

Economisch-Statistische Berichten

ALGEMEEN WEEKBLAD VOOR HANDEL, NIJVERHEID, FINANCIËN EN VERKEER

27^E JAARGANG

WOENSDAG 6 MEI 1942

No. 1372

N.V.
Stoomvaart-Mij. „Nederland”
Amsterdam



N.V.
Rotterdamsche Lloyd
Rotterdam



DE BELEGGINGEN DER BIJZONDERE SPAARBANKEN IN NEDERLAND

door

Dr. J. R. A. BUNING32ste Publicatie van het Neder-
landsch Economisch Instituut.**PRIJS f 3.65***(Prijs voor donateurs en leden
van het N. E. I. f 2.75)

Verkrijgbaar in den Boekhandel

Uitgave: De Erven

F. BOHN N.V., HAARLEM

Economische aspecten der internationale migratie

door

Dr. A. Winsemius29e Publicatie van
het Nederlandsch
Econom. Instituut**Prijs f 2.10***(Prijs voor donateurs en
leden van het N.E.I. f 1.50)

Verkrijgbaar in den boekhandel

Uitgave.:

De Erven F. Bohn N.V. - Haarlem*Wat is de*

HOLLERITH Boekhoud- en Statistiek-DIENST

Deze dienst vormt een afdeling van ons bedrijf, die over een uitgebreide, moderne WATSON Machine Installatie (HOLLERITH Systeem) beschikt, alsmede over een staf van deskundig bedienend personeel, om **alle administratieve werkzaamheden en statistieken**, tegen een redelijk tarief, feilloos en snel volgens het HOLLERITH Systeem uit te voeren.

Vraagt nadere inlichtingen aan de:

WATSON BEDRIJFSMACHINE MAATSCHAPPIJ N.V.
HOOFDVERTEGENWOORDIGING VOOR NEDERLAND DER
INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES CORPORATION te
NEW-YORK.

Frederikspein 34, Amsterdam C — Telef. 33656-31856

R. Mees & Zoonen

Ao. 1730

BANKIERS EN ASSURANTIE-MAKELAARS

ROTTERDAM
AMSTERDAM (Ass.)
's-GRAVENHAGE
DELFT - SCHIEDAM
VLAARDINGEN



BEHANDELING VAN ALLE
BANKZAKEN

BEZORGING VAN ALLE
ASSURANTIËN



NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.

69 KANTOREN IN NEDERLAND

AAN- EN VERKOOP VAN EFFECTEN
ADMINISTRATIE VAN VERMOGENS
BEWINDVOERING
UITVOERING VAN UITERSTE WILSBSCHIKKINGEN

Diesel-, Stoom- en Electriche Machine-installaties

Voor onmiddellijke of latere koop worden gevraagd:

1. Volledige stroomopwekkende installaties voor draaistroom 380/220 Volt; Vermogen 400 kVA.
2. Afzonderlijke dieselmotoren, stoommachines, electromotoren, electrogeneratoren; spanning en vermogen als boven.

De machines moeten geheel in bedrijfsvaardigen staat zijn, in goeden toestand en niet ouder dan 10—15 jaar.

Uitvoerige aanbiedingen, met opgave van plaats waar te bezichtigen, te richten aan den

Bahnbevollmächtigten der Deutschen Reichsbahn bei den Niederländischen Eisenbahnen te Utrecht, Catharijnesingel HGB III.

ABONNEERT U OP

DE ECONOMIST

ORGAAN VAN HET NED. ECONOMISCH INSTITUUT

Onder redactie van:

Th. Ligthart, Ch. Raaijmakers,
C. A. Verrijn Stuart, G. M. Verrijn Stuart,
F. de Vries.

De Economist verschijnt den 15den van elke maand. De prijs voor den jaargang bedraagt f 12.60* voor 't blinnetl., franco p. p. f 13.40*; voor studenten f 10.50*. franco p. p. f 11.30*; f 13.50 voor het buitenland, bij vooruitbetaling.

Met 1942 begon de Eén-en-negentigste jaargang:

Proefnummer gratis op aanvraag verkrijgbaar!

Abonnementen worden ook door den boekhandel aangenomen.

UITGAAF VAN DE ERVEN F. BOHN N.V.
HAARLEM — POSTGIRO 5403

KONINKLIJKE NEDERLANDSCHE BOEKDRUKKERIJ
H. A. M. ROELANTS — SCHIEDAM

Onze speciale afdeling: Drukwerk voor contrôle en administratie, levert alle voorkomend drukwerk op dit gebied concurrerend, snel en accuraat.

Uitgifte-apparaten in groote verscheidenheid van werkwijze en capaciteit naar de behoeften van elk bedrijf. Onze terzake-kundige staf is te allen tijde voor gratis advies te Uwer beschikking.

