

HET CONSIGNATIE-STELSEL

(BIJDRAGE TOT DE KRITIEK DER REGERINGSTATEN BETREFFENDE DEN
VERKOOP VAN PRODUKTEN IN NEDERLAND EN IN INDIE.)

I.

Voorzeker hebben weinigen met meer genoegen dan ik kennis genomen van de missive van den Secretaris-Generaal bij het Ministerie van Kolonien, voorkomende in het Januarij-nummer van de Economist, waarbij het publiek door den Minister van Kolonien wordt uitgenoodigd, kritiek te oefenen over de gegevens waarnaar dat Departement een der hoofdzaken betreffende ons koloniaal stelsel beoordeelt, te weten: de wijze waarop ten slotte de klinkende munt in onze schatkist vloeit, het finantieel resultaat van ons koloniaal bestuur.

's Ministers uitnoodiging moge wellicht bij dezen of genen eenige verwondering baren, men behoort zijn zeer lofwaardig streven te waarderen om zich zoo volledig en onpartijdig mogelijk te doen inlichten, vooral op een terrein waar bijzondere opleiding en ervaring zoo noodig zijn tot een juist oordeel.

Mijn opstel over hetzelfde onderwerp dat tegelijk met de Gouvernements-becijferingen in dit tijdschrift geplaatst werd, kan voor belangstellenden een leiddraad te meer zijn om hunne opmerkingen over een en ander te doen kennen. Het opzoeken, verzamelen, enz., van sedert jaren onder kantoorstof bedolven marktberigten, en de zamenstelling van statistieke becijferingen is een langdradig en vervelend werk. De cijfers zijn nu voor een groot deel door de bedoelde mededeelingen bekend, hetgeen de beoordeeling over de regeringsdocumenten kan bevorderen.

Die beoordeeling betreft allereerst de grondslagen waarop de gouvernements-berekeningen rusten.

Het doet mij leed al dadelijk te moeten verklaren dat die grondslagen naar mijn oordeel geheel en al onjuist zijn. Ik bepaal mij voorloopig tot de *koffijberekeningen*. Die over de *suiker* laat ik thans ter zijde; over die resultaten schijnt geen strijd meer te bestaan, en later vind ik wellicht gelegenheid ook daarbij belangrijke verschillen in opbrengst te constateren. Een voorloopige inzage geeft mij daarvan nu reeds *meer* dan een vermoeden.

Tot toelichting van de koffijveilingen zegt het departement van Koloniën het volgende:

„In Indië zijn slechts twee sorteringen bekend van koffij nl.: superieure (goede) en inferieure kwaliteit. De dáár geveilde Javakoffij bestaat uit de *eerste soort*, terwijl in de veilingen hier te lande, waarvan de *middencijfers* zijn genomen, voor het grootste deel inferieure kwaliteit wordt verkocht.”

Voor den steller moge dit duidelijk zijn, voor mij volstrekt niet, tenzij men daarmede wil te kennen geven dat in Indie de beste soorten worden uitgezocht met het doel om ze dáár te verkoopen (zegge 50.000 van de 850.000 pic.) en dat de rest „byna alles inferieure kwaliteit” zijnde, hier te lande is verkocht. De regering verklaart tevens dat de *middencijfers* der veilingen hier te lande zijn genomen, zeker om in geen overdrijving te valle *ten nadeele* der veilingen in Indie; doch, wanneer hier alleen *slechte*, en op Java de beste soorten zijn verkocht, dan mag men ook de hoogste verkoopprijzen van hier nemen om die tegenover de Indische opbrengsten te stellen. Ook met die overgrootte liberaliteit van de regeringsberekening komt men nog tot cijfers die vóór verkoop in Nederland pleiten!!

Jammer voor de vrienden van dien verkoop in Nederland, dat de feiten geheel anders zijn.

De feiten zijn:

1°. Dat op Java tot heden niets anders is verkocht door het Gouv^t. dan op zijn best goed ord. Javakoffij, met eene enkele exceptie.

2°. Dat de totale hoeveelheid daarvan niet meer was dan 50.000 pikols per jaar.

3°. Dat de rest van den gemiddelden oogst, zegge 800.000 picols per jaar, naar Nederland is verscheept.

4°. Dat daaronder wel *eenige* mindere soorten voorkomen dan goed ord. Java, doch ook en nog *in vele grootere hoeveelheden* superieure soorten, die *veel* duurder betaald worden dan goed ord. Java; zooals blijkt uit den volgenden staat der veilingen in Nederland, door de regering als basis van becijfering aangenomen.

