 maatschappijen een gezamenlijk exploitatieverlies van \$ 1,2 mrd., overeenkomend met rond 10% van hun vervoersinkomsten, zulks ondanks bescheiden winsten in de bedoelde periode van een aantal grote maatschappijen, zoals de Panam, de BEA en ook de KLM.

De internationale burgerluchtvaart, die van Europa als geheel niet uitgezonderd, is dan ook bedrijfseconomisch nog in hoge mate onvolwassen,

¹⁾ Deze aantekening werd half november geschreven; het is zeker niet uitgesloten, dat tegen de tijd dat dit tijdschrift onder de ogen van de lezers komt, zich nieuwe feitelijke ontwikkelingen zullen hebben voorgedaan.

hoezeer zij technisch ook reeds tot een hoog niveau moge zijn ontwikkeld. De voornaamste oorzaken hiervan zijn (zoals ook Mr. H. van Dam van de KLM opmerkte in een voordracht, onlangs gehouden tijdens de Eerste internationale transportdag van de „Contactgroep Exportdeskundigen”):

1. de multiplicatie van uiterst kostbare organisaties en activiteiten, m.a.w. een ongezonde gezamenlijke kostenstructuur, samenhangend met een welhaast ongebreidelde concurrentie;
2. het luchtvaartpolitieke protectionisme in de vorm van beperking van landingsrechten voor concurrerende maatschappijen, vaak nog gepaard gaande met omvangrijke rechtstreekse subsidiëring van de eigen maatschappij; tal van maatschappijen worden gecreëerd en kunstmatig in leven gehouden, die bij een open concurrentie al heel gauw van het toneel zouden verdwijnen.

Wil men de luchtvaart fundamenteel saneren, wil men de rentabiliteitsimpasse, waarin zij structureel verkeert, doorbreken en de basis leggen voor een gezonde verdere ontwikkeling, dan moet men dus op twee fronten — dat van de gezamenlijke kostenstructuur en dat van de protectionistische luchtvaartpolitiek — actie nemen. Dit vereist samenwerking, zowel van de luchtvaartmaatschappijen zelf als, voor de luchtvaartpolitiek, van de betrokken landen. Door de samenwerking op maatschappij-niveau kan men de kosten drastisch reduceren. Door de samenwerking op regeringsniveau kan men enerzijds — door een gemeenschappelijke luchtvaartpolitiek jegens derde landen — het protectionisme van die landen doorbreken en anderzijds — mede door interne liberalisatie — de samenwerkende eigen maatschappijen in staat stellen, onderling te komen tot een meer rationeel routepatroon, hetgeen weer verdere kostenbesparingen en een betere voorziening in de vervoersbehoeften mogelijk maakt.

Het is dit inzicht, dat ten grondslag ligt aan het samenwerkingsstreven in de Europese luchtvaart. Men kan het ook zien als een van de uitingsvormen van het algemene integratiestreven in Europa. En zoals dit laatste zich niet meer beperkt tot de kleine groep van landen, die het initiatief namen, zo mag worden verwacht — en moet zeker worden gehoopt — dat ook de samenwerking in de luchtvaart zich op den duur niet tot de huidige Air Union-landen zal beperken.

En zoals tenslotte dank zij de kracht van de EEG en de daardoor in Amerika geïnitieerde Trade Expansion Act er uitzicht is op een geleidelijke mondiale liberalisatie van het handelsverkeer, zo houdt ook het tot stand komen van een hechte combinatie van Europese luchtvaartmaatschappijen tenslotte de belofte in van een geleidelijke mondiale versoepeling van de luchtvaartpolitieke verhoudingen.

Het in eerste aanleg onmisbare aspect van blokvorming zal aldus uiteindelijk zowel in het ene als het andere geval, blijken slechts een overgangsverschijnsel te zijn geweest en voorwaarde tevens om juist de zo noodzakelijke eenheid van de westerse wereld tot stand te doen komen.

Tarieven

Zoals het nog jaren zal duren eer Europa het volle profijt zal trekken van de economische integratie, zo zullen ook de samenwerkende Europese luchtvaartmaatschappijen eerst na jaren van moeilijke aanpassing het volle profijt van hun integratie kunnen ondervinden. Nationalistische gevoelens

en gevestigde belangen zullen ook hier aanvankelijk barrières vormen, die slechts geleidelijk zijn te overwinnen. Een duurzame doorbreking van de geschetste rentabiliteitsimpasse mag men dan ook niet ogenblikkelijk of zelfs maar op korte termijn van de samenwerking verwachten. Nog veel minder is dit een reëel perspectief voor de nabije toekomst voor de gehele, nu nog zo versnipperde internationale luchtvaart.

In de aanhef memoreerden wij reeds, dat 1961 een jaar was van uitzonderlijk grote verliezen, zowel voor de wereld- en de internationale luchtvaart als geheel als voor vrijwel alle belangrijke luchtvaartmaatschappijen afzonderlijk. Sinds de tweede wereldoorlog hebben de luchtvaarttarieven een voortdurende en per saldo aanzienlijke daling ondergaan. Het vervoer werd daardoor krachtig gestimuleerd. Ook in 1961 en 1962 gelden weer lagere tarieven dan in de jaren daarvoor (vgl. de desbetreffende aantekeningen in Verkeer 1960 no's 1 en 2). De vervoerstoename bleef echter ditmaal aanzienlijk bij de verwachtingen en zelfs bij de trendmatige groei, ten achter, terwijl zoals bekend tegelijkertijd de vervoerscapaciteit uitzonderlijk sterk toenam. Vandaar de grote verliezen, nog versterkt door het feit dat, om de kostbare machines nog zoveel mogelijk te vullen, tal van maatschappijen het met de tarieven niet al te nauw namen, d.w.z. allerlei illegale kortingen gaven. Over dit laatste euvel werden zowel in ICAO- als in IATA-verband enkele maanden geleden hartige woorden gesproken. Voor de toekomst werd besloten tot krachtige sancties tegen tarief-ontduikers: drastisch verhoogde boetes en mogelijk uiteindelijk de kans op uitstoting uit de IATA en verlies van landingsrechten.

Wat de tarieven zelf betreft — ditmaal vast te stellen voor de periode van 1 april 1963 tot 1 april 1965 — lag het in de lijn der dingen, dat men in het licht van de slechte bedrijfsresultaten over 1961 en de weinig betere resultaten voor dit jaar (wel wat hogere bezettings- en beladingsgraden, maar verdere daling van de gemiddelde opbrengsten) eerder uit zou zijn op enige verhoging dan op verlaging. Immers, hoezeer men ook in het algemeen voorstander mag zijn van voortgezette tariefreductie als het middel bij uitstek om de luchtvaartmarkt te vergroten, in de vigerende omstandigheden moest men bedacht zijn op hetgeen de Directeur-Generaal van de IATA aan de vooravond van de tarievenconferentie bloemrijk aldus uitdrukte: „Reducing prices can be like writing a doctor's prescription: the right amount of the right drug, taken at the right time, will do wonders for a patient, but a wrong dose at the wrong time could kill him”.

