

INTERNATIONALE COMBINATIE IN DE IJZER-INDUSTRIE *).

*„Gold is for the mistress — silver for the maid !
Copper for the craftsman cunning at his trade.”
„Good !” said the Baron, sitting in his hall,
„But Iron — Cold Iron — is master of them all !”
(From „Cold Iron”, by Rudyard Kipling.)*

In 1913 bedroeg de wereldproductie van ruwijzer ongeveer 100 millioen ton. Daarbij waren de Vereenigde Staten betrokken met 40 %, Engeland met 13 %, Duitschland en Luxemburg met 25 %, Frankrijk met $6\frac{1}{2}$ % en België met 3 %; deze landen dus te samen met niet minder dan $87\frac{1}{2}$ %, zoodat hunne ruwijzer-productie zich tot die aller overige landen als 7 : 1 verhiel.

Het ligt voor de hand, dat de doorvoering door deze 6 landen eener gemeenschappelijke export-politiek, zij het dan ook voor slechts een deel hunner ijzer- en staalproducten, van groote beteekenis ware. Zelfs toch indien, naar verluidde, de door de bedrijven in Engeland, Frankrijk en België voorbereide regeling alleen betrekking zoude hebben op zekere walsproducten, zoo zoude het daarbij gaan om milliarden-getallen; immers alleen

*) Vele gegevens en getallen, in dit stuk voorkomende, zijn onder meer ontleend aan: Ministry of Reconstruction, Report of Committee on Trusts, London 1919, — George R. Carter, The Tendency towards Industrial Combination, London 1913, — Dr. H. Levy, Monopoly and Competition, London 1911, — H. W. Macrosty, Trust Movement in British Industry, London 1907, — J. M. Keynes, The Economic Consequences of the Peace, London 1920, — Balansen U. S. Steel Corporation, — P. de Roussiers, Les Syndicats industriels de producteurs en France, Paris 1901, — de Leener, Les syndicats industriels en Belgique, Bruxelles 1904, — Et. Martin Saint Léon, Cartells et Trusts, Paris 1909, — Dr. H. Mannstaedt, Konzentration in der Eisenindustrie, Jena 1906, — Prof. Dr. A. Binz, Kohle und Eisen, Leipzig 1919, — Dr. L. D. Pesi, Das Dumping, München 1921, — J. Singer, Das Land der Monopole, Berlin 1913, — Prof. Dr. R. Liefmann, Kartelle und Trusts, Stuttgart 1920, — Dr. J. Grünzel, Ueber Kartelle, Leipzig 1902, — Th. Vogelstein, Organisationsformen der Eisenindustrie, Leipzig 1910, — Dr. W. Morgenroth, Die Exportpolitik der Kartelle, Leipzig 1907, — Ir. Landsberg, Ijzer en staal, Amsterdam 1919.

en daardoor de internationale doorvoering belangrijk vergemakkelijkt wordt, zal eene korte terugblik op verschillende verhoudingen in de meer in het bijzonder op den voorgrond tredende ijzer-industrieële landen, te weten de Vereenigde Staten, Engeland en Duitschland, zoo nauw bij deze internationale syndicaten betrokken, niet achterwege kunnen blijven, naardien deze verhoudingen vooral bij de beoordeeling der syndicaten en hunne werking in aanmerking dienen genomen te worden.

Met een grondgebied, iets grooter dan dat van geheel Europa, vormden de Vereenigde Staten na 1865 eene staatkundige eenheid, binnen welks landsgrenzen het vrije ruilverkeer doorgevoerd was en uniformiteit van taal, munt, instellingen, zeden en gewoonten overheerschen bleef, ook terwijl de bevolking van 38 millioen in 1870 tot 94 millioen in 1910, zijnde tot circa 10 per vierkante K.M. steeg. Door de snelle en grootsche uitbreiding der binnenlandsche verkeersmiddelen werden steeds opnieuw deelen van dit uitgestrekte gebied in cultuur gebracht, zoodat het land als exporteur van landbouwproducten, koper, petroleum, enz. eene vooraanstaande positie op de wereldmarkt innam. Daardoor werd voor de ijzerindustrie, sedert de ontginning der rijkelijk aanwezige delfstoffen daarvoor van het buitenland onafhankelijk, een groot arbeidsveld geschapen, welks bewerking door andere landen door protectionistische maatregelen bemoeielijkt werd. De uitgestrektheid der binnenlandsche markt, de snelle ontwikkeling en de nagestreefde uniformiteit noodzaakten tot zooveel mogelijk massale en genormaliseerde productie, waardoor voor de ontwikkeling der Amerikaansche grootbedrijven de weg gebaad werd. Deze grootbedrijven dienden voorts, reeds van wege het gebrek aan werkkrachten, zoo automatisch mogelijk ingericht te worden; door de voortdurende immigratie van alle mogelijke rassen kon echter de voor de bediening der machinale inrichtingen noodzakelijke werkkracht goedkoop verkregen worden. De groote behoefte der binnenlandsche markt was oorzaak, dat de ijzer- en staalindustrie in veel geringer mate aandacht aan den export behoefte te schenken; meermalen toch kon zij nauwelijks aan de binnenlandsche vraag voldoen. Niet vergeten mag daarbij worden, dat de productieve krachten van het land rationeel aangewend konden worden, doordien de uitgaven voor bewapening relatief lager bleven dan die van andere staten.

deed daarbij invoering van het semi-automatisch bedrijf minder snel plaats vinden. Op het zooveel kleinere moederlandsche gebied moest de ijzer-industrie zich tegenover de buitenlandsche concurrentie handhaven, zonder door protectie gesteund te worden, hetgeen, waar zij voor grondstoffen meerendeels van het buitenland onafhankelijk was, haar veelal gelukte, vooral doordien zij zich meer specialiseerde. De geheele Britsche industrie ging echter, ten gevolge van de toenemende bewapening, onder aan groeiende finantieele lasten gebukt.