DATUM DER VEILINGEN.	Totaalhoeveelheid Java en Menado koffij.	Waarvan inferieur aan goed ord.	Goed ord of daarboven	Laagste prijs in de veiling betaald exclusief vrage, rot en aanveegsel	Prijs van goed ord. in de veiling.	Hoogste prijs der veiling.
	Balen	Balen.	Balen	cents	cents.	cents.
9 September 1863	396.829	133 990	262.839	40	46	61½
17 Augustus 1864	74 494	11.411	63 083	40¾	41½	55½
23 November 1864	85.092	14 311	70.781	42	45¾	44½
9 Augustus 1865	78.508	11 946	66.562	41½	45¾	57½
22 November 1865	117.035	15 212	101.823	42½	45½	68½
15 Augustus 1866	122.161	60.421	61.740	40¾	44½	56¾
21 November 1866	143.724	72.729	70.995	36	41½	53
21 Augustus 1867	91.793	30.557	61 236	35	40½	54½
20 November 1867	104.741	20.785	83 956	33	38	54½
	1,214 377	371.362	843.015			

Hierbij moet in aanmerking worden genomen dat een zeer groot deel hetwelk in die tabel als *inferieur* is vermeld, slechts eene kleine fractie van $\frac{1}{4}$ a 1° minder heeft opgebracht dan goed ord. Java, terwijl in de superieure soorten belangrijke partijen voorkomen die *ver* boven goed ord. uitmunten en niet met fractien van centen maar sommige zelfs met *stuivers* boven goed ord. werden betaald.

Wat blijft er nu over van de bewering dat hier te lande meestal „*inferieure* koffij” wordt verkocht? De opgegeven cijfers heb ik uit staten bij elke veiling door de beëdigde makelaars gepubliceerd, getrokken. Alles wat *onder* den prijs van goed ord. is verkocht werd daarbij als inferieur, wat hooger betaald werd als superieur aangenomen.

Dit wat betreft de kwaliteit; en wat nu aangaat den *prijs* van verkoop door het departement van Kolonien aangenomen in de gepubliceerde staten, zoo moet men zich verwonderen over de naïveteit waarmede men daarvoor eenvoudig den *middenprijs* heeft aangenomen van eene *gehele* veiling hier gehouden; *goed, beter*, en *best* kwamen daarin niet altijd in dezelfde verhouding voor blijkens den hierboven vermelden staat. En nu stellen de Gouv. bescheiden *dien* middenprijs, uit zooveel elementen zamengesteld, zoo maar tegenover *één* prijs in Indie betaald voor *éene* bepaalde *soort*! Waren die veilingen in Indië ook zóó geassorteerd en dan nog precies in dezelfde verhouding als de veiling hier, waarmede men de vergelijking maakt, dan ging de methode op, maar op de nu gevolgde wijze is aan de Gouv^{ts}. becijfering reeds dáárom alleen geen waarde te hechten.

Eene andere reden tot bestrijding der Gouvernements beschouwingen is gelegen in de mijns inziens geheel onjuiste vergelijking

van verkoopen *hier* met die in *Indië* gehouden, waarvan de eerste één of twee maanden vroeger dan de laatste plaats vonden, en nog wel met het doel om te becijferen of koffij die in Indië *nog verkocht moest worden*, hier in Nederland in verhouding niet meer zou opbrengen. Ieder zou meenen dat men voor die vergelijking eene zekere hoeveelheid op Java zou moeten verkoopen en tegelijk eene andere hoeveelheid van dezelfde kwaliteit hierheen verschepen, om die na aankomst *hier* te realiseren. De vergelijking tusschen die twee opbrengsten zou dan tot conclusie kunnen leiden.

Niet aldus bij het Departement van Koloniën. Dáár wordt berekend wat *hier* van de koffij te maken zal zijn, nog lang vóór dat zij van Java is afgescheept.

Ongelukkig zijn de koopers hier niet altijd geneigd zich daarnaar te gedragen; de overtuigende bewijzen daarvan liggen in mijne becijferingen in het voorgaande nummer van dit tijdschrift opgenomen.

Hiermede kan ik van de *beginselen* waarop de Gouvernements berekeningen steunen, afstappen.

Wat de cijfers zelve van die berekeningen betreft, zoo vestig ik de aandacht op de volgende onnaauwkeurigheden:

1e. *Onkosten*. Men trekt 20° af van de ontvangsten in Indië. Waartoe dit geschiedt is niet bekend, en daar de koopers de koffij in de Gouvernements pakhuizen ontvangen, zoo begrijp ik niet welke onkosten dit kunnen zijn, vooral niet omdat bij de verkoop-berekening ook maar 20° Ind. onk. in rekening zijn gebragt, dat wel praauw- en koelieloon zal beduiden; zijn er nu nog *andere* kosten dan behooren die ook nog daarbij gevoegd te worden, en wel in verhouding tot den wisselkoers zonder Ind. en Holl. Crt. dooréén te mengen.

2e *Brandassurantie* moet betaald worden, of de Regering loopt zelve de risico, en daarvoor moet de premie gerekend worden.

3e. Zijn geen *zakken* in rekening gebragt, en ik vermoed toch dat de N. H. M. deze niet cadeau geeft aan den Staat. Op een gemiddelden oogst van 850 m. picols kosten die zakken ruim f 500000 —.

4e. De *wisselkoers* schijnt aangenomen te zijn zooals de Indische Regering die steeds willekeurig vaststelde voor *hare* wissels. Dit is onjuist; men behoort den algemeenen koers aan te nemen waarvoor werkelijk remises aan den Minister van Koloniën hadden kunnen gemaakt worden, voor eventueel provenu van verkochte produkten. Wat zou de Minister wel zeggen als de Gouverneur-Generaal hem voor dat provenu Gouvernements wissels zond op hem zelf getrokken?