Men heeft de verhoging over het algemeen niet gezocht in hogere basis-tarieven, maar in halvering van de in de luchtvaart gebruikelijke retourkorting (van 10 tot 5%). Dit, naar men mag aannemen, bij wijze van compromis tussen degenen, die deze korting geheel wilden afschaffen dan wel de basis-tarieven rechtstreeks verhogen en degenen, die de status quo wensten te handhaven. De verwachting is, dat deze wijziging in de retourkorting enerzijds het vervoer niet nadelig zal beïnvloeden en anderzijds de vervoersinkomsten niet onaanzienlijk zal doen toenemen.

Het besluit om een sterk gereduceerd tarief voor groepsvervoer, zoals dat sinds mei jl. bij wijze van proef gold voor vervoer tussen Noord-Amerika en Europa, ook op een groot aantal andere routes te introduceren, is n.h.v. plezieriger voor het reizende publiek dan voor de luchtvaartmaatschappijen zelf. De ervaring met dit extreem-lage tarief op de North Atlantic was nl. niet onverdeeld gunstig.

Het heeft wellicht wel enig nieuw vervoer gecreëerd, maar niet in voldoende mate om de korting van bijna 40% goed te maken en overigens een

afzuigeffect gehad op het vervoer tegen normaal tarief. Op deze wijze kan men wel zijn bezettingsgraad en zijn vervoersvolume enigszins opvijzelen; voor het exploitatie-resultaat gaat het echter uiteraard veel meer om de vervoersinkomsten.

In een ander opzicht zijn de luchtvaartmaatschappijen op de jongste tarievenconferentie van een eerdere dwaling huns weegs teruggekomen, nl. wat betreft de tarieven voor vrachtvervoer over de North Atlantic. In grote lijnen komt het hierop neer. In mei 1961 werd te Montreal besloten tot invoering per 1 september daaraanvolgend van een tariefstructuur voor het onderhavige vervoer, waarvan de voordelen — in de vorm van aanzienlijke kortingen voor grote zendingen, ongeacht de samenstelling van die zendingen — in de praktijk in hoofdzaak ten goede bleken te komen aan consolidators en niet aan de eigenlijke verladers, noch — doordat diensten-gevolge onvoldoende nieuw vervoer werd gecreëerd — aan de luchtvaartmaatschappijen. Deze zagen dan ook in vele gevallen hun vrachtinkomsten niet onbelangrijk teruglopen.

Aan dit systeem heeft men nu in belangrijke mate een eind gemaakt. De algemene vrachttarieven zijn iets verhoogd, maar tegelijk zijn voor een groot aantal artikelen sterk verlaagde zgn. specific commodity rates ingevoerd met daaraan dan nog gekoppeld aantrekkelijke reducties voor grotere zendingen van die artikelen. Dit is stellig een veel betere weg om het goederenvervoer door de lucht te stimuleren, doordat het nu veel meer de verladers zelf zijn, die van de lagere tarieven kunnen profiteren.

Al met al lijkt de conclusie gerechtvaardigd, dat men over het algemeen een gelukkige hand heeft gehad bij het vaststellen van de tarieven voor de komende twee jaar. De luchtvaartmaatschappijen hebben uitzicht op hogere inkomsten, zonder dat het publiek daarvan in voelbare mate de dupe wordt; wat verladers betreft geldt zelfs het tegendeel.

STATISTISCHE KANTTEKENINGEN

De structuur van de Nederlandse binnenvloot

De positie van Nederland als poort van Europa is in sterke mate bepaald door de uitstekende verbindingen langs natuurlijke waterwegen met het achterland.

Dit feit kan met een enkel cijfer reeds worden gestaafd. In 1961 bedroeg het transitovervoer via de Nederlandse zeehavens aan de zeezijde gerekend 44 miljoen ton, aan de riviervoorzijde 39 miljoen ton, m.a.w. bijna 90% van het niet voor ons land bestemde zeevervoer stond in relatie tot grensoverschrijdend vervoer per binnenschip.

Daarnaast verzorgt het binnenschip een belangrijk deel van onze eigen in- en uitvoer, terwijl tenslotte ook het zuiver binnenlandse vervoer te water een grote omvang heeft.

Het ligt voor de hand, dat de Nederlandse binnenvloot een belangrijk aandeel heeft in het vervoer over het Nederlandse waterwegennet. Naast de binnenlandse vaart (in 1961 64 miljoen ton) werd onder Nederlandse vlag in de grensoverschrijdende binnenvaart 47 miljoen ton vervoerd tegen 44 miljoen ton onder vreemde vlag.

Ook op andere wijze kan het belang van de binnenvloot voor onze economie worden aangetoond: de netto-deviezenontvangst uit het dienstenverkeer door de Nederlandse binnenvloot wordt geraamd op ca. 150 miljoen gulden per jaar.

Inzicht in het apparaat waarmede al deze activiteiten worden verricht, moet van essentieel belang worden geacht. Dit inzicht wordt in ruime mate gegeven in de door het C.B.S. samengestelde „Statistiek van grootte en samenstelling van de Nederlandse binnenvloot 1 januari 1961”¹⁾.

In meer beknopte vorm zijn inmiddels ook de cijfers gepubliceerd voor de stand 1 januari 1962 en wel in de afl. juni 1962 van de „Maandstatistiek van verkeer en vervoer”¹⁾. In deze publikaties treft men een verdeling aan van de binnenvloot naar een aantal technische, economische en geografische kenmerken, zoals: scheepstype, wijze van voortstuwing, laadvermogenklasse, bouwjaar, vorm van vervoer en domicilie.