Na eene reeks van oorlogen tot eene staatkundige eenheid samengesmeed, zag het Duitsche rijk, dat van de geheele Europeesche oppervlakte 5 % besloeg, zijne te herbergen bevolking van 40 millioen in 1870 tot 65 millioen in 1910, dus tot 120 per vierkante K.M. toenemen, zoodat het eene behoorlijke plaats onder de zon diende in te nemen. Waar door de uitbreiding van het wereldverkeer de landbouw zich minder goed tegenover de concurrentie van andere werelddeelen konde handhaven, nam de industrie van lieverlede een overwegende plaats in. Dit geschiedde, in overeenstemming met de drang naar daden der bevolking, op snelle wijze, zoodat de binnenlandsche markt, ook al werd deze tegenover buitenlanders zooveel mogelijk beschermd, al spoedig te klein bleek. Door de in het land zelve nagestreefde en meer tot een systeem verheven uniformiteit werd massale en genormaliseerde productie bevorderd, daardoor mede de verlaging der productiekosten, noodzakelijk trouwens, wilde het toenemend surplus der productie inderdaad geexporteerd kunnen worden. Deze export diende toch in de eerste plaats te geschieden naar andere deelen van het Europeesch grondgebied, naar deelen dus, welke ten opzichte van instellingen, zeden en gewoonten, eene ware staalkaart vormden, zoodat dan ook aan het Duitsche aanpassingsvermogen grootte eischen gesteld dienden te worden. Door de aanwezigheid van verschillende gunstig gelegen grondstoffen, vooral echter door de na 1880 mogelijk geworden benutting der ertslagen in Elzas-Lotharingen en die van Luxemburg was de ijzerindustrie voor grondstoffen grootendeels van het buitenland onafhankelijk, hetgeen aan de verlaging der productiekosten ten goede kwam. Het aanpassen aan de buitenlandsche markten werd voorts niet alleen in de hand gewerkt door de

beschouwd kon worden, gaanderweg vorderingen maakte, in het eene land sneller echter dan in het andere.

Voor de aldus ontstane min of meer gemengde bedrijven waren, evenals voor de nog onvermengde grootbedrijven, kostbare inrichtingen noodzakelijk, wier rentabiliteit echter door de reductie der productiekosten verkregen werd. Deze kostbare inrichtingen lagen minder of niet binnen het bereik van de kleinere, zich nog tot één enkel productiestadium beperkende bedrijven, terwijl ook de productiekosten dier bedrijven hooger waren; vooral in tijden van dalende conjunctuur geraakten deze kleinere bedrijven dan ook vaak zoodanig in het gedrang, dat hunne overname door de grootere bedrijven volgde. Op deze wijze werden verschillende zich tot één zelfde productiestadium bepalende bedrijven aaneengesloten, kon de combinatie dier bedrijven dus als eene horizontale beschouwd worden. Bij de gemengde grootbedrijven vond deze combinatie meer en meer in beide richtingen plaats.

In welke richting deze vorm der combinatie zich ook ontwikkelde, steeds was zij gebaseerd op het bezit, kon dus als eene duurzame beschouwd worden.

Deze duurzame combinatie, hoe sterk technische en commerciële overwegingen ook daarvoor mochten pleiten, ware echter, evenmin als de ontwikkeling van het grootbedrijf zelve, mogelijk geweest zonder de uitbreiding van het effectenwezen. Deze uitbreiding toch stelde niet alleen het gemobiliseerde kapitaal in staat de voor het grootbedrijf benoodigde geldmiddelen te verschaffen, onder deelname aan de lasten en lusten dier bedrijven zelfs van wege de kleinste deelen, doch schiep ook de mogelijkheid het eene bedrijf bij het andere, vaak tegen diens wil, te doen deelnemen, onder bepaalde voorwaarden daarin overwegenden invloed uit te oefenen. Dan ook werd de aaneensluiting der bedrijven door middel der duurzame combinatie bevorderd door de samenwerking tusschen de meer in het bijzonder het gemobiliseerde kapitaal beheerende lichamen, de banken, door de oprichting van financierings- en soortgelijke instituten, de toepassing van het stelsel van wederzijdse commissariaten, alsmede in meerdere gevallen zoowel door nationale voorkeur, aan bepaalde producten betoond, door protectionistische maatregelen en door de ligging van benoodigde grondstoffen buiten de landsgrenzen, in welke laatstbedoelde drie ge-

van den concurrentiestrijd met zijne meermalen uiterste consequenties door middel van onderling overleg in de hand, zij het dan ook vooreerst meer alleen voor de binnenlandsche markt en de daar gevestigde bedrijven.

Nu kon dit onderling overleg de meest tastbare en directe resultaten opleveren, indien het producten betrof, die in qualiteit, afmetingen, enz. niet zoo heel veel van elkander verschilden, door een betrekkelijk klein aantal bedrijven vervaardigd werden en voor welke men buitenlandsche concurrentie het minst behoefde te vreezen, hetgeen meestal in de eerste plaats in protectionistische landen het geval was. Het behoeft dan ook geen verwondering te baren, dat dit nationale overleg tot de meeste resultaten leidde in de protectionistische en over grondstoffen beschikkende landen, alwaar de groote en gemengde bedrijven van lieverlede vrijwel den toon aangaven.

Dit onderlinge overleg had ten gevolge, dat in de verschillende landen tusschen daarvoor in aanmerking komende bedrijven regelingen getroffen werden, die allengs eene grootere plaats in het bedrijfsleven innamen. Er ontstond eene vorm van combinatie, niet gebaseerd op het bezit, doch op de onderlinge overeenkomst, eene tijdelijke combinatie dus.

De tijdelijke combinatie, in vroeger eeuwen in allerlei vormen toegepast, had reeds kort na 1865 toepassing gevonden in enkele bedrijfstakken tusschen gelijk of ongeveer gelijk groote en zich meestal tot één enkel productiestadium of onderdeel daarvan bepalende bedrijven; deze toepassing was dan echter voornamelijk van lokalen aard geweest en minder gecompliceerd dan later het geval was. In het Vereenigd Koninkrijk kende men de „honourable understandings”, de „gentlemen's agreements”, de „sympathetic agreements”, de „family agreements”, ook reeds de meer uitgebreide „pools” en „conferences”, allen echter aanvankelijk grootendeels voorbijgaande verschijningen. Dergelijke regelingen toch bleken vooreerst nog van korten duur; meestal lagen de bedrijven zeer verspreid, beschikten zij slechts in enkele districten over een trouwens meer lokaal monopolie, waren de tegenstellingen tusschen oude grootbedrijven en de nieuwe kleineren scherp en kwam voorts, althans vóór 1900, eene dergelijke vorm van samenwerking minder met de Britsche neigingen overeen. Voor de Engelsche ijzer- en staalindustrie in het bijzonder, die in 1875

als die van Cammell en Brown zoowel ertsmijnen in Engeland als in Spanje aankochten, hetwelk zij in eigen hoogovens verwerkten, waartoe zij eveneens verschillende kolenmijnen aankochten. Door de hooge prijzen was het gebruik van stalen rails niet zeer toegenomen, doch dit werd anders zoodra na 1873 het verschil tusschen de prijzen van ijzeren en van stalen rails belangrijk gereduceerd werd; waren deze prijzen toch in 1873 nog £ 8.9 en £ 9.17.6., zoo waren zij reeds in 1880, toen overigens eene depressie heerschte, reeds tot £ 4.18.3 en £ 5.2.6. gereduceerd. Terwijl dan ook in het district Cleveland b.v. in 1873 nog 324.000 ton ijzeren rails uitgewalst werden, was dit aantal in 1880 reeds tot 27.000 ton, in 1884 tot slechts 4.000 ton gereduceerd. De Engelsche staalexport bleef dan ook vooreerst nog van beteekenis, in het bijzonder wat rails aangaat, hoewel de exportprijzen eveneens belangrijk gedaald waren, niet het minst ingevolge de toename der Duitsche concurrentie.