5e. Er behoort geen *rente-verlies* in rekening gebragt te worden;

niet wegens de door het Departement van Koloniën aangegeven reden, maar omdat die renten reeds in den koers van wissels, 6/m dd. getrokken, zijn vervat.

De becijferingen van het Departement van Koloniën volgens die gegevens te rectificeren, dit zou wegens de hierboven aangegeven principiële fouten tot geen resultaat leiden. Daarom onthoud ik er mij van. Ook ligt die rectificatie reeds in mijne vroeger gepubliceerde becijferingen.

Intusschen hebben de Gouvernements-staten mij gelegenheid gegeven enkele afwijkingen te constateeren tusschen de door mij berekende kosten en die welke werkelijk aan den Staat in rekening zijn gebragt.

Ik haast mij nu dat te herstellen.

Mijn berekening van verkochte Java koffij liep over 150.000 pic.

Te veel belast voor

Onkosten in Indie $\frac{4}{8}$ c	} = 9c per picol	f	13.500.—
Hier $\frac{5}{8}$ c			
Zee-Assurantie $\frac{1}{8}$ pCt.			<u>± 4.200.—</u>
		f	17.700.—

Te weinig belast voor

Fracht die den Staat f 105 heeft gekost en gemiddeld door mij is berekend à f 64.17c zoodat het verschil f 40 83 nog van de opbrengst hier te lande moet afgetrokken worden, zegge over 150.000 picols f 210.682.80.

Commissie, daar ik 1 pCt. over inkoop en 1 pCt. over den verkoop rekende, terwijl het blijkt dat 2 pCt. over den verkoop wordt betaald zonder inkoop-commissie. Het verschil bedraagt ± 2.535 — f 213.217.80

Dus te *w weinig* belast f 195 517.80

Dit gevoegd bij het vroeger geconstateerde verschil in opbrengst ad f 603.568 05
 maakt over 150.000 picols , f 799 085.85
 of *extra winst* voor den Staat per picol, ca f 5.33c of ca $13\frac{3}{8}$ pCt over den veilingsprijs in Indie, in plaats van f 4.02 of $10\frac{3}{8}$ pCt zoo als ik vroeger berekende.

Bij de berekening over den gemiddelden jaarlijkschen oogst van 802.000 picols die daarop volgde, zou het door mij berekende verschil van f 3.227.000.— daardoor gebragt worden op een jaarlijksche *Extra winst* van f 4 271.000.—

Intusschen zal *wat de toekomst betreft* dit verschil van f 1.000.000 minder belangrijk kunnen zijn, daar de N. H. M. thans sedert kort is begonnen de schepen bij inschrijving te bevrachten voor den overvoer van Gouvernements produkten,

II.

Ik heb mij tot op dit oogenblik voornamelijk bepaald tot het opgeven van resultaten en cijfers.

Die resultaten doen zien dat de produkten *in Indie* verkocht, prijzen opbrengen die bij aanvoer in Nederland meestal groote verliezen veroorzaken

Maar, vraagt men, hoe is dat toch mogelijk en hoe houden de koopers in de Indische veilingen dat vol? Zulke zware verliezen moeten toch eindelijk het geduld en de middelen van den hardnekkigsten speculant uitputten. Zijn dus die berekeningen wel juist? en indien dit het geval is, zijn dan die hooge prijzen in Indië niet exceptioneel omdat er maar weinig wordt verkocht? Zal bij vermeerdering van in Indie te verkoopen produkt die abnormale toestand niet ophouden en zal dan de schaal niet weder overslaan ten voordeele van verkoop in Nederland?

Bij het publiek dat minder ingewijd is in de algemeene handelsverhoudingen kunnen die vragen tot weifeling stemmen omtrent den waren weg dien men te volgen heeft ondanks de gegevene statistische becijferingen.

Ik zal daarom trachten de ware redenen uiteen te zetten *waarom* de Indische markt *steeds* voordeeliger is voor den verkoop der produkten; *waarom* vele koopers in de Indische veilingen niet zoo naaf zijn als men wel denken zou bij het nagaan mijner becijferingen.

Die redenen zijn van algemeenen en bijzonderen aard.

Wat de eerste betreft — zoo was in vroegere tijden het centrum voor de groote behoefte aan Indische produkten bijna uitsluitend in Europa gelegen.

Slechts weinige Europesche staten bezaten echter de noodige vereischten om als zeevarend volk op te treden, overzeesche bezittingen te veroveren, te behouden en te exploiteren en dien ten gevolge den loop van den handel in koloniale waren te dwingen eene bepaalde rigting te nemen.

Niets was dus natuurlijker dan dat die produkten bijna uitsluitend naar de havens van die enkele staten in Europa werden gevoerd, alwaar de consument zich *moest* voorzien, indien hij het gebruik daarvan niet kon of wilde nalaten.