Volgens de jongste cijfers (1 januari 1962) omvat de Nederlandse binnenvloot 19.242 schepen en bedraagt het totale laadvermogen 5,3 miljoen ton. De vloot kan als volgt worden onderverdeeld: 13.535 vrachtschepen (voor droge lading), 1.026 tankschepen en 4.681 schepen voor speciale doeleinden (w.o. dekschuiten en aannemersmateriaal); het laadvermogen van deze groepen is resp. 4.180.000, 450.000 en 690.000 ton. Eén der belangrijkste aspecten in de ontwikkeling van de binnenvloot is de toenemende motorisering. Van het aantal vrachtschepen voor vervoer van droge lading was in 1950 nog slechts 40% voorzien van een eigen motor; dit aandeel is thans opgelopen tot 67%. Voor het gemotoriseerde laadvermogen luiden de overeenkomstige percentages resp. 20 en 52. Deze motorisering betekent niet alleen dat de vloot wordt gemoderniseerd, maar ook, dat — naast de vrij bescheiden uitbreiding door nieuwbouw — een indirecte uitbreiding plaats vindt; door de motorisering neemt immers de potentiële omloopsnelheid van het laadvermogen toe.

¹⁾ Uitgeversmaatschappij W. de Haan N.V., Zeist.

Afgezien van de motorisering en een inkrimping van het aantal kleine schepen, wijzigt zich de structurele samenstelling van de binnenvloot slechts in langzaam tempo. Dit verschijnsel is verklaarbaar wanneer men let op de lange levensduur van een binnenschip. Een goed onderhouden kempenaar bijv. uit het jaar 1910 is, mits voorzien van een nieuwe motor, vrijwel identiek aan en wellicht even bruikbaar als een thans gebouwd schip van hetzelfde type. Van de totale thans varende Nederlandse binnenvloot dateert niet minder dan 45% van het aantal schepen en 40% van het laadvermogen uit de bouwperiode vóór 1920.

Zijn de mutaties in de samenstelling van de vloot op korte termijn derhalve relatief gering, niettemin is een gedifferentieerd inzicht in deze mutaties van belang. Bij een vergelijking van het vlootbestand van jaar op jaar neemt men immers slechts de saldo-aanwas waar. In feite vormt dit saldo de resultante van de bruto-aanwas en de afval. Het moet dan ook als een belangrijke aanwinst worden beschouwd, dat het C.B.S. juist over de mutaties de laatste tijd afzonderlijke gegevens bewerkt en publiceert²⁾. Uit deze gegevens blijkt bijv. dat in de jaren 1960 en 1961 aan de vloot werden toegevoegd 164 resp. 218 nieuwe schepen en 263 resp. 259 gebruikte schepen en dat door deze toevoeging het laadvermogen van de vloot met 170.200 resp. 234.000 ton steeg. Deze bruto-aanwas wordt dan weer verdeeld naar herkomst, t.w. nieuwbouw Nederland, invoer nieuw, invoer gebruikt en weer in de vaart gebrachte oude schepen, die geruime tijd niet aan het vervoer deelnamen. De afval kan als volgt worden gekwantificeerd: in 1960 en 1961 werden aan de binnenvloot onttrokken 176 resp. 159 schepen met, in elk der beide jaren, 47.000 ton. Deze afval wordt verdeeld in: verkoop naar het buitenland, sloop en „om andere redenen uit de vaart” (bijv. inrichting tot woonschip e.d.).

Uit de ondernemingsstructuur van de binnenvloot blijkt, dat de kleine onderneming de meest voorkomende bedrijfsvorm is. In 1960 namen 8.785 ondernemingen met in totaal 13.000 schepen aan een geregistreerde vorm van vervoer deel. Bijna 90% van deze ondernemingen hadden slechts 1 schip in gebruik. In totaal beschikken deze particuliere schippers over 60% van het aantal schepen en over 45% van het ingezette laadvermogen. Slechts 81 ondernemingen exploiteren elk 10 of meer schepen; het totale laadvermogen van deze ondernemingen bedraagt echter 32% van het totaal.

J. DAMEN

²⁾ Zie ook de aflevering augustus 1962 van de „Maandstatistiek van verkeer en vervoer”.

BOEKBESPREKINGEN

Dr. Günther Berendt, *Die Entwicklung der Marktstruktur im internationalen Luftverkehr*, Duncker & Humboldt, Berlin 1961, 265 blz.

De verschijning van dit boek van Berendt valt om tweeërlei redenen toe te juichen. In de eerste plaats omdat het de economische ontwikkeling van de luchtvaart sedert zijn commercieel optreden systematisch analyseert. Juist op een moment, waarop de luchtvaart zich door de introductie van de straalvliegtuigen op een trendbreuk in haar ontwikkeling bevindt, kan een spiegel van het verleden bijzonder leerzaam zijn. In de tweede plaats benadert Berendt een vraagstuk dat in de economische literatuur van het verkeer tot nu toe te weinig aandacht heeft gehad, t.w. de aard en structuur van de markt en alle factoren die daarop hun stempel hebben gedrukt: hij doet dit bovendien voor de gehele periode van 1920-1960, zodat men de dynamische krachten, welke de structuur van de markt doen veranderen, goed kan volgen.

Het instrument waarmee Berendt zijn onderwerp benadert ziet er als volgt uit:

I. Analyse van de marktpartijen

- a. De structuur van de aanbodzijde
 - aa. aantal ondernemingen
 - bb. bedrijfsgrootte
 - cc. kapitaal- en financieringsstructuur
 - dd. aangeboden vervoersprestaties
 - A. aangeboden prestaties
 - B. luchtnet
- b. de structuur van de vraagzijde

II. Analyse der concurrentieverhoudingen

- a. concurrentie met andere verkeerstechnieken
 - aa. vormen van concurrentie
 - A. tegenover de spoorwegen
 - B. tegenover de zeevaart
 - bb. vormen van samenwerking
 - A. met de spoorwegen
 - B. met de zeevaart
- b. concurrentie tussen luchtvaartmaatschappijen
 - aa. vormen van concurrentie
 - A. prijspolitiek
 - B. kwaliteitsconcurrentie
 - bb. vormen van samenwerking
 - A. algemene samenwerking
 - B. samenwerking in de I.A.T.A.

Opvallend is, dat hierbij aan de concurrentie met het beroepsmatige- en privépersonenvervoer over de weg geen aandacht wordt besteed.

Met behulp van dit instrument analyseert hij dan de drie ontwikkelingsperiodes, die hij onderscheidt in de wereldluchtvaart, t.w.:

- a. 1919-1927 zgn. korteaafstandsvluchten;
- b. 1928-1939 zgn. continentaal verkeer;
- c. vanaf 1945 zgn. continentaal- en intercontinentaal verkeer.