In het Duitsche rijk toch hadden de opkomende ijzer- en staalbedrijven, waaronder eveneens reeds enkele groote en gemengde bedrijven voorkwamen, hunne productie snel opgevoerd, doch na 1873 bleek de in te krimpen binnenlandsche behoefte onvoldoende voor de capaciteit en het aantal dier bedrijven, zoodat geexporteerd diende te worden. Tusschen 1875 en 1880 bedroeg de jaarlijksche Duitsche productie van rails b.v. reeds ongeveer 450.000 ton, waarvan een toenemend deel geexporteerd werd. In den vorm van kartelleering toegepast, maakte de tijdelijke combinatie grootere vorderingen, zoodat van lieverlede verscheidene „Preis-, Submissions-, Gebiets-, Kontingentierung-“ en andere kartellen ontstonden, wier doel in de eerste plaats was de prijzen op de binnenlandsche markt zoo hoog mogelijk op te voeren. Dit was trouwens noodzakelijk, daar de export slechts tegen de op de wereldmarkt geldende prijzen konde geschieden, voor die markt met in de eerste plaats hooge vrachten rekening gehouden diende te worden en de Engelsche bedrijven niet voornemens waren zonder meer het gewonnen terrein prijs te geven. Zoowel de Duitsche als de Engelsche bedrijven konden slechts bij continu en volbelast bedrijf de productiekosten zoo laag mogelijk houden; voor dit bedrijf was dus eene bepaalde hoeveelheid opdrachten noodzakelijk. Door de concurrentie op de wereldmarkt werden de exportprijzen hoe langer hoe meer gedrukt; de Duitsche en Engelsche bedrijven, waarbij zich nog een tweetal Belgische

bedrijven voegde, werden tegen elkander uitgespeeld, met het gevolg, dat dat bedrijf de opdracht ontving, hetwelk in staat dan wel geneigd was het verst met de prijzen terug te gaan. Op die wijze werden nog vóór 1879 naar landen als Spanje, Portugal en Roemenië Deutsche rails geleverd tot prijzen, die in enkele gevallen de helft der binnenlandsche prijzen moeten bedragen hebben. De Engelsche bedrijven ondervonden dan ook deze Deutsche concurrentie zelfs voor verschillende andere ijzer- en staalproducten in gebieden, die zij tot nog toe als hun onbetwist terrein hadden meenen te mogen beschouwen.

Daar, zooals reeds vermeld werd, de prijzen van Engelsche staalproducten, van rails trouwens in het algemeen, zeer belangrijk gedaald waren ten gevolge van de toenemende onderlinge concurrentie in Engeland en van buiten, verloren grootbedrijven als Cammell en Brown, die toentertijde uit de aanensluiting van opeenvolgende productie-stadiën nog niet de latere technische voordeelen konden trekken, hunnen voorsprong en dien met hen eenige andere bedrijven, die destijds hun voorbeeld in zake duurzame combinatie gevolgd hadden. De Browns sloten dan ook hunne groote walserij voor rails, terwijl Cammells de hunne met andere ijzer- en staalbedrijven, voor aanvoer enz. gunstiger gelegen, combineerden.

Bij dezen stand van zaken kwamen voor het Deutsche rijk en voor zijne ijzer-industrie in het bijzonder twee omstandigheden een belangrijken invloed uitoefenen. In de eerste plaats werden zoowel voor dit rijk als voor menig ander deel van Europa òf protectionistische maatregelen ingevoerd òf de bestaande tarieven verhoogd; in de tweede plaats stelden de verbeteringen, inmiddels in de Bessemer methode aangebracht, de Deutsche bedrijven in staat met vrucht partij te trekken van de rijkelijk aanwezige en gemakkelijk ontginbare ertslagen in Elzas-Lotharingen en Luxemburg.

De hoogere bescherming tegen de buitenlandsche concurrentie vergemakkelijkte de binnenlandsche kartelleering en de binnenlandsche prijsverhoging. Daar stond echter tegenover, dat die hoogere bescherming ook door andere landen toegepast werd en dus naar deze landen alleen geëxporteerd konden worden tegen prijzen, blijvende onder het niveau der voor de beschermde binnenlandsche markt geldende prijzen. Dat nu werd vergemakkelijkt door de prijspolitiek, door kartellen in verschillende landen ge-

voerd. In Oostenrijk b.v. kwam reeds einde 1878 het eerste kartel, dat voor rails, tot stand, welk kartel, ook doordien de Oostenrijksche spoorwegen verplicht waren de binnenlandsche industrie te steunen, in staat gesteld werd de prijzen zoo hoog op te voeren, dat de Oostenrijksche regeering de spoorwegen machtigen moest rails en ander materiaal van elders te betrekken. Het gevolg van een en ander was, dat de Duitsche en Oostenrijksche bedrijven voor verschillende producten wederzijdsche regelingen troffen, waaraan ook veelal Belgische bedrijven deelnamen. Voor rails waren dergelijke internationale regelingen gemakkelijker door te voeren, sinds de varieteiten van lieverlede vrijwel genormaliseerd waren, terwijl het hier een product gold, dat slechts van tijd tot tijd door groote en koopkrachtige lichamen in belangrijke hoeveelheden benodigd werd en slechts door een betrekkelijk klein aantal bedrijven in binnen- en buitenland geregeld vervaardigd werd; in Oostenrijk b.v. was het aantal der bedrijven, die ook rails uitwalsten, tot 6 gedaald.

Tegen 1883 bestonden dan ook reeds niet minder dan 40 internationale kartellen, waaronder verscheidene voor ijzer- en staalproducten, met de Duitsche, Oostenrijksche en Belgische bedrijven als voornaamste deelnemers.

De Engelsche bedrijven, die zich de ernst der situatie moeielijk konden verhelen, bleken niet ongeneigd aan deze nieuwe vorm van internationale samenwerking mede te doen, waartoe echter in de eerste plaats de vorming van een Engelsch kartel noodzakelijk was. In den loop van 1883 kwam voor rails zulk een nationaal kartel tot stand, de „Steel Rail Makers' Association of Great-Britain", waarbij zich op 1 na alle 20 Engelsche bedrijven, die rails uitwalsten, aansloten. Daarna werd in 1884 tusschen dit kartel, het Duitsche kartel, waarbij alle op 2 na rails uitwalende Duitsche bedrijven aangesloten waren en de beide op den voorgrond tredende Belgische exportbedrijven van Cockerill en van d'Angleur

Het eerste Internationale Rails-Syndicaat

tot stand gebracht.