En velen in Nederland zijn van meening dat deze toestand nog weinig veranderd is, en dat men nog even goed als vroeger het publiek kan dwingen om zich *hier* te voorzien van het noodige Indische produkt door de Nederlandsche Handelmaatschappij aan-

gevoerd, op straffe van anders maar geen Java koffij of suiker te krijgen.

Die straf is echter niet zoo vreeselijk. Er is nog meer koffij en suiker in de wereld, en bij een gering verschil in prijs zou men de straf wel eens kunnen omkeeren ten koste onzer nationale beurs, en b. v. Santos koffij in plaats van Java koffij willen drinken.

Doch wat is er intusschen zoo al voorgevallen sedert die betreurde lang vervlogene tijden, waarin men o. a. zijn voordeel meende te zien in het vernietigen van vele produktive gewassen, in het omhakken van specerij-boomen in de Molukken uit vrees van anders *te veel* produkt te verkrijgen en de prijzen daardoor te zien dalen.

Zie hier wat er voorgevallen is.

1o. heett Noord-Amerika zich zoodanig ontwikkeld, dat het met gansch oud Europa in bijna elk opzigt begint te concurreren,

2o. heeft Australie zich tot eene zeer volkrijke, nijvere kolonie gevormd die meer en meer invloed begint uit te oefenen op den algemeenen wereldhandel;

3o. heeft zich diezelfde ontwikkeling voorgedaan langs de meeste kusten van Azie, Japan enz. doch voornamelijk langs de geheele Westkust van Amerika waar talrijke steden dagelijks in omvang en belangrijkheid toenemen, terwijl de spoedig gereedkomende directe spoorwegverbinding tusschen New-York en Sanfrancisco het vooruitzicht opent op eene groote omwenteling in menige handelsbeweging, en vooral in die, waarbij onze O.-I. Kolonien, China, Japan enz. zijn betrokken;

4o. hebben al deze nieuwe elementen met en benevens de meeste groote Europesche staten, in hare vooruitgaande ontwikkeling zich meer en meer onafhankelijk gemaakt van den vroeger slechts door zeer enkele natiën gedreven overzeeschen handel en onderhouden de meesten een meer of minder ontwikkelde koopvaardersvloot waarmede zij trachten in eigen behoeften door eigen directe aanvoeren van de plaats der productie te voorzien;

5o. eindelijk zijn door een en ander vele groote markten van Indische produkten ontstaan, die totaal van elkander onafhankelijk blijven en waarvan de prijzen wegens haren onderlingen afstand niet in evenwicht kunnen gehouden worden

Indien de markt van suiker en koffij te Londen veel hooger is dan te Rotterdam, zoo zal dat evenwigt *zeer spoedig* worden hersteld door aankopen voor Londensche rekening op onze markt.

Mogt echter de markt in Australie of te San Francisco buiten-

gewoon veel hooger zijn dan hier, zoo zal dit wegens den afstand niet den minsten wederkeerigen invloed uitoefenen.

Onze O. I. Koloniën nu vormen wegens hare geographische ligging een centrum waar de meeste zeevarende en handeldrijvende natien der wereld zich gaarne voorzien van Indische produkten wanneer die maar worden aangeboden in de gewenschte hoeveelheid en soorten.

Zij alle hebben toch koffij en suiker noodig, en die zijn op Java van algemeen geroemde qualiteit te vinden. Vele natien komen reeds direct dáár ter markt en dat verkeer breidt zich dagelijks meer en meer uit.

Dit is onvermijdelijk, want de directe weg is toch de kortste en voordeeligste. Niemand zal beweren dat Noord-Amerika met even veel voordeel hier in Holland produkten kan koopen als op Java.

Vracht en onkosten zijn ca. gelijk voor verzending van Indië naar Nederland of New-York, behalve dat ook nog in N Amerika even als in sommige andere landen differentieele regten worden geheven ten voordeele van den aanvoer *direct* uit de kolonien.

Intusschen worden de Javaprijzen door geen enkele der bovenvermelde groote markten in het bijzonder beheerscht.

Wel is dit nog voor *een deel* het geval tegenover de Europesche markten, doch de andere werken daarop dagelijks meer en meer zóó krachtig in, dat de Europesche bewegingen haren uitsluitenden invloed van vroeger op Java byna totaal hebben verloren.

Dientengevolge is de Indische markt veelal buitengewoon hoog in vergelijking met Europa, daar zij ook nog door zooveel andere koopers van elders wordt gesteund, koopers die niet gehouden zijn zich aan den stand der artikelen in Europa te storen en zóó blijft Java steeds voor een goed deel gelijken tred houden met de hoogste der omringende markten.

Dit wat betreft de meer algemeene redenen.

Er bestaan intusschen nog talrijke andere van *byzonderen* en *localen* aard die tot opdrijving van pryzen in Indie leiden

Eene duidelijke voorstelling daarvan te geven, zoodanig dat ook zij die niet op Java gewoond hebben, haren aard, invloed en gewigt volkomen leeren inzien, is niet gemakkelijk, en zou moeten voeren tot eene zeer uitvoerige uiteénzetting van maatschappelijke toestanden en drijfveeren, waarvoor het hier de plaats niet kan zijn.