Nu berust deze indeling geheel op de actieradius, die de grootste vliegtuigen in de genoemde perioden konden afleggen. Het valt te betreuren, dat de schrijver deze periode-indeling niet wat verfijnd heeft. Zijn analyse van de marktontwikkeling zou dat bepaald ten goede zijn gekomen. Dat hij de periode 1903-1914 buiten beschouwing laat, valt te begrijpen; men kan dit slechts de periode van het technische experiment noemen en als zodanig heeft ze voor zijn betoog weinig betekenis. De perioden b en c vormen evenwel in zichzelf volstrekt geen eenheid. In beide perioden valt nl. door de technische ontwikkeling een trendbreuk te constateren, welke zeer sterk zijn stempel op de markt heeft gedrukt. In de jaren 1934-1936 werden nl. de DC 2 en de DC 3 geïntroduceerd, welke aanmerkelijk groter mogelijkheden boden dan de andere vliegtuigtypen; in de jaren 1958-1960 werden de langeafstandstraalvliegtuigen ingevoerd, welke tot een schoksgewijze vergroting van het aanbod leidden, temeer omdat de laatste typen vliegtuigen met zuigermotoren nog in goede staat van bruikbaarheid verkeerden en niet van de markt verdwenen.

De luchtvaartmarkt wordt evenwel — zoals reeds uit het bovenstaande blijkt — niet alleen gekenmerkt door algemeen economische en bedrijfs-economische factoren. In de eerste plaats blijkt ook de techniek een bijzonder grote invloed op de structuur van de markt te hebben. Na zijn economische beschouwingen wijdt Berendt dan ook terecht hieraan zijn aandacht.

Doch daarnaast zijn er een tweetal institutionele elementen, welke hun stempel op de luchtvaartmarkt drukken, t.w. het optreden van de overheid i.v.m. de verlening van landingsrechten (luchtvaartpolitiek) en de samenwerking van de luchtvaartmaatschappijen in de IATA (prijs- en conditieregelingen met een althans in beginsel stringent regime voor de handhaving der afspraken). Deze elementen krijgen bij de schrijver dan ook ruime aandacht.

In de eerste periode ziet men ruimtelijk duidelijk zeer begrensde markten waarbij één luchtvaartmaatschappij met de spoorwegen concurreert met aan de vraagzijde een veelheid van vragers, die ieder voor zich geen of weinig invloed op de markt kunnen uitoefenen. De zeevaart kan in deze periode maar op enkele trajecten als concurrent worden beschouwd.

Van een effectieve concurrentie tussen de aanbieders der verschillende verkeerstechnieken was nog geen sprake. Bewust doorgevoerde concurrentie-maatregelen zag men dan ook nog niet. Van een oligopolistische marktvorm wil Berendt in deze eerste periode dan ook nog niet spreken.

Tradeden twee luchtvaartmaatschappijen naast elkaar op één traject op, dan handhaafden zij min of meer stilzwijgend dezelfde prijs, terwijl om technische redenen er ook nog nauwelijks kwaliteitsconcurrentie was. De marktvorm duidt de schrijver voor deze markten aan met coöperatief oligopolie. Daarnaast moeten reeds de poolovereenkomsten worden genoemd (beperking van concurrentie) waardoor een georganiseerd oligopolie ontstond. De invloed van de IATA was in deze periode nog maar gering.

In de tweede periode is het aantal aanbieders maar weinig veranderd: per traject één of twee luchtvaartmaatschappijen met een concurrerende spoorweg of rederij.

Tussen luchtvaart en spoor ontstonden nu echter oligopolistische verhoudingen: ze hadden wederzijds invloed op elkaar, vooral wat de prijspolitiek betreft met daarnaast de eerste kenmerken van concurrentie op het gebied van kwaliteit en verkoop. De samenwerking deed aan deze concurrentie-elementen niets af (vooral samenwerking van technische aard: spoorweg vulde leernten in het luchtnet op, b.v. over de Alpen). Tussen de luchtvaart-maatschappijen ontwikkelde zich het georganiseerde oligopolie sterker door het toenemen van de poolovereenkomsten. Door de IATA werd ook het systeem van prijsafspraken uitgebreid. Bindende afspraken waren dit overigens nog niet. Belangrijke kwaliteitsconcurrentie acht de schrijver in deze periode nog niet aanwezig. De vraag is of dit geheel met de werkelijkheid in overeenstemming was. Inzonderheid de introductie van de DC 2 en de DC 3 heeft m.i. wel degelijk een belangrijk kwaliteitselement in de dertiger jaren geïntroduceerd.

Voorts is het interessant op te merken dat in deze periode de K.L.M. toch ook al de Indië-route tot ontwikkeling heeft weten te brengen, hetgeen een eerste voorbeeld van intercontinentaal verkeer was.

De derde periode onderscheidt zich aanmerkelijk van die van de beide voorgaande. Het meest opvallend is, dat in deze periode per traject meerdere luchtvaartmaatschappijen gaan optreden, terwijl bovendien het regionale luchtnet vervangen werd door een wereldnet, waardoor ook de concurrentie met de zeevaart zeer belangrijk werd. Hierbij dient opgemerkt te worden dat in de laatste tijd de samenwerking met de zeevaart weer toenemend is.

De concurrentie tussen de maatschappijen werd op het gebied van prijzen en vervoersvoorwaarden door de IATA zeer beperkt (georganiseerd oligopolie met kartelvorm). Aan de vraagzijde staan nog steeds vele kleine vragers. Daartegenover neemt in verhouding tot de vooroorlogse tijd per deelmarkt het aantal aanbieders toe. Het gaat daarbij niet alleen meer om het aanbod van eindpuntvervoer per deelmarkt, maar het aantal op zulk een deelmarkt wordt ook vergroot door het transitoverkeer via die deelmarkt.

De verhouding tot de concurrerende grondverkeersmiddelen draagt ook in deze periode een oligopolistisch karakter. De activiteit gaat daarbij als regel van de IATA uit en wel vooral met prijspolitieke middelen. De samenwerking met de concurrenten op de grond zwakte sterk af. Optreden van het IATA kartel valt ook te vermelden tegen de outsiders. De IATA-leden onderling kunnen alleen concurreren met de kwaliteit en zodoende trachten een zo groot mogelijk marktaandeel te krijgen. Prijspolitieke maatregelen treden slechts op in het charterverkeer en illegaal. Op de prijsconferenties van de IATA hebben de grote aanbieders bijzonder veel invloed. De tot stand gekomen prijzen dragen door het optreden allerhande extra-economische overwegingen veelal een compromiskarakter.

Bij een aanvullende poolovereenkomst valt ook nog het element van de kwaliteitsconcurrentie weg, hetgeen overigens niet altijd het geval behoeft te zijn.

De vorm van het georganiseerde oligopolie is in deze tijd dus wel overheersend. Aangetekend zij hierbij, dat niettemin het outsidersprobleem nog zeer belangrijk is.