Dit syndicaat beoogde dus verbetering van het prijsniveau zowel op de binnenlandsche markt van ieder nationaal kartel als op de wereldmarkt. Nu werd, ter bevordering van dit doel, de binnenlandsche markt van ieder nationaal kartel als diens eigen gebied beschouwd, waarheen geen der leden van een ander

Het gevolg was, dat de minimum verkoopprijs gaanderweg tot £ 5.5 per ton verhoogd werd, ofschoon de situatie op de wereldmarkt niet zeer gunstig was. De ontevredenheid over de ieder bedrijf beperking opleggende regeling nam gaanderweg toe en toen in begin 1886 twee Engelsche bedrijven uit het kartel traden, werd dit in April d.a.v. ontbonden, waardoor meteen een einde aan het internationale syndicaat kwam, al wenschte men dan ook er zonder eenig officieel verband naar te blijven streven elkanders binnenlandsche markten te eerbiedigen, hetgeen, naar het schijnt, slechts af en toe voor België en Duitschland door middel van zekere conventies gelukte. Na de ontbinding van het Engelsche kartel liep de Engelsche noteering onmiddellijk tot £ 4.3 terug, tot welken prijs de bedrijven in het Noorden van Engeland reeds enkele maanden later volop werk hadden afgesloten.

In verband met deze nieuwe Engelsche concurrentie verlaagden de Deutsche bedrijven de binnenlandsche prijzen zoodanig, dat deze gelijk waren aan de Engelsche gereduceerde prijzen, verhoogd met vracht en rechten; op de binnenlandsche markt konden zij zoodoende $\frac{2}{3}$ hunner productie nog met eene doorsneewinst van Mk. 35 per ton onderbrengen, terwijl het overige derde gedeelte geëxporteerd werd tegen de thans weder concurreerende buitenlandsche prijzen, die soms tot £ 3.13 daalden. Ten einde bovendien eene intensieve samenwerking te bereiken, sloten zich de Deutsche bedrijven tot een nieuw kartel, de „Deutsche Schienengemeinschaft“, aaneen, welks 24 deelnemers over 3 geografische groepen verdeeld werden.

Ofschoon het thans verscheidene jaren zoude duren alvorens voor rails eene tweede internationale regeling tot stand zoude komen, verdient, in verband met deze regeling, niet alleen de ontwikkeling der combinatie in hare beide vormen in verschillende landen de aandacht, doch vooral ook de ontwikkeling in de Vereenigde Staten, aangezien dit land, vóór 1890 niet bij den export betrokken, bij de tweede internationale regeling en daarvoor eene belangrijke rol zoude spelen.

„Understandings“, „pools“, „agreements“ en dergelijke conventies waren in de Vereenigde Staten evenmin onbekend, doch al onderbraken zij af en toe perioden van hevige concurrentie, zoo waren zij meestal, althans vóór 1900, van korten duur, daar zij niet met voorliefde blijvend toegepast werden. Het land toch bood

gers" tot stand kwamen, meerdere op ongezonde finantieele basis, omdat vooral de „earning capacity" der trusts belangrijk overschat werd; Carnegie, die als Schot van geboorte, steeds eene uiterst gezonde finantieele politiek gevoerd had, plukte daar enkele jaren later de vruchten van, doordien hij in 1901 des te gemakkelijker de United States Steel Corporation in het leven konde roepen, waardoor 65 % der Amerikaansche staalproductie in ééne hand vereenigd werden.

Waar zich door de vele „mergers" reeds in 1898 over de helft der Amerikaansche staalproductie in handen van slechts weinige bedrijven had gevonden, had men het jaar daarop de Rail Pool andermaal kunnen instellen, zoodat de officieele prijzen weder tusschen \$ 28 en \$ 32 varieerden, later, althans oogenschijnlijk, op \$ 28 gehandhaafd bleven.

De U. S. Steel Corporation, welke grootsche walserijen, speciaal voor rails, ingericht had, produceerde in 1903 ongeveer 1.92 miljoen ton rails, zijnde $\frac{2}{3}$ der geheele Amerikaansche productie. Van deze productie werden vooreerst nog circa 10 % geëxporteerd, deels ook naar Europa; de Corporation leverde b.v. in 1901 aan de Engelsche spoorwegen rails tot den prijs van \$ 24, terwijl de Amerikaansche spoorwegen toen zelfs wel \$ 35 hebben moeten betalen. Aan dezen Amerikaanschen export naar Europa kwam echter eenige jaren later een einde, doch voor den belangwekkenden strijd, aan de tweede internationale regeling voorafgaande, zal eerst een overzicht van de ontwikkeling in andere landen noodzakelijk zijn.

In Engeland, met zijne in hoofdzaak onbeschermden markt, diende elke tijdelijke combinatie in de eerste plaats rekening te houden hetzij met de situatie in andere districten, hetzij met die in andere exporteerende landen. Daalde in deze landen de conjunctuur, dan nam hun export naar Engeland toe, zoodat door kartelleering, op nationale voet geschoeid, weinig bereikt konde worden. Steeg de conjunctuur in andere landen, dan had kartelleering meer waarde; deze vorm van samenwerking had echter ook na 1885 vooreerst nog weinig succes in Engeland, zoodat de bedrijven, over de verschillende districten verdeeld, elkander concurrentie bleven aandoen. Slechts de Schotsche staalbedrijven hadden zich sedert 1884 gekartelleerd in den vorm van „Scotch Steel Associations", doch ook deze moesten bij hunne prijsstelling met de

concurrentie der bedrijven in de Midlands en in het Noorden rekening houden; deze laatste bedrijven gingen eerst tegen 1900 tot kartelleering over en deze werd daarna meer nationaal doorgevoerd.

Waren de Engelsche railsprizen in 1888 tot £ 3.18.3 gedaald, zij stegen in 1890 door de grootere vraag, vooral van uit Azia, tot £ 5.9.1, mede ook als gevolg van hoogere grondstofprizen om daarna echter weder te dalen tot £ 3.10 in 1895. Toen kwam echter een tweede nationaal kartel voor rails, de „British Rail Makers' Association” tot stand, opgericht door 10 Engelsche bedrijven die geregeld rails uitwalsten. De Association stelde zich ten doel „maintenance of prices” voor de medewerking tot welk doel zij de hulp inriep der 6 andere Engelsche bedrijven, die slechts af en toe rails uitwalsten, welke bedrijven zich bereid verklaarden „their benevolent support” te verleenen. De kleinste bedrijven werden buiten deze regeling gehouden.