Intusschen wil ik trachten daarvan een ruwe schets te geven.

De produkten van Ned. Indië die geschikt zijn voor remises naar Europa zijn, voor zoover de Regering niet daarover be-

schikt, in handen van een betrekkelijk gering aantal personen of firma's die daarvan eigenaars zijn, of, door het geven van voor-schotten het regt verkrijgen van te bepalen *hoe* en *waar* die produkten zullen verkocht worden.

Door de handelaren in Europa worden aan die personen of firma's steeds groote faciliteiten en reciprociteit aangeboden, wanneer zij die produkten in consignatie willen zenden ten verkoop in Europa.

Zijn nu de prijzen in Indië *niet hoog* dan worden de produkten dáár *niet* verkocht en men schiept ze naar Europa af, terwijl door gelijktijdige wisseltrekking de fondsen toch weér disponibel komen.

Die wissels worden eerst na 6 maanden betaald en de belanghebbenden loopen al dien tijd en dikwijls nog langer de kans om in Europa eene hoogere markt te vinden.

Al valt dit nu meestal tegen, zoo zijn er toch weinigen die de voorkeur geven aan eene dadelijke realisatie op Java tot *lagen* prijs boven het loopen van die verleidelijke kansen.

Voor alle hoofdproducten houdt dit reeds alléén de prijzen op het hoogst mogelijke peil in verhouding tot Europa, terwijl Europe-sche of Indische speculanten die voor den loop van het een of ander product goede meening koesteren alligt aanleiding vinden iets meer te besteden in Indië dan zij hier zouden doen, wegens de lange periode waarin zij de kansen kunnen loopen zonder eenige moeijelijkheid of betaling.

Doch wat vooral tot opdrijving der prijzen in Indië aanleiding geeft is, dat het Indisch publiek op Java remises *moet* hebben *à tout prix* — remises voor allerlei behoeften waarvan de noodzakelijkste wel wezen zal dat de vele miljoenen opbrengst van ingevoerde goederen naar de uitvoerplaats moet terugvloeijen. Indien men als juist bedrag voor die waarde van invoer het cijfer wilde aannemen dat voorkomt in de Gouvernements Statistiek dan zou men een zeer slecht beeld verkrijgen van hetgeen voor die behoeften *werkelyk* noodig is, en dit bedrag aannemende als basis ter berekening van hetgeen voor particuliere remises noodig is, zou de eerste de beste boomklerk te Batavia daarover medelijdend de schouders ophalen.

In elk ander land der wereld kan men het een of ander produkt voor dat doel bekomen, zoo niet, dan houden de invoeren van zelf daardoor op.

Niet alzóó op Java; produkten tot uitvoer zijn daar genoeg te vinden, en zoo krijgt niemand het in gedachten om te vermoeden

dat retouren ontbreken kunnen voor hetgeen hij daarheen zendt.

En toch is het zóó; — want de Regering maakt zich meester van verreweg het grootste deel der produktie.

Wat zij daarvoor *betaalt*, voert zij ook gedeeltelijk in. Maar hoe staat dat tot elkaar in verhouding?

Een pikol goed ord. Java koffij heeft jaren achtereen een marktwaarde van ± f 40.— te Batavia, en de Regering betaalt daarvoor ± f 13.— per pikol, en voert daarvoor slechts het noodige geld aan voor zoover de lokaal verkregene inkomsten te kort schieten.

Alle andere behoeften aan Europesche voortbrengselen van de 12 millioen inwoners van Java behalve nog die der bevolking van zooveel andere eilanden worden door particulieren ingevoerd. Het totaal daarvan representeert een kolossaal bedrag aan *werkelijke* waarde, niet te verwarren met die welke door Douanen-ambtenaren is opgeteekend. Die particulieren moeten naar de middelen omzien om retouren daarvoor te vinden — en dit is zeer moeilijk bij de schaarschte van goede wissels. (*) De groote massa produkten waarop met meer of mindere zekerheid eene speculatie kan gebaseerd worden bestaat uit koffij, suiker en tin, welke zekerheid nog?? en deze wordt grootendeels door de Regering uitgevoerd.

Wat overblijft is op ver na niet voldoende voor de behoefte aan remises.

Er blijft dus wel niets over dan voor het te kort komende wissels als remises te bezigen.

Die wissels intusschen *moeten* eene tegenwaarde representeren waarmede ze in Europa worden betaald — namelijk produkten. Nu tracht men zoolang mogelijk te vermijden om die produkten duur te betalen, door renouvelatie van traites, dekking daarvan tot bijkomende koersen tijdelijk in andere wissels te doen bestaan enz., doch daar moet een eind aan komen en dit eind komt door ten slotte produkten te koopen tot een maximum prijs, die reeds van den aanvang af verlies belooft bij aanvoer in Nederland. Doch men *moet* in dat ópzicht wat wagen wil men andere winstgevendè bronnen niet verstopt zien, wil men zijn Europesche vrienden niet zien terugtrekken en die bronnen zouden al spoedig ophouden te vloeijen als ze niet door consignatiën en andere reciprociteit werden gevoed.