Tel. 69300
(3 lijnen)

BOD gevraagd:

J. M. KEYNES,
Treatise on money, 2 vol.

J. M. KEYNES,
Monetary reform.

J. M. KEYNES,
General theory of employment,
etc.

MARSHALL,
Principles of economics.

COLSON,
Cours d' économie politique,
7 vols.

**Alles ongebruikt,
splinternieuw**

Brieven onder Z. 120, Beijers' Advertentie-Bureau, Utrecht.

De Scheepsbouw- nijverheid in Nederland

door

Ir. J. W. BONEBAKKER

Publicatie no. 16 van het
PRIJS: Nederlandsch Econom.
f 1.50* Instituut

Donateurs en leden **f 1.10**

Verkrijgbaar in den Boekhandel

Uitgave van de
ERVEN F. BOHN - HAARLEM

Laat Uw JAARGANG

inbinden!

Stort f 0.75 op giro 5858 ten name van H. A. M. Roelants, Schiedam met vermelding: Band E.-S. B. 1941 en U ontvangt, zoodra de oplaag gereed is, franco per post Uw band toegezonden.

Bij franco opzending van Uw jaargang aan

H. A. M. ROELANTS SCHIEDAM

onder gelijktijdige storting van f 2.40 op giro 5858, ontvangt U, zoodra de banden gereed zijn, Uw Jaargang keurig gebonden franco huis terug.

(Uitvoering van den band linnen rug, verder stevig beplakt bord)

Economisch-Statistische Berichten

ALGEMEEN WEEKBLAD VOOR HANDEL, NIJVERHEID, FINANCIËN EN VERKEER

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

27^E JAARGANG

WOENSDAG 6 MEI 1942

No. 1372

HOOFDREDACTEUR:

M. F. J. Cool (Rotterdam).

PLAATSVERVANGEND HOOFDREDACTEUR:

H. W. Lambers (Zwartewaal).

Redactie en administratie: Pieter de Hoochweg 122, R'dam-W.

Aangeteekende stukken: Bijkantoor Ruigeplaatweg.

Telefoon Nr. 35000. Postrekening 8408.

Abonnementsprijs voor het weekblad, waarin tijdelijk is opgenomen het Economisch-Statistisch Maandbericht, franco p. p. in Nederland f 20.85* per jaar. Buitenland en koloniën f 23.— per jaar. Abonnementen kunnen met elk nummer ingaan en slechts worden beëindigd per ultimo van elk kalenderjaar. Losse nummers 50 cent. Donateurs en leden van het Nederlandsch Economisch Instituut ontvangen het weekblad gratis en genieten een reductie op de verdere publicaties. Adreswijzigingen op te geven aan de administratie.

Advertenties voorpagina f 0.28 per mm. Andere pagina's f 0.22 per mm. Plaatsing bij abonnement volgens tarief.

INHOUD: Blz.

Eenige praktische beschouwingen over „de representatieve onderneming” door G. Brouwers	198
Geschiedkundig overzicht van de totstandkoming der Nederlandsche bedrijfsorganisaties door Mr. D. Eggink	200
Collectieve reclame (II) door B. M. Sweers	202
Overheidsmaatregelen op economisch gebied	204
Maandcijfers.	
Maandcijfers en weekcijfers betreffende den economischen toestand van Nederland	205
Statistieken	
De Nederlandsche Bank. Stand van 's Rijks kas	206

GELD- EN KAPITAALMARKT.

De geldmarkt heeft geen wijzigingen van beteekenis vertoond. Alle geldgevers, zoowel de groote banken als de „outsiders”, zijn voor het oogenblik verzadigd met schatkistpapier, en wanneer zij meer absorptievermogen toonen, kan in de behoefte worden voorzien door een deel van het rechtstreeks ondergebrachte papier bij De Nederlandsche Bank af te lossen en de middelen daartoe op de markt op te nemen. Dit proces toont niet een ononderbroken beweging in één richting. Zoo heeft de vorige week, na een krachtige daling van den post „rechtstreeks ondergebracht papier”, deze weer een stijging ondergaan. Men kan de oorzaak van dergelijke schommelingen niet steeds aangeven. Soms is de stijging, hetzij van biljettenomloop dan wel van de „saldi van anderen”, daarvan de oorzaak, maar het is ook wel mogelijk, dat de Schatkist om haar moveerende redenen meer papier bij de centrale bank onderbrengt, in welk geval dan een stijging van de saldi van derden geen oorzaak maar gevolg van deze operatie is. Volgens den jongsten weekstaat is het rechtstreeks ondergebracht schatkistpapier met 29 miljoen gulden toegenomen. De veranderingen zijn echter voor den eersten weekstaat na de maandwisseling betrekkelijk gering.