Hoewel door de totstandkoming van dit kartel de prijzen tot £ 4.15 verhoogd werden, dienden de Engelsche bedrijven zich voor den export naar de wereldmarkt te schikken. Was de situatie op deze markt gunstig, zoo ging menig bedrijf maar het liefst zijn eigen gang; bij ongunstige situatie deed zich meermalen het zelfde verschijnsel voor, zoodat men van lieverlede dit door meer dwingende bepalingen trachtte te voorkomen.

Ook in dit kartel hadden de grootbedrijven andere belangen dan de overige bedrijven; de invloed der eersten was echter minder overwegend, doordien de duurzame combinatie in Engeland nog niet die vorderingen gemaakt had, welke in landen als de Vereenigde Staten en Duitschland te constateeren vielen. Wat Engeland betreft was dit wel het geval geweest in andere bedrijfstakken, met name in vele deelen der katoennijverheid, de fabricage van cement, zout, behangsel enz., in alle welke bedrijfstakken in de periode 1895—1898 de duurzame combinatie, voornamelijk in horizontale richting, op zulk eene groote schaal doorgevoerd was, dat talrijke ondernemingen gecombineerd waren, waardoor de nieuw gevormde grootbedrijven in meerdere gevallen tot 85 % der geheele Britsche productie controleerden en derhalve de Amerikaansche trusts evenaarden. Het gold hier echter veelal meer plaatselijke of technische monopolies, terwijl de resultaten, door deze duurzaam gecombineerde bedrijven behaald, in de meeste gevallen zeer tegenvielen. Waar 60 tot 100 bedrijven tot één geheel

vereenigd werden, wilden de vroegere eigenaren en beheerders allen aan de leiding deelnemen, zoodat deze zeer omslachtig en kostbaar werd; in meerdere gevallen ook was de kapitalisatie op ongezonde basis geschied en had men, evenals in de Vereenigde Staten, de „earning capacity” belangrijk overschat, vooral b.v. bij zout en cement. Al waren er dan ook gunstige uitzonderingen, zooals b.v. het bedrijf van Coats, terwijl gaanderweg de nieuwe bedrijven vereenvoudigd werden, zoo moedigden de resultaten toch niet tot navolging aan, zoodat dan ook lichamen als Cammell, Brown, Vickers en dergelijken bij de verdere duurzame combinatie zeer voorzichtig te werk gingen, te meer waar zij bij dalende conjunctuur in andere exportlanden in staat waren grondstoffen en halffabrikaten van die landen billijker te betrekken dan van de eigen ondernemingen.

In Duitschland maakt vooral de tijdelijke combinatie na 1890 groote vorderingen, doordien zij hoe langer hoe meer voor de grondstoffen toegepast werd, eerst districtsgewijze, later meer over het geheele land door samenwerking tusschen de verschillende groepen. Deze kartelleering volstond niet meer met het treffen van prijsregelingen, doch ging er van lieverlede toe over te trachten vraag en aanbod, in de eerste plaats op de binnenlandsche markt, met elkander in overeenstemming te brengen, waartoe een belangrijk deel van de commercieele taak der aangesloten bedrijven, de afzet, van lieverlede aan de uitvoerende organen dier kartellen, de syndicaten, overgedragen werd, de afzet dus meer gecentraliseerd plaats vond. Deze syndicaten, wier afzet-quantum samengesteld werd uit de verschillende aandeelen daarin, met de deelnemers krachtens hunne productie-capaciteit overeengekomen, wonnen zodoende aan invloed en beteekenis. In tijden van stijgende conjunctuur konden of wilden zij meermalen nauwelijks aan de vraag voldoen, ook doordien zij de voor hen meest voordeelige markt opzochten, hetgeen de binnenlandsche markt niet steeds ten goede kwam; in tijden van dalende conjunctuur hielden zij de prijzen zoo lang mogelijk op het door hen gewenschte niveau, hetgeen aan het herstel niet bevorderlijk was, terwijl zij daarbij zoo veel mogelijk exporteerden. Dit nu was voor de deelnemers aan deze syndicaten binnen zekere grenzen niet onvoordeelig, vooral niet, daar zij er steeds op uit waren hun eigen verbruik buiten alle regeling en

halen, waarbij zij zich dan een behoorlijk aandeel aan het afzet-quantum konden verschaffen. De grootte van dit aandeel bood vaak zoovele voordeelen, dat tegen den tijd waarop de syndicaten vernieuwd dienden te worden, algemeen de neiging bestond de productie zoo hoog mogelijk op te voeren, zoodat men op hoogere aandeel-hoeveelheden aanspraak zoude kunnen maken. Het behoeft geen betoog, dat bij een dergelijken onderlingen strijd achter de schermen het beginsel „Und willst du nicht mein Bruder sein, so schlag ich dir den Schädel ein” meer dan eens toegepast werd. Daarbij kwam dat, hoe hooger men op deze wijze de productie opvoerde, hoe grooter surplus geëxporteerd diende te worden. In de praktijk viel het dus den syndicaten veelal heel moeilijk vraag en aanbod met elkander in overeenstemming te brengen.

Door deze situatie bij de grondstofbedrijven kwamen op hunne beurt vooral die bedrijven in het gedrang, die zich tot één enkel of aanverwant productie-stadium beperkten, als b.v. de eigenlijke staalbedrijven. Deze onvermengde bedrijven, schoon tegenover de gemengde bedrijven qua productie reeds verre in de minderheid, daarop echter voor hunne grondstoffen aangewezen, gingen dus òf tot specialisatie over òf trachtten hunne positie door tijdelijke combinatie te verbeteren. Zulks vond sedert 1895 door middel eener prijsconventie plaats; later ontstond hun „Verband” voor halffabrikaten, hetwelk zich handhaafde naast de Verbände, voor diverse walsproducten afzonderlijk doorgevoerd, ook naast dus dat voor rails.

Op deze wijze greep de kartelleering al verder om zich heen, aangezien de op halffabrikaten aangewezen bedrijven op hunne beurt daartoe overgingen, zoodat zij in alle stadiën van het productieproces een belangrijken invloed uitoefende.