Wie zal het verder wagen de miljoenen te becyferen die jaarlijks uit Indie vloeijen in den vorm van :

(*) Vgl. hetgeen hierover gezegd werd in de Economist van January 1867 bladz. 27 en vlgg

1^e. Delegatiën aan familie en vrienden van zooveel duizende Europeanen dáár gevestigd;

2^e. remises van bespaarde of geleende gelden die tot onderhoud dienen van zoo velen welke voortdurend of tijdelijk nieuwe krachten in Europa komen opzamelen na een langjarig verblijf in Indië of door ziekte daartoe gedwongen worden.

3^e. terugtrekking van in Indië gevormd kapitaal of wel, als het daar blijft, als rente daarvan.

Er is bijna geen gezin in Nederland, dat niet direct of indirect van een en ander de vruchten geniet.

Die kapitaalvorming moge in de laatsten tijd van veel minder belang zijn geweest door de commercieele en politieke omstandigheden waarin onze O. I. Kolonien hebben verkeerd en nog verkeeren, toch bestaan er ondanks dat nog eene groote menigte behoeften van dien aard en *alle* lossen zich op in de vraag naar remises; meestal zijn het wissels die daarin voorzien, doch die wissels aan het groote publiek verstrekt kunnen ten slotte niet anders representeren dan de *eenig mogelyke* tegenwaarde, namelijk de produkten van den grond, de koffij, de suiker enz.

De concurrentie is in Indië om deze en nog vele andere redenen van lokalen aard, grooter dan men hier kan waarnemen.

Over het algemeen is men niet pessimist in Indië.

Integendeel, als het spreekwoord — „on croit facilement ce qu' on espère” waar is, dan is dat zeker zeer menigvuldig het geval op Java.

Maatschappelijke toestanden en klimaat dragen daartoe bij in groote mate.

Risicos worden daar met meer gemak aangenomen dan hier. Het beeld van tegenspoed en armoede, hier zoo dagelijks en afschrikwekkend voor oogen, ontmoet men daar bijna *niet* onder Europeanen.

Gaat een daarvan door ongeluk te gronde, als hij maar ordelijk en eerlijk is vereenigt men zich al spoedig om hem weër op de been te helpen en hem zoo niet ruim te doen leven dan toch voor gebrek of iets dat naar werkelijke armoede lijkt, te vrijwaren. Zeer zeker vindt men in Indië nimmer een spoor van die naamlooze ellende waartoe Europesche toestanden en klimaat zoo ruimschoots aanleiding geven en waaraan de grootere omzigtigheid die men alhier in acht neemt bij het aangaan van risicos voor een groot deel haar oorsprong ontleent.

Dit verschil in maatschappelijke kansen geeft eenigzins verklaring van het verschil tusschen Europesche en Indische denk- en handelwijze.

Aan elke inrigting van commercieelen aard op Java zijn zware

vaste kosten verboden. Het leven is kostbaar voor alle Europeanen. Er *moet* dus gewerkt en gezwoegd worden wil men daaraan tegemoet komen, laat staan wat overhouden.

Die niets waagt, wint ook niets; dit spreekwoord komt in Indië meer op den voorgrond, en hoewel de meesten hebben onderhouden dat dit beginsel hen meestal komt te staan op verlies van verdiensten die langs anderen weg in den vorm van commissie enz. worden verdiend, indien maar niet erger, zoo komt bij de groote mutatie van personeel in Indie telkens weder een jong nieuw element in dien maalstroom, dat niet hooren wil doch voelen moet, en zoo draait de molen immer rond — trouwens even als hier, doch wat sneller en meer in verhouding tot de spoediger ontwikkeling en verwelking waaraan alles in de tropische gewesten is onderworpen in vergelijking met onze gematigde luchtstreken.

De zucht om het vaderland weder te zien, oude vrienden en familie terug te vinden, weér eens kou te lijden, en duizende andere illusiën meer, drijven de meeste Europeanen in Indië om toch zoo ijverig en spoedig als 't maar kan dat voorgestelde doel te bereiken. Die drift met elken dag grooter geworden zoodra het eerste gevoel daarnaar is ontwaakt, wordt ten slotte onweerstaanbaar, en van daar nog een reden te meer waarom zij steeds meer optimistisch zijn gestemd dan anders wel het geval zou wezen.

Nog vele andere drijfveeren dragen daartoe bij.

Wilt gij eens zien hoe het te Batavia toegaat bij eene Gouvernementsveiling?

Welnu dan — X, een jong ijverig koopman, groet zijn gezin voor den dag. Het is half negen in den morgen, en hij zal eerst tegen den avond terugkomen. De zon brandt reeds hevig — hij verlaat zijne aanvallige, koele villa en stapt in zijn wagen om verder den geheelen dag in de vuile, stoffige, heete beneden-stad door te brengen.

Waarom getroost hij zich dagelijks dat zwoegen? Om zoo spoedig mogelijk het noodige bijeen te zamelen en naar het vaderland terug te keeren, vrienden en familie met zijn terugkeer te verblijden, hun van zijn materieelen voorspoed mede te deelen enz. enz.