Het is duidelijk, dat het boek van Berendt een bijzonder waardevolle bijdrage is tot vergroting van onze kennis van de verkeersmarkten. Het valt daarom te betreuren dat het op enkele punten te kort schiet. Met name geldt dit voor de gedeelten over de technische en luchtvaartpolitieke ont-

wikkelingen. Deze zijn bepaald onvoldoende behandeld. De economische betekenis van de in snelheid en capaciteit toenemende vliegtuigen komt onvoldoende tot uitdrukking. De behandeling van de luchtvaartpolitiek eindigt bij de ICAO (1½ blz. slechts!) en alle instrumenten van luchtvaartpolitiek, welke na 1944 de markt zo sterk hebben beïnvloed blijven in systematische vorm onbesproken.

Verder valt het te betreuren, dat de documentatie vaak verouderd en onvolledig is. Met enige moeite had hier een beter resultaat verkregen kunnen worden. Ook het laatste gedeelte van de toekomstige ontwikkeling stelt teleur. Het supersone vliegtuig werpt reeds zijn schaduwen vooruit. Voldoende literatuur stond hier — toen de schrijver aan het werk was — reeds over ter beschikking.

Deze bezwaren doen overigens weinig af aan de waardering die ik voor dit systematisch opgezette boek heb.

Dr. H. C. KUILER

Schaps-Abraham, *Das deutsche Seerecht*, 3. Auflage, Band II, 2e Lieferung, Par. 556-699 van het Handelsgesetzbuch.

Toen ik op blz. 96 e.v. van de vorige jaargang de derde druk van de eerste aflevering van Band II besprak, sprak ik de verwachting uit, dat de volgende aflevering wel zeer belangrijk zou zijn. Dit is zo. Deze aflevering, die de bladzijden 257-887 beslaat, is een kloek stuk werk geworden, dat de vervoersovereenkomsten behandelt en dus voor de rechtspraktijk van uitzonderend belang is. Overigens beperkt de aflevering zich niet tot het goederenvervoer: dit wordt behandeld in de vierde Abschnitt, maar de vijfde, die de bladzijden 811 tot 868 beslaat, gaat over het vervoer van passagiers en hierop volgt nog een behandeling van de bodemerij, die in de zesde Abschnitt, zijnde de bladzijden 868-887 haar plaats vindt. Het is merkwaardig, welk een taai leven de bodemerij in de praktijk en daardoor ook op papier nog heeft; in de praktijk komt zij zeer weinig voor en de huidige Nederlandse wet kent haar in het geheel niet meer: in 1927 is zij uit het Nederlandse Wetboek van Koophandel verdwenen en de vermelding in art. 328 van het Wetboek van Strafrecht werd geschrapt bij de wet van 15 december 1955 S.55.2. Het is de vraag of deze schrapping juist is: ook al regelt onze wet haar gevolgen niet meer, zij is nog altijd een in het buitenland geregeld instituut en waarom zouden knoeierijen met een dergelijk instituut in Nederland niet strafbaar zijn? Wat hiervan zij, de uiteenzettingen van Abraham zijn slechts een herhaling van wat reeds in de vroegere drukken in verband met de wettelijke bepalingen werd gezegd.

Van veel groter belang is uiteraard de behandeling van het goederenvervoer. Sinds de tweede druk van Schaps is op dit gebied veel gewijzigd door de invloed, die de „Hague Rules”, zoals belichaamd in het Brusselse Cognossementsverdrag van 25 augustus 1924, op bijna elk modern zeerecht uitgeoefend hebben, maar het Duitse Handelsgesetzbuch is in dit verband wel zeer sterk veranderd. Zoals bekend staat het aan de Staten, die toetreden tot het Brusselse Verdrag en dus dwingend cognossementsrecht in hun wetgeving moeten invoeren, vrij dit op twee wijzen te doen: vrijwel alle Staten die de „Hague Rules” hebben ingevoerd, dit hebben gedaan op een wijze die de indeling en opzet der Rules in tact laat en in zoverre is dus gelukkig niet juist de opmerking van Abraham als zou eenheid in interpretatie der „Hague Rules” moeilijk te bereiken zijn, daar talrijke landen de Rules in onderling veel verschillende teksten kennen: dat dit in

zijn algemeenheid niet juist is, blijkt zodra men het proefschrift van Royer opslaat en ook het rechtsvergelijkend werk van Demetrios J. Markianos, „Die Uebernahme der Haager Regeln in die nationalen Gesetze über die Verfrachterhaftung“ (in 1960 verschenen als Heft 26 van de Hamburger Ueberseestudien).

In mijn vorige besprekingen vestigde ik de aandacht erop, dat Abraham wel zeer veel teksten van wetgeving letterlijk in zijn boek opneemt, iets waarvan het nut twijfelachtig is, gezien het feit dat wetten, en zeker administratieve wetten, nu eenmaal veel aan verandering onderhevig zijn, zodat men nooit zeker kan zijn of men wel de laatste tekst voor zich heeft. Dit euvel doet zich in deze aflevering minder voor; zij is zeer uitvoerig en geeft veel teksten in volle omvang, maar met meer selectie. In dit verband moge ik wijzen op de Anhang I zum vierten Abschnitt, blz. 673-751, waar achter elkander worden afgedrukt de officiële Franse tekst van het Cognossementsverdrag met Duitse vertaling en vervolgens de originele teksten van 16 landen, waaronder in het Engels die van het Verenigd Koninkrijk, die van Frankrijk in het Frans, ons land en Indonesië in foutloos gedrukt Nederlands zonder vertaling, Griekenland en Japan en in een Franse vertaling, Spanje uitsluitend in het Spaans, de Scandinavische landen in een Engelse vertaling, Portugal in een Franse vertaling, de Sovjet Unie in de oude Duitse vertaling van 1930 van Freund, dus zonder dat gelet is op de in 1960 te Leiden verschenen Engelse vertaling van Szirmai. Het verzamelen en afdrukken van deze teksten is uiteraard een respectabel werk en het is gemakkelijk de verschillende teksten bijeen te hebben, ook al zullen zij met voorzichtigheid moeten worden gebruikt; in Anmerkungen 21-28 geeft hij zeer interessante rechtsvergelijkende details. Belangrijk is ook de vermelding op blz. 606 van het Aufgebotsverfahren, dat naar ik meen slechts in Duitsland bestaat en naar hetwelk in geval van verlies van een order- of toonder-papier (waaronder begrepen worden cognossementen) de eventueel nog in omloop zijnde exemplaren nietig verklaard kunnen worden: par. 363-365 van het Handelsgesetzbuch in verband met par. 1003 e.v. van de Zivilprozessordnung. De bespreking van het cognossement sluit met een uitvoerige bespreking van het doorcognossement: Anhang I, blz. 621-626, terwijl Anhang II de beruchte kwestie van schone cognossementen tegen garantiebrief behandelt; de schrijver stelt zich op het standpunt, dat de garantie slechts nietig is, indien de aflader en de reder te kwader trouw zijn en bedoelen de cognossementhouder te bedriegen.