Ook in andere landen had kartelleering plaats gevonden. In Frankrijk b.v. had men reeds in 1877 het „Comptoir de Longwy” ingesteld en van lieverlede aan dit syndicaat kartellen voor verschillende walsproducten enz. verbonden. Daarbij had men de duurzame combinatie geenszins verzuimd; van de 20 Fransche etablissementen toch, in 1902 bij dit Comptoir aangesloten, beschikten 3 over een gezamenlijk aandeelenkapitaal van 70, de overigen over een gezamenlijk aandeelenkapitaal van 107 millioen francs. In België, waar het nationale kartel voor rails in 1884

quantities van den Boerenoorlog, maar al te zeer geneigd was dezen goedkoop import boven eigen makelij te verkiezen, te meer, daar de Duitsche makelij ook door de Engelsche bedrijven moeilijk langer als minderwaardig erkend konde worden. Deze ondersteuning vooral van de gemengde Engelsche ondernemingen was echter een groot nadeel voor de zelfde bedrijven in Duitschland, die zich menigmaal voor eindfabrikaten door de Engelsche bedrijven op de wereldmarkt onderboden zagen, een verschijnsel, trouwens in Nederland evenmin onbekend. Deze omstandigheid en de onrendabele exportprijzen hadden ten gevolge, dat het overgrootste deel der Duitsche staalproductie in een syndicaat vereenigd werd, het bekende „Stahlwerksverband", dat opgericht werd door 28 deelnemers, wier aangemelde productie voor A. en B. producten 7.47 millioen ton bedroeg. In dit syndicaat, hetwelk 1 Maart 1904 in functie trad, werden verschillende andere Verbände, ook dat voor rails, opgenomen.

Daar deze staalbond er rekening mede hield, dat van de productie zijner leden 25 à 30 % dienden geëxporteerd te worden, lag het niet in zijne bedoeling dit surplus der productie tegen de vroegere „Schleuderpreise" te doen geschieden; de exportprijzen werden dan ook onmiddellijk belangrijk verhoogd evenals de binnenlandsche. Men hield daarbij echter niet voldoende rekening met de buitenlandsche concurrentie, zoodat de Amerikaansche bedrijven, die door de lage exportprijzen eerst het Duitsche materiaal op hunne markten hadden zien verschijnen, thans de rollen omdraaiden en zich wederom op de Europeesche markt vertoonden, te meer waar ook in de Vereenigde Staten inmiddels eene depressie was ingetreden. Zij voerden dan ook hunnen export, die in 1903 nog beneden de 5.000 ton was gebleven, wat halffabrikaten aangaat, reeds het volgende jaar tot niet minder dan 314.000 ton op, zoodat de Engelsche bedrijven thans van Amerikaansche in plaats van Duitsche „Schleuderpreise" konden profiteren.

Dit was niet de eerste industrieële Amerikaansche invasie in Engeland. Op grootsche schaal hadden de Amerikanen de invasie reeds in 1900 toegepast b.v. voor sigaretten, met het gevolg, dat de daardoor ontsane Engelsche trust zich gedwongen zag van allen export naar de Vereenigde Staten af te zien en met de Amerikaansche bedrijven aan den wereldexport deel te nemen. Het beginsel der Monroe-leer wilden de Amerikaansche bedrijven

klaarblijkelijk ook op de ijzerindustrie toegepast zien. De prijspolitiek, door het Engelsche kartel voor rails toegepast, maakte deze Amerikaansche invasie zeer gemakkelijk, te meer waar hier onder Engelsch gebied ook een land als Canada verstaan moet worden, onmiddellijk aan de Vereenigde Staten grenzende. Reeds in 1900 had dit Engelsche kartel, deels ten gevolge van hoogere arbeidsloozen, door den oorlog ontstaan, van hoogere staalprijsen, enz. den prijs voor rails op £ 7.5 gebracht, daarbij te veel rekenende op de voorkeur, daaraan ook in de Dominions gegeven. Nu stond daar echter tegenover dat deze voorkeur niet meer voor markten buiten het Britsche grondgebied gold; de Engelsche bedrijven, wier walserijen in omvang toegenomen, in aantal afgenomen waren, moesten zich buiten dit gebied aan de toestanden op de wereldmarkt aanpassen, dus ook aan de Duitsche prijzen, die voor een land als Portugal zelfs tot Mk. 85 per ton voor rails gereduceerd werden. Toen echter in 1902 wederom in Engeland Amerikaansche rails besteld werden tegen een prijs, inclusief de vracht van \$ 24, werden de deelnemers aan het Engelsche kartel gemachtigd hunne prijzen tot £ 6 te verlagen, althans voor de Britsche gebieden, hetgeen verre van voldoende bleek, zoodat de noteering van lieverlede tot £ 4 terugliep.

De Duitsche staalbond, die niet allen door deze Amerikaansche invasie zich de Britsche markt zag ontgaan, doch ook datgene andermaal zag geschieden, hetwelk hij juist had willen bestrijden, n.l. de betere positie der Engelsche bedrijven voor eindfabrikaten, zag zich toen verplicht de exportprijzen van halffabrikaten, ook tegenover de Fransche concurrentie, nog lager te stellen dan vóór zijne oprichting het geval was geweest. Wederom werd dus het surplus der Duitsche productie tegen onrendabele prijzen geëxporteerd, zonder dat de staalbond daaraan iets konde veranderen. Deze bond leidde derhalve onderhandelingen in ten einde andermaal tot eene internationale regeling te geraken; doordien de situatie in de Vereenigde Staten wat gunstiger werd en de Amerikaansche bedrijven zich weder minder om export bekommerden, kon eene dergelijke regeling gemakkelijker tot stand gebracht worden, zoodat dan ook in den loop van 1904

Het tweede Internationale Rails-Syndicaat

tot stand kwam, opgericht door de Duitsche, Engelsche en Bel-

aandeel aan de productie hadden, doch dat der Corporation varieerde voor rails nog steeds tusschen 50 % en 54 %, terwijl zij in 1905 zich door eene transactie met den spoorwegmagnaat Hill wederom uitgestrekte ertslagen verzekerd had. Ook bestond er verband tusschen de Corporation en een paar andere Amerikaansche staalbedrijven, zoodat kartelleering gemakkelijker doorvoerbaar was. De Steel Corporation nu stelde als voorwaarden voor de toetreding tot het internationale syndicaat o. a. de volgende:

1o. De Europeesche kartellen onthouden zich van export naar de Vereenigde Staten.

2o. Het Engelsche kartel gaat er mede accoord, dat de Amerikaansche bedrijven mede deelnemen aan den export naar Canada en New-Foundland, naar gebieden dus, die voor dit kartel gereserveerd waren.

3o. De Europeesche kartellen gaan er mede accoord, dat een deel van hunnen export naar Zuid-Amerika aan de bedrijven der Vereenigde Staten overgelaten wordt, terwijl deze bedrijven zich dan van export naar Europa onthouden.

Daar deze voorwaarden door het internationale syndicaat aangevaard werden, moesten de vastgestelde percentages gewijzigd worden; dat voor Duitschland werd dan ook tot 21 % gereduceerd.

Daarna werden de syndicaatsprijzen tot £ 5.17.6 verhoogd en aan het einde van 1906, toen met den eenigsten Engelschen buitenstaander eene regeling was getroffen, de prijs op £ 6.12.6 gebracht. De Amerikaansche bedrijven, die in Canada veel rails konden leveren, lieten, nu zij de regeling hadden zien accepteeren, in 1907 wederom nog hoogere prijzen dan de officieele door de Amerikaansche spoorwegen betalen, waar echter tegenover staat dat enkele dier bedrijven door den terugkoop van oude rails tegen goede prijzen langs dezen weg trachtten de prijzen toch te reduceeren.