Dat doel speelt hem door het hoofd gedurende zijn togt naar de stad — alzoó géén rust, géén oponthoud — voort koetsier, maak dat gij een der eersten zijt en zoo rollen en drijven wagen en gedachten rusteloos langs den stofferigen heeten weg van Molenvliet met zooveel andere honderde wagens en gedachten — de één al harder dan de andere.

Het is heden Gouvernements-veiling van koffij en suiker, X heeft mooie orders op suiker ontvangen van zijne vrienden in Europa — de limite is f 15.— per picol. Hoog genoeg, denkt hij, in verhouding tot de Europesche prijzen en hij vleit zich reeds in gedachten met de mogelijke uitvoering dier orders — maar! — hij moet dezelfde hoeveelheid daarbij consigneeën! Dat is een leelijke conditie denkt X — doch de vrienden zijn voorzigtig — tot die limite zullen zij, zoo goed geïnformeerd zijnde, zich niet aan verhes blootstellen — en overigens de groote kantoorkosten gaan altijd *door*, er moet gewerkt worden — en de terugreis naar het vaderland! — Kom, ik zal het maar wagen. Maar, de Perzische Golf, de fabrikanten in den Oosthoek die zooveel te kort komen in hunne gouvernements-levering — X heeft al gehoord dat daarvoor veel zal gekocht worden, ook weet hij dat voor de lagere nommers der veiling nog al concurrentie zal bestaan door vreemde orders.

Er liggen verscheidene schepen te wachten op de veiling; de kapteins hebben orders liever zelf wat produkt te koopen dan zulk een lage vracht aan te nemen als thans geboden wordt; X zelf heeft er een paar aan het kantoor waarvoor hij desnoods f 15 p. picol kan besteden tot bijlading. Verder weet X. dat zijn bureu verscheidene schepen hebben bevracht in China; en die zijn in aantogt. — Als de vrachten zoo laag blijven, en daar is alle kans op, dan kunnen zij die schepen niet met voordeel aan anderen overdoen. Zullen zij nu niet in de veiling product koopen, en liever de Europesche marktkansen willen koopen, dan dadelijk verlies op de scheepsbevrachting lijden?

Zou ik dus wel kans hebben wat tot f 15.— te krijgen? denkt X., zullen zij weer niet opjagen?

Al die gedachten loopen reeds als duivelen in het brein van X rond gedurende zijn togt langs Molenvliet. Komt er tijdelijk eene reactie, drijft de zeker welgegronde vrees voor eventueel verlies op zijn aandeel weder boven, dan rukt de reserve van duivelen aan. — Hoe! zeggen zij, gij hebt nu mooie relatien in Europa aangekweekt — als gij die niet onderhoudt met consignatien laten zij u zitten en bovendien zij beschouwen immers f 15 als een veiligen prijs — hebt gij ook niet reeds voor een paar maanden tegen dat blanco crediet getrokken toen de koers zoo voordeelg scheen — die koers is immers nog slechter voor u geworden — waar zult gij dat en ook het vrij groote provenu van onlangs verkochte lijnwaden meé dekken? met wissels waarop door dat koersverschil al dadelijk verloren wordt? en welke wissels zult gij dan

nog daarvoor nemen, zoo vele komen onbetaald terug en wat zou u in zulk een geval wel overkomen?

De vrachten schijnen toch nog te dalen en de wisselkoers gaat nog steeds hooger en hooger, dus ten uwen voordeele bij die operatie. Bovendien waren de laatste berigten omtrent den beetworteloogst niet gunstig en vele houders van suiker schepen zelf af. De gelegenheid om wat goeds te krijgen, doet zich dus welligt niet meer voor. Doe dus maar gerust meê, zelfs al moest het wat hooger.

En zóó komt X aan zijn kantoor.

De veiling wordt ten 10 ure gehouden.

De Gouvernements-ambtenaar zit deftig in 't zwart aan het boven-eind der tafel, terwijl de handelaren op hun gemak in 't wit gekleed daarbij staan of zitten.

De afslager eindelijk zit boven op de tafel.

500 pikols suiker worden tegelijk aangeboden door den afslager à f 20 per picol voor nummer 14.

Men lacht en de man daalt al gauw tot f 14 —

„Geboden!" roept iemand, en spoedig hoort X reeds voor f 15½ afslaan.

Zijne hoop op een goede commissie van vrienden en reeders is reeds totaal verdwenen. Hij wordt wrevelig en gejaagd. Het is *snik* heet daarbinnen; zal hij nu den ganschen dag verliezen en niets meê doen?

Gedurende dat overleg zijn reeds 25000 pikols verkocht. Men heeft er geen denkbeeld van hoe snel 75000 pic. suiker en 25000 picols koffij te Batavia koopers vinden in die veilingen. Een half uur of daaromtrent is dikwijls voldoende

X decideert zich eindelijk ook f 15½ te bieden — hij zal dan maar een deel van zijne commissie opofferen, hij zit dan toch niet stil, heeft werk voor zich en zijn personeel, onderhoudt zijne Europeesche relatien, krijgt goede remises van zijn debet met *kans* nog wat daarop te verdienen — (die arme!) misschien ook gaat de markt lokaal nog wel wat op na de veiling en dan kan hij immers weêr dadelijk verkoopen en een winstje met gesloten beurs realiseren.