De obligatiemarkt blijft uitermate rustig, zoowel wat omzetten als koersverloop betreft. Aan vraag ontbreekt het niet. Verzekeringmaatschappijen, die geruimen tijd maar schoorvoetend aan de markt waren, omdat zij het wenschelijk achtten hun „kruit droog te houden” voor één nieuwe staatleening, hebben langzamerhand een zoo ruime kaspositie, dat zij geneigd zijn posten obligatiemateriaal, indien die te krijgen zijn, op te nemen. Zulks vooral nu deze groep aanwijzing heeft gekregen om zich zooveel mogelijk te onthouden van het investeren van nieuwe gelden in hypotheek. Het aanbod van beleggingsmateriaal blijft intusschen uiterst gering, omdat geen enkele groep beleggers bijzondere aanleiding heeft tot liquidatie op eenigszins ruime schaal over te gaan. Bij de spaarbanken blijft de tendens tot stijging der inlagen boven terugbetalingen aanhouden, zoodat ook van die zijde eerder vraag dan aanbod is te bespeuren, al blijven de omzetten uit deze bron gering.

De aandelenmarkt heeft deze week wederom vrij omvangrijke fluctuaties getoond. De binnenlandsche aandelenmarkt volhardde in de reeds verleden week signaleerde tendens, die nog geenszins flauw kan worden genoemd, maar die toch zeker als ongeanimeerd kan worden bestempeld. Van invloed hierop waren de verwachtingen ten aanzien van de juist afgekomen nieuwe voorschriften inzake de fiscale lasten op de naamlooze vennootschap, waarbij men aannam, dat die lasten zeer zwaar zouden zijn. In overzeesche aandelen is het koersverloop meer wisselvallig geweest, waarbij afwisselend baisseverkoop en dekkingsaankopen een rol schenen te spelen.

EENIGE PRACTISCHE BESCHOUWINGEN OVER „DE REPRESENTATIEVE ONDERNEMING“¹⁾

Inleiding.

Naar aanleiding van ons eerste artikel over dit onderwerp zullen bij verscheidene lezers vragen zijn gerezen met betrekking tot de praktische uitwerking van het principe der representatieve onderneming als basis voor de prijspolitiek. Dit artikel immers hield zich met deze uitwerking niet bezig. Het bepaalde zich er toe, aan de hand van de praktische ontwikkeling in Nederland en Duitsland, aan te tonen, dat slechts het toepassen van dit principe tot een, wat men zou kunnen noemen, „economische” prijspolitiek kon leiden. De opzet van het artikel gaf geen aanleiding verder te gaan en ook alle praktische vragen in dit verband aan een onderzoek te onderwerpen. Wat intusschen niet wegneemt, dat deze vragen vele zijn.

Het feit daarom, dat Prof. Mr. C. Weststrate in een schrijven aan de redactie aan deze vragen in een tweetal belangrijke opmerkingen vorm heeft gegeven, geeft ons aanleiding op de kwestie der praktische uitwerking toch nog even in te gaan.

Het ligt daarbij zeker niet in onze bedoeling, ook maar een poging te doen dit probleem uitputtend te behandelen. Daarvoor zijn zoowel de theoretische als de praktische aspecten van dit vraagstuk te veelomvattend. Wij stellen ons trouwens voor dat in ander verband uitvoeriger te doen. Bepalen wij ons hier dus tot een voorloopige beantwoording van de door Prof. Weststrate gestelde vragen, die in elk geval twee zeer belangrijke kanten van de zaak belichten.

De eerste vraag werpt het probleem op van de moeilijkheid van het „uit elkaar halen”, der kosten, wanneer de ondernemingen zich niet op de productie van slechts één artikel hebben gespecialiseerd. De tweede vraag betreft de moeilijkheid van het aanwijzen van de representatieve onderneming. Wij veroorloven ons deze vragen in omgekeerde volgorde te beantwoorden.

De terminologie.

Allereerst zullen wij echter op de kwestie der terminologie even ingaan. Het is Prof. Weststrate opgevallen, dat wij de termen „gemiddeld goed geleid bedrijf” en „representatief bedrijf” zonder meer naast elkaar hebben gebruikt. Hij wijst er om te beginnen op, dat de eerste term een contradictie inhoudt. „Gemiddeld” en „goed geleid” gaan z.i. zeker niet steeds samen, al was het alleen al, omdat de totale bedrijfstak in een achterlijk stadium kan zijn. Over dit punt kunnen wij kort zijn, omdat hier o.i. van een misverstand sprake is. Men moet de woorden „gemiddeld” en „goed geleid” niet zelfstandig, naast elkaar, doch met elkaar verbonden zien ²⁾.