Het bovenstaande moge een beeld geven van de enorme hoeveelheid werk, die met deze nieuwe druk is verzet; dit respect groeit indien men erop let dat een ander, kleiner werk van Abraham over zeerecht in 1960 een tweede druk heeft beleefd en dat in hetzelfde jaar hij de derde druk heeft bewerkt van een boek over luchtvaartrecht, ook al is eveneens tegen dit laatste werk als bezwaar aangevoerd dat het te veel wetsteksten in extenso afdrukt. Dit bezwaar is in de hier besproken aflevering slechts in geringe mate aanwezig en degenen die met zeevervoer te maken hebben, mogen zich gelukkig prijzen, dat de derde druk van de oude Schaps een belangrijke stap vooruit heeft gezet.

J. A. L. M. LOEFF

ENKELE TIJDSCHRIFTARTIKELN

VERKEER ALGEMEEN

„Kapazitätsbeschränkung und Preisregulierung als Mittel zur Ordnung des Europäischen Güterverkehrs — der zweite Kapteyn-Bericht“.

G. Storsberg, Intern. Archiv für Verkehrswesen, augustus 1962.

— Het zgn. 2e rapport-Kapteyn is bedoeld als voorbereiding van de ondertussen verschenen stellingname van het Europese Parlement tegen het Memorandum van de Commissie van de E.E.G. over de grondslagen van de gemeenschappelijke vervoerpolitiek in de E.E.G. Zeer veel aandacht wordt daarin besteed aan de vraagstukken van de capaciteitsbeheersing en de prijsvorming, de kernvraagstukken van de internationale en nationale vervoerspolitieken. De auteur tracht vooral het verschil aan te geven tussen de opvattingen van de Europese Commissie en van het Parlement, gezien tegen de achtergronden van de eventuele gevolgen voor de Bondsrepubliek.

„Aperçu de quelques organisations internationales compétentes en matière de transport“, Echos des Communications, no. 3, 1962.

— In dit artikel wordt een overzicht gegeven van een aantal internationale vervoersorganisaties wat betreft hun totstandkoming, hun zetel, hun doel en de landen die erin deelnemen. Hoewel niet naar volledigheid is gestreefd, is toch een verantwoorde keuze gedaan uit de zeer vele, gewoonlijk t.b.v. iedere vervoerstechniek afzonderlijk werkende organisaties. Behalve een verdeling naar geografische maatstaven — organisaties met leden over de gehele wereld dan wel alleen in Europa — zijn onderverdelingen toegepast naar gelang het feit, of de betreffende

organisatie de belangen van één, dan wel van meerdere vervoerstechnieken behartigen en een verdeling naar overheids-, particuliere- en gemengde organisaties.

BINNENSCHIEPVAART

„Europäische Wasserstrassen und europäische Binnenschifffahrt“. F. M. Küper, Intern. Archiv für Verkehrswesen, september 1962.

— Door de E.E.G. zijn de binnenscheepvaart en het waterwegennet als integrerende bestanddelen van de vervoerspolitiek in de plannen tot de vorming van een Europese gemeenschap opgenomen. Zowel de economische- als de vervoerspolitiek zijn echter niet onveranderlijk, vandaar dat ook deze plannen zeker niet definitief zijn, doch steeds aangepast moeten worden aan het eens te verwezenlijken grote, continentale net van verkeerswegen. De uit het west-Europese waterwegennet naar het oosten doordringende hoofdaders — Mittellandkanaal en Donau — vormen daartoe een door de oostelijke landen reeds lang geziene aantrekkelijke voorwaarde. De beschrijving in dit artikel geeft niet alleen een beeld van de west-Europese binnenscheepvaart, maar ze tracht ook een beter inzicht in de stand van zaken wat betreft het verkeerssysteem en de aanleg en verbetering van waterwegen in de oost-Europese landen te geven.

„Die Wirkung der Wasserstrassen auf die von ihnen durchzogenen Räume“, K. Förster, Intern. Archiv für Verkehrswesen, september 1962.

— De invloed van vaarwegen op de gebieden die zij doorsnijden wordt historisch-inductief alsmede met behulp van moderne onderzoekingsmethoden besproken. Daarbij blijkt,

dat waterwegen de economie activeren en de produktie ruimtelijk beter spreiden. Aangetoond wordt dat een multiplicatief effect uitgaat van het goedkoop worden van vervoer en van de verbetering der waterwegen via industrie-vestiging, verbetering der landbouw en energieopwekking bij stuwmereen.

„Schubschiffahrt der Communauté de Navigation Française Rhénane (CNFR) auf dem Rhein und dessen Nebenflüssen”, R. David, Intern. Archiv für Verkehrswesen, september 1962.

— Door de concentratie van het vervoer van massagoederen op de relaties Straatsburg-Beneluxhavens, Duisburg, past de CNFR sedert 5 jaren de duwvaart toe, waarbij deze maatschappij een leidende positie heeft verkregen. Het duwmateriaal van de CNFR wordt beschreven, waarna de problemen aan de orde komen zoals de duwvaart die ondervindt op de westeuropese waterwegen t.g.v. bochten, sluisafmetingen, stroomversnellingen, etc. Het vertrouwen wordt uitgesproken dat de duwvaart zich verder gunstig zal ontwikkelen, zij het ook niet voor alle goederen en voor alle vervoersrelaties.

LUCHTVAART

„Der Luftverkehr stellt neue Aufgaben”, G. Ulrich, Internat. Archiv für Verkehrswesen, augustus 1962.

— Het luchtvervoer ontwikkelt zich in ongekende mate. Dit brengt nieuwe vraagstukken en taken op alle niveaus bij deze verkeerstechniek met zich mee: de reeds zeer productieve vliegtuigen worden nog sneller, het korteafstandsluchtverkeer staat nog in de kinderschoenen en eist bijzondere aandacht. Er moeten nieuwe vliegtuigen worden gebouwd, terwijl de bestaande vergroot moeten worden. De luchtverkeersbeveiliging is niet voldoende meegegroeid met de eisen die het luchtverkeer stelt, zo-

dat modernisering en uitbreiding noodzakelijk zijn. De auteur somt verschillende vraagstukken op, met de eventuele oplossingen ervan.