Hij biedt dus voor den eersten koop den beste f 15½.

Daar roept een Armeniaan naast hem $\frac{3}{4}$, een 2e zegt $\frac{7}{8}$, een 3e f 16. O wee, die Perzische Golf begint! — de Armeniaan neemt volgens *usance* alles wat tot dezelfde fabriek behoort tot den geboden prijs — zegge 8000 picols.

Er zijn nu reeds 33000 picols weg — X wordt zenuwachtig.

Er komen nog koopers bij voor allerlei bestemmingen die onafhankelijk zijn van de Europesche markt. Amerikaansche en Australische behoeften moeten vervuld worden. De fabrikanten van den Oosthoek koopen à tout prix. Verscheidene collega's van X doen ook al zoo als hij en na de veiling staat X daar als eigenaar van 10000 picols suiker dooréén tot $f 16\frac{1}{4}$ gekocht, met de waarschijnlijkheid dat de verwezenlijking zijner droomen over terugkeer naar het Vaderland niet door de handeling van dien dag bevorderd is.

Zoo doende en door de samenwerking van al die elementen waarmede wij X hebben zien kampen bereikt de veiling te Batavia steeds het uiterste dat men kan verwachten en in den regel is de pariteit daarvan ver boven de Europesche waarde.

Men moge nu zeggen dat deze X voorzeker niet behoort onder die kalme en koel berekenende kooplieden waarvan de handelingen een maatstaf en waarborg voor de toekomst opleveren. Dit geef ik voor *een deel* dadelijk toe, maar dat hij en vele anderen dikwijls *gedrongen* worden te doen als beschreven is om andere voor hen grootere belangen te bevorderen, dit staat vast en dat de hem omringende concurrentie steeds en voortdurend tot die uitkomsten drijft, dit is door de praktijk sedert jaren genoeg geconstateerd om daaraan gewigt te mogen hechten.

Nog vele andere combinaties van allerlei aard komen op handelsterrein voor waardoor de concurrentie ter verkrijging van Indisch produkt wordt levendig gehouden. Het zou mij niet mogelijk zijn die *alle* te beschrijven, zonder erg langdradig te worden. Intusschen zal men in het bovenstaande vele der dagelijks voorkomende drijfveëren terugvinden en de groote behoefte aan remises vervulde daarin steeds een eerste rol.

Dit wordt overigens bewezen door het feit dat ondanks de zeer groote verliezen die op Indisch produkt in de laatste jaren geconstateerd zijn bij vergelijking van de prijzen hier en in Indië, toch steeds een zeer groot deel hierheen is gekomen ten verkoop.

De algemeene en de bijzondere redenen waarom nu die producten in Indië hooger prijzen opgebracht hebben, in de laatste jaren zijn hiermede grootendeels uiteengezet.

Van de bijzondere redenen kunnen eenige wegvallen, als de Regering haar consignatie-stelsel verandert, en de produkten in voldoende hoeveelheid op Java verkoopt, doch dan blijven nog altijd elementen genoeg over om steeds dàar de hoogste markt te mogen verwachten; en wat de algemeene redenen betreft, als men den aard daarvan nagaat, dan ligt de conclusie voor de hand, dat

hoe meer de algemeene handel in de andere werelddeelen zich ontwikkelt, des te meer het verschil in prijs ten voordeele van verkoop in Indië nog zal toenemen.

Die ontwikkeling nu kan noch door ons noch door iemand anders tegengehouden worden. Het is een stroom buiten eenige mensche-lijke magt gelegen, en het best is zich daardoor te laten leiden.

Of het produkt hier dan wel in Indie wordt verkocht is werkelijk een vraag van veel belang voor Nederland, afgescheiden nog van het reeds geconstateerde ruime verschil in opbrengst tusschen Indie en hier. Elke hinderpaal die de Regering aan de vrije ontwikkeling van onzen handel in den weg ligt, moet nadeelig werken. Men moet zijn schepen en ladingen dáár ter markt kunnen brengen, waar het meeste voordeel wordt aangeboden, onverschillig of dit hier dan wel elders plaats vindt en of de daaruit voortspruitende voordeelen *direct* of *indirect* herwaarts terugvloeyen; dat toch moet onverschillig zijn wanneer het Nederland en zijn Koloniën maar welgaat.

De Regering heeft het in hare magt dit laatste op krachtige wijze te bevorderen. Er is voor onzen Nederlandschen handel, voor onze scheepvaart een bijna onbegrensd handelsgebied in de O. I. Kolonien te vinden en een eerste stap daartoe is voorzeker de Gouvernements produkten in Indie te realiseren.

Die verkoop in Indië op den duur tegen te houden zal van zelf blijken onmogelijk te zijn; hoe langer echter daarmede gedraald wordt, des te meer *direct* voordeel zal in dien tusschentijd voor de natie verloren gaan.

Rotterdam, 10 Februarij 1869.

D. BAUDUIN.