In de tweede plaats echter gaan wij gaarne accoord, met zijn opmerking dat „gemiddeld goed geleid” (de term van de „richtlijnen”) en „representatief” niet onder alle omstandigheden synoniem zijn. Wij meenen echter, dat zij in de practijk van de toepassing, die vooralsnog, zooals wij nog zullen aantoonen, met grove benaderingen moet werken, niet ver uit elkaar zullen liggen. Dit in aanmerking nemend, zullen wij er nu dan ook niet veel aandacht aan besteden, al is deze kwestie theoretisch wel de moeite waard. Wij volstaan met er op te wijzen, dat het in het vorige artikel onze bedoeling is geweest, de aandacht te vestigen op het belang van die — practisch aan-

wezige of theoretisch te construeeren — onderneming, welke in alle opzichten als standaard voor den bedrijfstak zou kunnen gelden, dus niet alleen wat de „leiding” betreft. In zooverre beantwoordt dus het begrip „representatief” beter aan onze bedoeling dan het begrip „gemiddeld goed geleid”; temeer omdat, al is subjectiviteit in dit verband nooit geheel te vermijden, de toepassing van het laatstgenoemde begrip de subjectiviteit er explicite inbrengt. In zooverre scheidt het dus de mogelijkheid van datgene, wat wij als „representatief” beschouwen, af te wijken, al zal de huidige practijk, zooals gezegd, o.i. daar weinig toe leiden. Dit is wel de hoofdreden, waarom wij in ons artikel op deze kwestie, waarover bladzijden te schrijven zouden zijn, niet verder zijn ingegaan.

Nog eens het principe.

Met betrekking tot de keuze van de representatieve onderneming moeten wij er allereerst de aandacht op vestigen, dat deze — vooral onder de huidige omstandigheden met hun vele problemen op het gebied van de grondstoffenvoorziening, de kwaliteits en de vaak wisselende productievoorschriften — bijzonder moeilijk is. Deze keuze is intusschen ook onder normale omstandigheden moeilijk, zij het in mindere mate. Alvorens daarover enkele woorden te zeggen, willen wij echter in de eerste plaats voor een goed begrip van de zaak nog eens de aandacht vestigen op het belang van de aanvaarding van het principe, hetwelk, naar wij meenen te kunnen aantoonen, het risico van een onbevredigende keuze rechtvaardigt.

Een uniforme prijs, ook al is die vastgesteld op basis van den kostprijs van één, doch liefst meer ondernemingen, die slechts een grove benadering zijn van het theoretische ideaaltype, is beter dan een reeks individuele prijzen. In een schaarschtesituatie, die geen concurrentie kent, zullen alle volgende fasen in de distributie geneigd zijn, hun verkoopprijzen vast te stellen niet op basis van den laagsten, doch op basis van den hoogsten inkoopprijs. Ook de scherpste controle zal, vooral bij een groot aantal tusschenschakels in den handel, niet in staat zijn deze handelwijze afdoende te voorkomen. Het resultaat daarvan is tweemaal. Allereerst, dat een consumentprijs wordt gevormd, waarvoor als uitgangspunt practisch de hoogste industriële inkoopprijs heeft gegolden. In de tweede plaats echter wordt door dit systeem bereikt, dat aan de distributieschakels, die volgen op den producent, een winst wordt toegevoerd, die soms een veelvoud zal bedragen van datgene, wat men op den industrieelen prijs heeft bespaard; enerzijds door de winst op tegen lagere prijzen ingekochte voorraden, anderzijds door de procentuele winststoplagen ³⁾.

Het is duidelijk, dat wij met dit betoog, dat zich met de technische eigenaardigheden van een prijspolitiek systeem, doch niet met de feitelijke winstmogelijkheden bezig houdt, geen oordeel uitspreken over de positie, waarin de handel zich tegenwoordig veelal bevindt. Dat deze situatie, ondanks de gunstige uitverkoopjaren 1940 en 1941, veelal weinig florissant is, is voldoende bekend. Het gaat hier echter om de voor- en nadeelen van een stelsel. En dan mogen wij er de oogen niet voor sluiten, dat een individuele beoordeling van de industrie in het algemeen — al gaat deze regel natuurlijk niet in absoluten zin op — ten koste van deze industrie baten aan den handel

¹⁾ Dit laatste is niet in strijd met den gemeenen regel, dat de handel op grond van den prijsstop slechts zijn op 9 Mei 1940 geldende marge, in geld uitgedrukt, mag handhaven. In verband met het streven, ook in den handel tot een zoo gelijkmatig mogelijk prijsverloop te komen, worden hier, hetgeen in de toekomst steeds meer zal geschieden, in afzonderlijke regelingen algemeen geldende marges in procenten vastgesteld, teneinde aan de practijk en de behoeften van den handel zooveel mogelijk tegemoet te komen. Het behoeft geen betoog, tot welke moeilijkheden op den duur de verplichte handhaving van individuele, in geld uitgedrukte, marges bij de duizenden handelaren, waar het hier om gaat, aanleiding zal geven.

¹⁾ „De betekenis van de representatieve onderneming voor de prijspolitiek”, in „E.-S. B.” van 22 April 1942.