De Europeesche kartellen, voor zoover bij het internationale syndicaat aangesloten, hadden echter niet voldoende met de eventueele concurrentie van andere landen gerekend. In Rusland en in Spanje had men het voorbeeld der andere landen gevolgd, ook ijzersyndicaten en railskartellen ingesteld en zelfs waren 3 Russische en 1 Spaansch bedrijf, evenals de Oostenrijksche Alpine Montan Gesellschaft, door de hooge syndicaatsprijzen aangelokt, tot export overgegaan. Toen dus in 1907 het internationale syn-

dicaat afliep, was eene der voorwaarden voor zijne verlenging de mogelijkheid met de laatst bedoelde bedrijven tot eene regeling te geraken. Dit gelukte inderdaad dan ook; de bij het syndicaat aangesloten nationale kartellen zagen van export naar Rusland en Spanje af, de in deze landen gevestigde bedrijven omgekeerd van export naar andere landen, terwijl het Duitsche kartel namens het syndicaat met het Oostenrijksche kartel eene regeling trof ten aanzien van den export naar de Balkanstaten.

Daarna werd in de vergadering, in Mei 1907 te Parijs gehouden, het syndicaat voor den tijd van 5 jaren, dus tot 1912, verlengd.

Aan de hand van de opgedane ervaring werd echter eene wijziging der prijspolitiek voorgenomen. Had ieder nationaal kartel vroeger de binnenlandsche behoefte en het hem toegewezen deel van den export tusschen zijne deelnemers verdeeld overeenkomstig de verhouding tusschen individueele en totaalcapaciteit, thans werd, voor zoover zulks met de procentuale verdeling van den export in overeenstemming te brengen was, zooveel mogelijk het vooral bij onderlinge samenwerking in zwang zijnde Engelsche „pool” systeem doorgevoerd. Werden voor een quantum van eenige beteekenis aanbiedingen verlangd, dan hield het syndicaat vooraf eene inschrijving onder de deelnemers, met het gevolg, dat bleek, welk bedrijf, onverschillig bij welk tot export gerechtigd kartel aangesloten, in staat dan wel bereid was den laagsten prijs af te geven. Deze laagste prijs hing van allerlei omstandigheden af; bij hoogconjunctuur in het een of andere land, waren de daar gevestigde bedrijven veelal zoodanig van opdrachten op allerlei ander materiaal voorzien, dat zij het niet noodig hadden nog meer opdrachten tegen te lage prijzen te aanvaarden, zoodat zij deze gaarne aan bedrijven overlieten, die b.v. te midden eener minder gunstige conjunctuur, meer behoefte aan opdrachten hadden. Of wel de bedrijven in een of ander land waren door gebrek aan grondstoffen, gevolg b.v. van werkstaking, niet in staat opdrachten zelfs tegen behoorlijke prijzen te aanvaarden; dan konden de in betere conditie verkeerende bedrijven hogere prijzen bedingen, terwijl uit den aard der zaak overigens de laagste inschrijvingen het meest kwamen van die bedrijven, welke technisch en commercieel het best geoutilleerd en dus de laagste productiekosten hadden.

Eenmaal opgemaakt hebbende welk bedrijf, onverschillig waar gelegen, het laagst aanbieden kon, werd dan door het syndicaat

Terwijl de staalbond b.v. in de jaren 1910—1912 voor „Träger” naar Zwitserland Mk. 110 per ton noteerde, en vóórdien voor Italië Mk. 100 genoteerd hadden, werd deze laatste prijs langen tijd tot Mk. 75 gereduceerd, hetgeen groote verontwaardiging onder die Italiaansche bedrijven te weeg bracht, welk dergelijk materiaal zelf vervaardigden. Aan eene dergelijke politiek lagen vaak echter oorzaken ten gronde, wier verklaring men elders moet zoeken. Want terwijl de geheele export van den staalbond naar Italië slechts 1 % van den totaal-export van dien bond uitmaakte en zijn export van Träger, in 1903 60 % van de geheele Italiaansche consumtie bedragende, in 1912 nog slechts 19 % daarvan uitmaakte, konde eene zoo belangrijke prijsverlaging moeielijk op verhoogden afzet teruggevoerd worden. Aan nemelijk lijkt uit de talrijke Italiaansche discussies over dit optreden deze verklaring, dat het den staalbond er om te doen was de Italiaansche bedrijven tot kartelleering te dwingen. Deze dwang diende dan in verband gebracht te worden met het feit, dat de Italiaansche bedrijven wel na 1907 eene gelijke regeling als de Spaansche en Russische bedrijven met het internationale railsyndicaat getroffen hadden, doch deze regeling na verloop van een paar jaren weder opgezegd hadden. De Italiaansche kartelleering kwam inderdaad in 1912 tot stand en door eene overeenkomst, met den staalbond getroffen, werd de exportprijs weder op Mk. 100 teruggebracht.

Overigens zijn omtrent dit kartel minder gegevens, die als betrouwbaar beschouwd mogen worden, bekend geraakt, zoodat met het hier vermelde volstaan zal moeten worden.

Het rails-syndicaat werd in 1912 andermaal verlengd, dit maal voor den tijd van 3 jaren, dus tot 1915. Daarbij geschiedde de verdeeling van den export als volgt:

Engeland	33.63 %
Vereenigde Staten . . .	23.13 „
Duitschland	23.13 „
België	11.11 „
Frankrijk	9.— „

uit welke verdeeling blijkt, in welke mate het aandeel van de Engelsche bedrijven aan den export van een walsproduct als rails, eenmaal overal in de wereld in hoofdzaak door Engeland alleen

geleverd, gedaald was, dit ondanks de verdere duurzame combinatie van Engelsche ijzer en staalbedrijven, waarvan dat der Cammell concern o.a. over een railwalserij beschikte, die voor eene jaarproductie van 500.000 ton ingericht was. Men dient daarbij vooral in aanmerking te nemen, dat in 1912 de Amerikaansche railsproductie, in handen van een klein aantal gemengde bedrijven, tot 3.35 millioen ton gestegen was; het aandeel der Steel Corporation alleen varieerde tusschen 50 % en 58 %. In de jaren 1911—1914 bedroeg de Engelsche railsproductie jaarlijks gemiddeld 646.000 ton, waarvan niet meer dan 56.000 ton buiten het Britsch gebied geëxporteerd werden, zoodat de Engelsche bedrijven zich feitelijk alleen tot het Britsche gebied moesten beperken.