STEDELIJK VERVOER

„Geordneter Verkehr Voraussetzung für ein gedeihliches Leben in den grossstädtischen Agglomerationen”, F. Lehner, Intern. Archiv für Verkehrswesen, augustus 1962.

— Veranderingen in de economische-, de vestigings- en de verkeersstructuur; 5 stellingen voor een stedelijke en een verkeersplanning: de planning moet de gehele agglomeratie omvatten, aan de planning moet een stedenbouwkundige achtergrond ten grondslag liggen, stedelijke- en verkeersplanning moeten samengaan, het verkeer in de agglomeraties moet geheel opnieuw geordend worden. Bij deze nieuwe inrichting van het verkeer moet aan het openbare massavervoer voorrang worden gegeven; bases voor de ordeningsmaatregelen en het verkeer: de bereikbaarheid van de binnensteden en van de omliggende bevolkingsconcentraties; grondslagen voor de planning bij een nieuwe opzet van het stedelijk verkeer; horizontale en verticale scheiding van de verkeerssoorten; de financiële zelfstandigheid van het openbaar vervoer; verantwoordelijkheid van de staat.

„Pipeline als Massentransportelement”, W. Jamm, Intern. Archiv für Verkehrswesen, oktober 1962.

Van de massagoederen die over grote afstanden en in grote hoeveelheden moeten worden vervoerd — twee van de belangrijkste criteria voor de rendabele exploitatie van een pijpleiding —, nemen minerale oliën, aardgas, kolen en water een eerste plaats in. Gestimuleerd door de voortgaande industrialisatie worden thans naast genoemde goederen reeds vele andere via pijpleidingen vervoerd, daar deze vorm van vervoer zeer bedrijfszeker is.

ONTVANGEN PUBLIKATIES

J. van der Poel en dr. K. Rijsdorp, Verkeersonderwijs voor het Nijverheidsonderwijs, 's-Gravenhage, z.j., 60 p.

Skipsfartøkonomisk Institutt Norges Handelshøyskole, Smaskrifter

- nr. 1. Shipping cargoes and routes in 1970 and the consequences for shipbuilding;
2. Perspektiver og problemer i skipsfarten i dag, belyst av 9 skipsfartøkonomer;
3. Seasonal variations in the employment of bulk cargo tonnage;
4. Stalproduksjonen og verdenshandelen med jern og stal;
5. Iron scrap and the international sea-borne scrap trade;
6. Shipping in the countries of the Eastern Bloc;
7. Transportøkonomien (Trafikkøkonomien).

Skipsfartøkonomisk Insitutt Norges Handelshøyskole, Tankfartens etablerings- og introduksjonsperiode i norsk skipfart 1912-1913 og 1927-1930, Bergen, 1961, 79 p.

Havenbedrijf van de Stad Antwerpen, Haven van Antwerpen, Statistisch Overzicht 1962, Antwerpen, 1962, 53 p.

Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel, De taak van Nederland t.a.v. de ontwikkelingslanden, Haarlem, 1962, 69 p.

Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen, Spoorwegmaterieel voor Goederenvervoer, Brussel, 1961, 96 p.

Rijksdienst voor het Nationale Plan, Mensen op Zondag, publ. nr. 14, 's-Gravenhage, z. j., 166 p., 13 bijlagen.

Union International de Tramways, de Chemins de Fer d'Intérêt local et de Transports Publics Automobiles, Cinquantenaire, deel I: Un demi-siècle de travail 1885-1935; deel II: Commémoration 1935, Brussel, z. j., resp. 197 en 110 p.

Ir. J. W. Sluiter, Beknopt overzicht van de Spoor- en Trambedrijven, Leiden, 1961, 107 p.

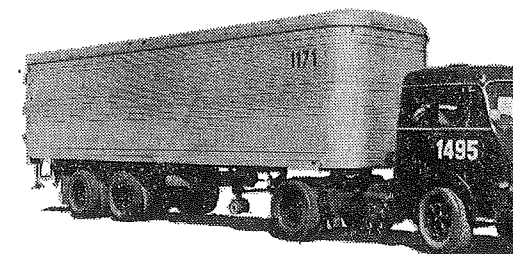
- Economische Technologische Dienst voor Nd.Holland, Het vreemdelingenverkeer, in het bijzonder in Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht, Haarlem, 1962, 138 p.
- Nederlands Genootschap voor Public Relations, De zelfstandige public relations adviseur, 1962, 16 p.
- Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, The economics of roads, Oxford, 1960, 393 p.
- Contact-Commissie voor Verkeer Zuid-Holland, 2e Zuid-Hollandse Verkeersdag, Delft, 1961, 45 p.
- Dr. ir. R. J. Forbes, Van Newton naar Einstein, 's-Gravenhage, 1961, 20 p.
- Europa-Instituut van de Universiteit van Amsterdam, Europa in de Universiteit, Groningen, 1961, 129 p.
- Vereniging van Nederlandse Gemeenten, Gemeentelijk Jaarboek 1962, 's-Gravenhage, 1962, 372 p.
- Bundesministerium für Verkehr, Ausbauplan für die Bundesfernstrassen, 1957, 19 p., 14 bijl.
- Weirauch-Heinse, Eisenbahn-Verkehrsordnung, 8. Auflage, Berlin, 1962, 408 p.
- N.V. Maatschappij voor Projectontwikkeling Empo, Hoog Catharijne, Utrecht, 1962, 55 p.
- International Road Federation, The Economic Problems of Road Traffic in the Countries Members of the European Conference of Ministers of Transport, Parijs, 1962, 31 p.
- Europese Conferentie van Verkeersministers, European Conference of Ministers of Transport, Parijs, 1962, 86 p.
- Dr. C. Steffen, Onderzoek naar psychologische facetten van goed en slecht autorijden alsmede de invloed van alcohol daarop, 's-Gravenhage, 1962, 251 p.

TREKKERS

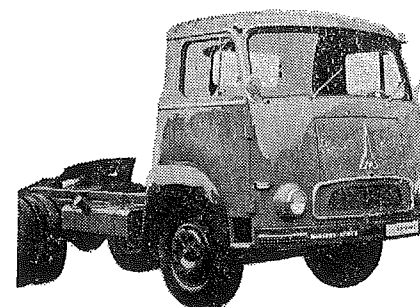


DIE UW AANDACHT TREKKEN

Zij worden geleverd met frontstuur of torpedo-front, als 2- of 3-asser en voor terreinwerk met 4 aangedreven wielen.