²⁾ Volledigheidshalve wijzen wij er nog eens uitdrukkelijk op, dat deze term wel in de laatstelijk gepubliceerde richtlijnen voorkomt, doch niet in het Prijsvormingsbesluit. De richtlijnen, die bij de behandeling van verzoeken tot prijsverhoging in acht worden genomen, hebben vooralsnog niet te maken met het Prijsvormingsbesluit.

doet toekomen, die beter in de productiesfeer hadden kunnen blijven. Men trachte zich eens voor te stellen, hoe een prijsvorming, die zich op de individuele kostprijzen van den landbouw⁴⁾ en ook van het verkeer zou baseeren, in de handelsfeer zou verloop en welke gevolgen dat voor de consumentenprijzen zou hebben.

Met het bovenstaande hebben wij dus vooral duidelijk willen maken, dat een prijspolitiek, die, misschien noodgedwongen, van een slecht gekozen representatieve onderneming uitgaat, in den regel beter zal zijn dan een, die zich in beginsel de individuele onderneming, en daardoor praktisch de duurste werkende onderneming, tot uitgangspunt kiest.

De keuze van de representatieve onderneming.

Erkenning van de juistheid van het bovenstaande onthefft ons intusschen niet van de verplichting, bij de keuze van de representatieve onderneming zeer nauwgezet te werk te gaan. Wij wezen reeds terloops op de feitelijke moeilijkheden, waarmede deze keuze in de huidige omstandigheden te kampen heeft. Afgezien daarvan echter moeten wij er allereerst op wijzen, dat de bedrijfstakken in dit opzicht globaal in een tweetal categorieën zijn te verdeelen: een categorie, waarbij per bedrijfstak vele ondernemingen voorkomen, bijv. vele tientallen of zelfs honderden, en een categorie, waarbij het aantal ondernemingen min of meer beperkt is. Evenals — onder normale omstandigheden — de prijsvorming op de „vrije”, dat wil in deze beschouwing zeggen: niet door de Overheid gebonden, markt ten aanzien van de eerste categorie anders verloopt dan ten aanzien van de tweede, zoo ligt ook voor beide categorieën het vraagstuk van de prijsvorming door de Overheid, en dus ook dat van de representatieve onderneming, verschillend.

Wanneer wij van storingsverschijnselen, als oorlogsomstandigheden en conjunctuurbeweging, afzien, zal zich ten aanzien van de eerste categorie op de vrije markt op den duur een prijs ontwikkelen, die de gunstigst werkende ondernemingen een extra winst laat en de ongunstigst werkende ondernemingen een verlies bezorgt. Deze prijs zal dan met de kosten van een bepaalde middengroep, die min of meer uitgebreid kan zijn, in overeenstemming zijn. (Wanneer deze bedrijfstak zich in een tot op zekere hoogte permanenten toestand van overproductie bevindt, zal de prijs ver beneden deze kosten kunnen liggen, doch van dit, in de twintigste eeuw niet zeldzame, storingsverschijnsel zien wij hier, zooals gezegd, af).

Geheel anders zal de prijsvorming echter zijn bij de tweede categorie. Of wij hebben daar het verschijnsel van elkaar in een strijd om de macht uitputtende ondernemingen, en dus een prijs ver beneden de kosten, of wij hebben het geval van de monopolioïde situatie, waarbij de ondernemingen, zich van elkaars kracht bewust, met een zekere verdeling van de markt genoegen nemen en een prijs incasseeren, die min of meer belangrijk boven de kosten van alle ondernemingen ligt. Een bijzonder groote onderneming treedt daarbij veelal als „prijs-leider” op. In de Vereenigde Staten van Amerika is dit verschijnsel reeds vrij normaal geworden en naar onze meening zal ook Europa daar in de toekomst in sterkere mate mee te maken krijgen, waarmede de toekomstige prijspolitiek uiteraard rekening zal dienen te houden. De vraag, of een dergelijk evenwicht meer den labielen dan wel den stabielen vorm nadert, hangt o.a. af van de kapitaalsinvestaties en van de patenten, die de productie in een dergelijke branche vereischt.

Het voor de prijspolitiek belangrijke verschil tusschen deze beide categorieën, waartusschen de grens niet scherp doch uitermate vloeiend verloopt, is, dat in het eene geval de concrete representatieve onderneming, zij het soms moeilijk aanwijsbaar, in elk geval aanwezig is, doch dat in het

andere daarvan veelal niet kan worden gesproken. In het eerste geval zal een zekere normale spreiding van de ondernemingen zich, wat den kostprijs betreft, vertoonen, zonder dat nu directe en ideale kromme van Gausz behoeft te kunnen worden geconstrueerd. Door vergelijking van het kostprijsmateriaal van een aantal geselecteerde ondernemingen zal dus een representatieve onderneming al dan niet als een gemiddelde kunnen worden bepaald, hetgeen door de variatie der productie-omstandigheden met meer of minder moeite gepaard zal gaan. In elk geval zal op deze wijze een prijs kunnen worden gevonden, die zich in sterkere mate bij den normalen, om niet te zeggen „statischen”, marktprijs aansluit dan de op de vrije markt zich vormende prijs zelf. In beginsel doet men hier hetzelfde, wat ook de onderlinge concurrentie op de vrije markt verricht; slechts is men minder van toevallige omstandigheden afhankelijk en komt men daardoor wellicht tot een zuiverder benadering van den evenwichtsprijs. Overigens is het duidelijk, dat wij ons hier in deze, nog vele vragen opwerpende, theoretische materie niet verder kunnen begeven.

