

# **(B) HET SPOOR**

Maandblad van de Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen

Postch. : 233 N.M.B.S. Redactie en Administratie : Leuvense Weg, 17, te BRUSSEL TELEF. : 12.13.95

Verboden nadruk

## Wat denken de trouwe cliënten er van?

**D**E invoering van het tarief 100, het zoogenaamd « getrouwheidstarief », heeft critiek uitgelokt. In de brochure waarop wij hierna de aandacht van onze lezers vestigen, worden de hekelaars van antwoord gediend.

Er is nochtans één critiek, met name die van den heer Professor Baudhuin, waarvoor wij bijzonder gevoelig zijn, omdat ze ons verwijt 's Lands economie te schaden.

De heer Baudhuin bepaalt zich trouwens tot een loutere bewering; wij zullen hem een bewijs voorleggen.

Nemen wij twee cliënten die hetzelfde nijverheidsbedrijf uitoefenen en van wie de eene het getrouwheidstarief heeft ondertekend terwijl de andere alleen zijn zware goederen tegen laag tarief door den Spoorweg laat vervoeren; zijn afgewerkte producten tegen hoog tarief worden per automobiel getransporteerd.

Wij hebben reeds aangetoond hoeveel kwaad die handeling 's Lands economie berokkent, doordat ze het er op aanlegt een dure vervoerwijze in de plaats te stellen van het vervoer per Spoor, waarvan de kostprijs merkkelijk lager is.

Wat er ook van zij, de niet-trouwe cliënt is er in geslaagd voor het vervoer van zijn afgewerkte producten aldus een lageren vervoerprijs te bekomen dan zijn concurrent, de trouwe cliënt.

Als de heer Professor Baudhuin ons er van beschuldigt de economie te verstoren, heeft hij

reeds uit het oog verloren dat de schuld van die verstoring ligt bij den automobiel. Wij beklagen er ons trouwens niet over, wij reageeren maar alleen.

Hoe moeten wij het aanleggen? Want wij moeten in alle geval voorzien in de daling van onze ontvangsten door de afvalligheid van den niet-trouwen cliënt, m.a.w. de tarieven verhoogen, met het noodlottig gevolg daarvan voor de economie, steeds te wijten aan het optreden van den automobiel.

Wij kunnen die verhooging bekomen op twee manieren : de eerste bestaat in een algemeene verhooging van de tarieven. Deze is vooral nadeelig voor den trouwen cliënt, omdat de omvang van zijn verzendingen grooter is, en aldus hij, die het spoor trouw gebleven is, den terugslag van de daden van zijn concurrent zou ondervinden. Immers, het verschil tusschen zijn kostprijs en dien van zijn concurrent zou grooter worden. Zou dit billijk wezen? Zou zulks zijn in den geest van een gezonde economie? Het antwoord ligt voor de hand. Maar de heer Baudhuin rept daar liever niet van.

Er is een andere methode, namelijk die welke wij aanwenden, welke wij *moeten* aanwenden, want in de eerste oplossing liggen de kiemen van een steeds toenemend verkeersverlies voor den Spoorweg : ze bestaat hierin, onderscheid te maken tusschen de trouwe cliënten en de niet-trouwe cliënten. De trouwe cliënten zullen geen tariefverhoging behoeven te betalen; deze zal uitsluitend worden geheven op de zaken

van den niet-trouwen cliënt, zoodat, althans ten deele, het gebrek aan evenwicht wegvalt, dat het optreden van den automobiel in de ontvangsten van de Maatschappij heeft veroorzaakt.

Daaruit volgt dat de kostprijs van den niet-trouwen cliënt stijgen en dien van den trouwen cliënt benaderen zal, waaruit dan alweer voort-

vloeit dat, tusschen de beide nijverheidsbedrijven, de kostprijsgelijkheid in zekere mate hersteld wordt. Dit noemt de heer Professor Baudhuin verstoring van 's Lands economie.

Ik meen dat hier alle commentaar mijnerzijds overbodig is.

RULOT.