MAGIRUS-DEUTZ



trekkers zijn uitgerust met de 6- of 8-cilinder luchtgekoelde Deutz-Dieselmotor, die een juiste en konstante werktemperatuur heeft onder alle omstandigheden. Zij zijn beschikbaar tot treingewichten van 40.000 kg.



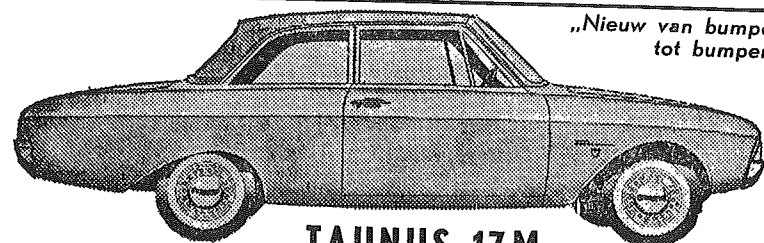
BELANGRIJK VOOR FLEETOWNERS

Bij de luchtgekoelde Deutz-Dieselmotoren worden zoveel mogelijk gelijke onderdelen voor verschillende typen motoren toegepast. De voordelen van deze „Bouwdooskonstruktie“ komen zeer in het bijzonder de eigenaars van MAGIRUS-DEUTZ bedrijfsauto's ten goede. In totaal zijn er 97 onderdelen, die zowel voor de 6- en 8-cilinder motoren kunnen worden gebruikt. Deze kunnen dus onderling worden verwisseld. Hierdoor zijn reparaties steeds vlug en goedkoop uit te voeren.

N.V. MOTORKRACHT

HOOGVEEN, POSTBUS 33, TELEFOON 05280/2341





„Nieuw van bumper
tot bumper“

TAUNUS 17M

**AUTOMOBIELBEDRIJF
FISCHER N.V.**

Official Ford Dealer voor Enschede
en omstreken - Telefoon 5000

Wij leveren alle soorten uniformen voor:

Muziekkorpsen - Chauffeurs
Portiers - Begrafnis ondernemingen
Koopvaardij - Militairen enz.

Alle soorten petten, baretten en uitmonsteringen, vaandels enz.

FIRMA R. STOBBE Begoniastraat 14 - Enschede - Tel. (05420) 85 97
Vraagt zonder verplichtingen offerte

Fa. E. J. Schooten & Zonen

Walstraat 1-3 - Esstraat 110
Tel. 22 94 - 22 56
RIJSSEN

TRAILERBOUW

CONSTRUCTIEWERKEN

Leverancier van diverse grote expeditiebedrijven en industrieën

CONSTRUCTIEWERKPLAATS TER HUURNE

Werfheegde 16-18 - Haaksbergen
Telefoon (05427) 2 24

FABRIEK VAN: STALEN RAMEN

Meerdere kiosken voor service stations
werden reeds door ons geleverd

Voor MODERNE Optiek

Fa. F. OOSTERLAAR

Kleien Poot 22 - Deventer - Tel. (06700) 45 83

De Rijk's Expeditie

Hengelosestraat 45 - Oldenzaal - Telefoon (05410) 24 08

Internationale Expeditieuren
Speciaal Meubeltransport

**Firma H. GERFEN
ALMELO**

Arendsboerweg 4-6
Telefoon (05490) 25 97



Specialiteiten

RESTAURANT

„DE GOUDEN POLLEPEL“

MARKT 5 - ENSCHEDE - TELEFOON (05420) 11390

HET RESTAURANT
MET
**EXCLUSIEVE
GERECHTEN**

**„GRILL-ROOM“
TERRAS
MONTMARTRE**

Aanbevolen Service Stations

ESSO SERVICENTER TH. J. VAN HAXEN

de Marskant 47
Tel. 7087 - Hengelo

- | | |
|---|-----------------------|
| V | EXTRA BENZINE |
| O | EXTRA MOTOROLIE |
| O | VAKKUNDIG DOORSMEREN |
| | ATLAS BANDEN |
| R | SIMONIZ POETSMIDDELEN |

Meyer's Service-station

Rijksweg 223 - Glanerbrug - Telefoon (05424) 323
Onze service is spreekwoordelijk



Uw vriend langs de weg

Uw laatste Shell Service Station voor de grensovergang Enschedé-Gronau.
Tevens doorsmeren van personenwagens.

CALTEX SERVICE-STATION „DE POSTE”

HERMAN VAN DER VEEN

Goor - Holland

Rijksweg 44 - Tel. (05470) 28 26



SERVICE STATION „WOLSINK”

Keppelscheweg 80-86

Doetinchem

Tel. (08340) 47 20-49 70

Snelle bediening

Prima Service

HOLLAND - TWENTE

Fa. Th. M. van SCHIE & Zn.

INDUSTRIEWEG 1b - KATWIJK AAN ZEE

Dagelijks vervoer naar en van:

Almelo	Rotterdam
Hengelo	Den Haag
Borne	Leiden
Enschede	Schiedam
Glanerbrug	Delft
Katwijk	

Filiaal Almelo
Telefoon (05490) 6180 en 4715
Paradijsweg

Katwijk aan Zee
Telefoon (01718) 2465
Katwijk 2630

Voor al Uw VERHUIZINGEN en TRANSPORTEN zowel in Binnen- als
Buitenland naar:

Algemeen Transport-Bedrijf

Fa. T. VELDHOEN

Achter de Muren 44, Vischpoort

DEVENTER

Telefoon (06700) 23 37 b.g.g. 50 08

Emigratieverpakkingen naar alle werelddelen.

Tevens zijn wij voorzien van ruime, droge en motvrije opslagruimten.

Speciale Kunstvoorwerpen-transporten.



**UW PRODUCT
HEEFT PAS WAARDE IN
HANDEN VAN DE KOPER**

*Kies voor het transport
naar de klant de methode
die bij Uw product past*

**DAAROM:
DOE HET NIET ZELF**

TRANSPORT IS GEEN KNUTSELWERK

**LAAT HET EEN
SPECIALIST DOEN**

Van Gend & Loos

TRANSPORTSPECIALISTEN SEDERT 1796

KENDALL
Motoroliën en Vetten

Dekkleden
Imperiaalkleden
Polyethylerekleden
Preparaten
Kampeertenten

G. WASSER - ENSCHEDE - KUIPERSDIJK 127 - TEL. 37 78



VEILIG VERKEER EIST GOEDE OGEN !

Weet U dat 30% van de weggebruikers
niet scherp kan zien?

Laat Uw ogen regelmatig controleren

Heeft U last van: Nachtblindheid? Schittering? Verblindheid?

Wij geven deskundige adviezen - **MARKTSTRAAT 17 - HENGLO**