In al die gevallen, waarin de bedrijfstakken sterker den vorm van de tweede categorie, dus van den monopolioïden bedrijfstak, aannemen, zal de keuze van een feitelijk aanwezige representatieve onderneming steeds moeilijker worden, behalve in het uiterste geval, dat deze toestand overgaat in een geval van monopolie en dan slechts één onderneming als monopolist is overgebleven. Dit neemt intusschen niet weg, dat, zoolang dat geval nog niet is ingetreden — en zoo zal bij de als monopolioïde aangeduide situatie de toestand zijn —, door vergelijkende kostenstudie de mogelijkheid aanwezig is, een theoretische representatieve onderneming te construeeren, waarbij intusschen niet slechts de vergelijking, doch ook door het geringere materiaal de objectieve deskundige beoordeeling „van buiten af” een rol zal moeten spelen. Al ligt het voor de hand, dat een dergelijke kosten- en prijsbepaling moeilijker is dan bij de eerstgenoemde categorie, uit het afwezig zijn van een feitelijke representatieve onderneming behoeft daarom nog niet te volgen, dat niet een onderneming kan worden geconstrueerd, wier kosten voor den betreffenden bedrijfstak representatief kunnen worden geacht. In een bepaald opzicht wordt het ons daarbij gemakkelijker gemaakt dan bij de „atomistische” bedrijfstakken. Wel kan het voorkomen, dat in een bedrijfstak met slechts enkele ondernemingen door toevallige omstandigheden bepaalde ondernemingen bestaan, die, objectief gezien, als inefficiënt moeten worden geclassificeerd, doch in vele gevallen zullen de ondernemingen, die zich in dergelijke bedrijfstakken hebben weten staande te houden, wel tot de goed geleide behooren. Dit maakt dus het gevaar, den prijs te baseeren op een oneconomischen kostprijs, geringer.

De technische moeilijkheden om tot de vaststelling van de representatieve onderneming te komen, zullen dus meestal wel zeer groot zijn. Ook wanneer snel wisselende productie-omstandigheden de keuze niet nog verzwaren, blijft het bezwaar, dat het aanstands toegankelijke kostenmateriaal veelal niet zeer omvangrijk of geschikt is. Al zal men echter, zooals op het oogenblik, dikwijls met grove benaderingen moeten werken, ook de op deze wijze verkregen resultaten zijn voor een prijspolitiek, die een zoo regelmatig mogelijke prijsvorming nastreeft, toch vaak zeer bruikbaar, zooals de practijk heeft bewezen.

Er zou over dit vraagstuk nog zeer veel zijn te zeggen. Wij hebben in het bovenstaande problemen aangesneden, zooals de verhouding van den kostprijs tot den marktprijs, resp. tot den statischen prijs, en het belang hiervan voor de prijspolitiek, zooals de vorming van den prijs op een monopolioïde markt en de houding, die de prijspolitiek hiertegenover moet aannemen, welke een veel diepgaander behandeling eischen om tot een klare probleemstelling te kunnen geraken. Deze problemen zullen ook in de toekomst

⁴⁾ De representatieve onderneming in den landbouw is overigens weer een probleem op zichzelf.

een rol spelen en dan mede moeten worden gezien in verband met de eischen, welke de herontplooiing van ons economisch leven, zoowel van handel en industrie als landbouw en verkeer, alsmede de noodzakelijke dynamiek hunner ontwikkeling, stellen. Wij stellen ons voor, op enkele hoofdlijnen van deze problematiek in ander verband uitvoeriger in te gaan.

De kostensplitsing.

De tweede vraag betreft het splitsen van de kosten, worden verschillende producten in dezelfde onderneming gemaakt, terwijl de „productenreeks” in de afzonderlijke ondernemingen dan nog weer verschillend kan zijn. Ook wat dit betreft, kunnen weer twee gevallen worden onderscheiden, nl. het geval, waarbij de kosten per product volgens de een of andere toerekeningsmethode kunnen worden bepaald, en het geval van de „verbonden kosten” waarbij een sleutel voor de kostensplitsing niet of zeer moeilijk is te vinden.