Hoe zeer zich de onderlinge positie der toonaangevende ijzer-industrieële landen gewijzigd had, moge blijken uit de volgende gegevens:

S t a a l p r o d u c t i e in millioenen tonnen.

	Vereenigde Staten.	Engeland.	Duitschland.
1902	14.82	4.91	7.78
1913	31.14	7.66	18.39

E x p o r t van diverse ijzer- en staalwaren
in millioenen tonnen.

	1900	1912
Vereenigde Staten	1.15	2.94
Engeland	3.54	4.81
Duitschland	1.55	6.02

Onder leiding nu van deze 3 toonaangevende landen werd dus sedert 1904 eene verdeling van het arbeidsgebied toegepast, althans voor zich daartoe leenende ijzer- en staalproducten. De Amerikaansche bedrijven kozen zich in de eerste plaats hun natuurlijk afzetgebied, het Amerikaansche vasteland, uit, lieten dan gaarne Europa en de overige werelddeelen, deze althans in hoofdzaak, aan de Europeesche bedrijven over, die, waar zij door de voortschrijdende kartelleering steeds meer deelen van dit Europeesch gebied voor zich gesloten zagen, hunne aandacht vooral aan de andere werelddeelen dienden te gaan wijden. Daar een

en staalbedrijf de ertsen, gelegen aan het Lake Superior of elders, benutten, zonder dat eenige landsgrens of tolmuur dan wel andere politiek nationale maatregel zulks verhindert of belemmert; hoogstens moet eene afstand van enkele honderden mijlen door een doeltreffend verkeer overbrugd worden. Met de steenkolen is dit precies het zelfde geval. Hoe anders staat daar echter het Europeesche gebied tegenover, een gebied, dat eene 5 maal grootere bevolking moet huisvesten en na de zware beproevingen der laatste jaren nog altijd geen kans schijnt te zien om door onderling overleg zijne tegenover de Vereenigde Staten nog meer verzwakte positie te versterken.

Nemen wij een vooraanstaand industrieel land als het thans in grondgebied gereduceerde Duitschland. Bij de groote ontwikkeling zijner ijzerindustrie, moest het reeds in 1913 een deel der benoodigde ertsen, ongeveer 25 %, uit het buitenland betrekken, zooals blijkt uit de volgende samenstelling:

Uit Duitschland	7.45	millioen ton,
„ Lotharingen	21.15	„ „
„ Luxemburg	6.35	„ „
„ Zweden	4.55	„ „
„ Spanje	3.65	„ „
„ Frankrijk	3.80	„ „

Nu echter Lotharingen aan Frankrijk teruggegaan is, moeten, bij een zelfde ertsbehoefte, niet minder dan 85 % ertsen uit het buitenland betrokken worden. Niet dat dit betrekken uit van op grootere afstanden gelegen gebieden een bezwaar behoeft te vormen — in de Vereenigde Staten is dit precies het zelfde —; het bezwaar ligt hierin, dat eene nu eenmaal op voorziening in een groot deel der behoefte van Europa ingerichte industrie door politieke maatregelen heel eenvoudig verhinderd kan worden van deze buitenlandsche ertsen gebruik te maken. Zij kunnen dan nog wel van uit verder gelegen gebieden betrokken worden, getuige de levering van ertsen uit Canada aan de Duitsche bedrijven, doch als eene rationeele en goedkoope productiewijze kan zulks toch moeielijk beschouwd worden. Wilden de Duitsche bedrijven de het meest nabij gelegen ertsen gebruiken, zoo zouden zij 53 % uit het thans vergrootte Fransche gebied moeten betrekken.

Bij de steenkolen is de positie niet veel gunstiger. In 1913

werden in Duitschland 192 millioen ton steenkolen geproduceerd, waarvan 18 % geëxporteerd werden en de mijnbedrijven zelve 19 millioen ton voor eigen gebruik noodig hadden. Wel werd nu door het tractaat van Versailles het aantal Duitsche hoogoven- en staalbedrijven met 30 % verminderd, doch daarentegen werden de overige Duitsche bedrijven sedert dien weder belangrijk uitgebreid, terwijl vele nieuwe met behulp der voor de geliquideerde bedrijven ontvangen gelden gebouwd werden, of wel door den steun van het buitenlandsch kapitaal. Ingevolge de bepalingen van dit tractaat, meer door „l'esprit de la guerre" dan door „l'esprit de la raison" ingegeven, werd echter de Duitsche beschikking over steenkolen tot nagenoeg de helft gereduceerd; wat in het eigen land broodnoodig was, diende geëxporteerd te worden ten voordeele eener industrie, die reeds qua capaciteit de rol, door de Duitsche bedrijven gespeeld, moeielijk kon overnemen.

Doch waar in zoovele landen de bedrijven stop gezet moesten worden, na, in plaats van voor vreedzame ontwikkeling, jaren lang voor vernietiging in volbelast bedrijf geweest te zijn, daar mag men redelijkerwijze verwachten, dat het gezonde verstand in Europa zal zegevieren, zoodra de hartstochten voor het koele overleg plaats gemaakt zullen hebben. Oeconomische noodzakelijkheid, die als eerste voorwaarde rationeele verdeling der grondstoffen en indeeling der productie stelt, brengt dus, gegeven reeds de geografische ligging, eene samenwerking tusschen de ijzerbedrijven in Frankrijk, België, Luxemburg en Duitschland, feitelijk van zelf mede. En bij het belang, dat zoowel de Vereenigde Staten als Engeland hebben bij het herstel van Europa, is het zeer goed denkbaar, dat de bedrijven in deze landen zich allermint verzetten zullen tegen eene regeling, die de wederinvoering der internationale syndicaten mogelijk maakt.

Er zijn ongetwijfeld nog andere moeielijkheden te overwinnen, alvorens deze wederinvoering zal kunnen geschieden. Mogen al in alle toonaangevende landen beide vormen van combinatie sedert de laatste 10 jaren nog grooter vorderingen gemaakt hebben, zoo staat daartegenover, dat, in het bijzonder in Duitschland, het medezeggingsschap der regeering, indirect dus der massa, omtrent den gang en den omvang der productie ongetwijfeld toegenomen is, zoodat niet meer een betrekkelijk klein aantal personen over internationale kartelleering alleen kan beslissen.

den druk in en elke monopolistische positie brengt versteening, uiteindelijke ondergang, met zich. Strijd is nu eenmaal de voorwaarde voor het leven zelve en hoe grooter de druk, hoe meer alle vormen van het menschelijk vernuft zich zullen inspannen ten cinde nieuwe wegen op te gaan. Indien ergens, zoo geldt hier vooral de waarheid van het gezegde: „Necessity is the mother of invention”.

G. E. BAKKER.

Den Haag, Mei 1922.