Het eerste geval levert theoretisch geen grootere moeilijkheden op dan wanneer de bedrijfstak één uniform product maakt. In de praktijk kunnen de moeilijkheden weliswaar groter zijn dan in het laatstgenoemde geval, doch onoverkomelijk zijn zij zeker niet. Wanneer wij bijv. met een bedrijfstak, die uit een groot aantal productie-eenheden bestaat, te maken hebben, zal veelal een bepaalde groep van artikelen tot de normale productie behooren en kunnen daarvoor op geheel dezelfde wijze de kosten en de prijs worden berekend, als wanneer het slechts om één artikel zou gaan. De berekening zal weliswaar omvangrijker zijn, doch verder reiken de moeilijkheden van dit probleem niet.

Daarbij moet trouwens rekening worden gehouden met het feit, dat in bedrijfstakken, waar de productie zeer veelsoortig is, als regel voor de individueele producten geen afzonderlijke prijzen algemeen zullen worden vastgesteld, doch dat de prijsregelingen den vorm zullen hebben van een calculatieschema, aan de hand waarvan de producenten voor elk hunner artikelen een prijs zullen kunnen berekenen. Op de vraagstukken, die de constructie van zulk een calculatieschema opwerpt met betrekking tot een zoo gelijkvormig mogelijke prijsbeweging, gaan wij nu niet in. De praktische moeilijkheden zijn daarbij zonder twijfel groot, doch theoretisch zoowel als praktisch blijft de zaak oplosbaar.

Lastiger wordt het, wanneer sommige ondernemingen in den bovenbedoelden bedrijfstak speciale producten maken, die ook niet in een zoo volledig mogelijk uitgewerkt calculatieschema passen, of wanneer wij te maken hebben met een bedrijfstak, die uit slechts weinig ondernemingen bestaat, welke van elkaar afwijkende productenreeksen vervaardigen. Het vergelijkingsmateriaal wordt dan nog beperkter, zoodat nauwgezette kostenberekening, waarbij niet alleen de accountant het laatste woord kan hebben, noodzakelijk is. In wezen is dit probleem echter niet moeilijker dan dat van het construeeren van een representatieve onderneming in een dergelijken bedrijfstak.

Van een geheel andere soort wordt evenwel het vraagstuk, wanneer wij te maken hebben met het zuivere geval van de „verbonden kosten”, waarbij de kosten op geen enkele wijze direct zijn te splitsen, zooals dat bij industrieën voorkomt, welker productie in belangrijke mate rest-producten oplevert; in de chemische industrie komt dit bijv. veel voor.

Theoretisch is dit probleem doorgaans nog wel op te lossen in verband met het feit, dat de verhouding, waarin de „verbonden producten” worden vervaardigd, kan worden gevarieerd. Op deze wijze kunnen de marginale kosten van de verschillende producten worden bepaald. Practisch komt men daar meestal echter niet aan toe en is ook de kostenrekening niet verijnd genoeg om de noodzakelijke berekening op bevredigende wijze te kunnen uitvoeren. In dat geval zal men zich dan ook op het verleden moeten

baseeren en eventuele stijgingen van de totaalkosten op arbitraire wijze tusschen de verschillende producten verdeelen, waarbij de betekenis van het product voor de volkshuishouding en het commercieele inzicht in de marktsituatie invloed moeten uitoefenen.

Voor de behoeften van de huidige maximumpolitiek is deze procedure voldoende. Bij een prijspolitiek van meer permanenten aard, die mede een rol in de reguleering van het economische leven moet spelen, zal men in meerdere mate van de bovengenoemde, ook theoretisch verantwoorde, methode gebruik moeten maken, met het oog waarop dan ook het kostenmateriaal zorgvuldig zal moeten worden bewerkt.

Ook uit de summierre beantwoording van deze tweede vraag is gebleken, dat de problemen, waarvoor de toepassing van het principe van de representatieve onderneming voor de prijspolitiek ons stelt, in beginsel wel oplosbaar zijn, doch dat de praktijk ons in dit opzicht voor groote moeilijkheden plaatst. Daarbij moge intusschen worden bedacht, dat het loslaten van dit principe de moeilijkheden niet kleiner doch groter maakt en dat de grove benadering, waartoe het gebrekkige kostenmateriaal en het vaak nog onvoldoende uitgewerkt zijn van de prijsberekeningsmethoden, zooals bijv. calculatieschema's, ons verplichten, tot voor de huidige omstandigheden belangrijke resultaten heeft gevoerd.

Het is echter verre van ons, te ontkennen, dat deze resultaten in het licht van wat mogelijk en wenschelijk is, nog vrij gebrekkig zijn. Wij staan evenwel nog slechts aan het begin. De wijziging in den economischen toestand, welke de oorlog met zich bracht, maakte het plotseling noodzakelijk, met groote snelheid wegen te vinden om een gevaarlijk wordende prijsbeweging in bedwang te krijgen. Deze praktijk is een goede leerschool geweest. Zij heeft ons eenzijdig de mogelijkheden, doch anderzijds ook de noodzakelijke grenzen der prijspolitiek doen zien. Aan de hand van de verworven ervaring en met behulp van nauwgezet uitgewerkte kostenstudies zal het mogelijk zijn de prijspolitiek op te bouwen, die voor het beheerschen van de toekomstige economische ontwikkeling noodzakelijk zal zijn. Het behoeft daarbij geen betoog, dat deze politiek een ander aanzien zal vertoonen dan de sterke reglementeering, waartoe de huidige schaarschtesituatie onvermijdelijk dwingt.

G. BROUWERS.

GESCHIEDKUNDIG OVERZICHT VAN DE TOTSTANDKOMING DER NEDERLANDSCHE BEDRIJFSORGANISATIES.

Deze beschouwing beoogt het geven van een geschiedkundig overzicht van de totstandkoming der bedrijfsorganisaties hier te lande. Een dergelijk overzicht is, ondanks de veelheid van literatuur, voorzover mij bekend, tot dusver nog niet verschenen.

Zooals bekend, men zie bijv. de lezenswaardige brochure van Behrens¹⁾, zien wij in de Middeleeuwen een sterk gereguleerd bedrijfsleven, waarin de gilden een voorname plaats innamen. Deze gilden hadden een publiekrechtelijk karakter. Zij kregen van de Overheid hun taak toegewezen. Deze taak was tweeledig, namelijk het bevorderen van de belangen van hun eigen bedrijfstak en de behartiging van het algemeen belang. Het lidmaatschap der gilden was verplicht voor ieder, die een bepaald beroep wilde uitoefenen. De belangen van de gildeleden werden bevorderd, doordat men het aantal meesters beperkte, bepaalde prijzen voorschreef, enz. Het algemeen belang werd behartigd, doordat men zorgde voor een goede opleiding der ambachtslieden en bepaalde kwali-

¹⁾ J. W. H. Behrens, „De organisatie van het Nederlandsche bedrijfsleven”, Holle & Co., 's-Gravenhage. 1941, pag. 9 e.v.

teits- en prijsvoorschriften gaf. Uit deze tweeledige functie moge blijken, dat de gilden ongetwijfeld als de voorlopers van onze bedrijfsorganisaties moeten worden beschouwd, hoewel anderzijds, begripelikerwijze, groote verschillen bestaan tengevolge van de veranderde structuur der maatschappij.

Met de Fransche revolutie braken zich geweldige veranderingen baan. Zij bracht de bevrijding van den enkeling uit tal van kringen en groepen, welke een remmende werking op de ontplooiing van zijn persoonlijkheid uitoefenden. Zij bracht ook het einde van de gilden, die de vakgenooten op vaak knellende wijze aan banden legden. De algemeene drang naar vrijheid leidde tot een ongebreidelde toepassing van het „laissez faire, laissez aller”. Zooals *M. C. (ool)* kort geleden schreef²⁾, schiepen de snelle groei der techniek en de daaruit voortvloeiende verlaging van transportkosten de voorwaarden voor een steeds verdergaande internationale arbeidsverdeling. „De snelle groei van de bevolking, gepaard met een regelmatig stijging van het materiele welvaartspeil, zorgden ervoor, dat in deze periode het „laissez faire” volkomen op zijn plaats was”. Intusschen zou op deze ontwikkeling spoedig een reactie volgen.

In den loop der negentiende en speciaal in de twintigste eeuw bleek het ongebreidelde liberalisme niet de organisatievorm der gemeenschap te zijn, welke in staat stelde de — uit welke oorzaak dan ook voortgekomen — elkaar met wisselende tusschenpoozen opvolgende productiecrises te voorkomen, die in haar vollen omvang voor de menschheid de meest desastreuse gevolgen hadden. Het besef brak baan, dat het bedrijfsleven niet langer aan zichzelf kon worden overgelaten. Daarnaast won de overtuiging veld, dat overheidsingrijpen of althans toezicht ter bescherming van de belangen der gemeenschap onmisbaar was, terwijl mede het inzicht ontstond, dat nergens ter wereld de centrale wetgevende macht in staat was gebleken, het veelzijdige bedrijfsleven te beheerschen. Geen enkele regeeringsvorm, hetzij democratie, hetzij autocratie, had organen voortgebracht, die de oneindige schakeeringen van het bedrijfsleven konden overzien. Men begon te beseffen, dat geen enkel regeeringsapparaat de steeds wisselende situaties zou kunnen beheerschen. Steeds luider werd ook de roep van het bedrijfsleven om door het gemeenschapsbelang ingegeven beslissingen over voor haar belangrijke onderwerpen niet geheel en al in handen te leggen van politieke colleges. Zoo neigde men langzamerhand tot het inzicht, dat deze materie moest worden onttrokken aan het uitsluitend oordeel van de centrale wetgevende macht en dat aan het bedrijfsleven een zekere mate van zelfregering diende te worden toegekend.

De eerste, die in Nederland de idee van decentralisatie van rechtsvorming naar voren heeft gebracht, is Prof. *Krabbe*³⁾. Hoewel deze hoogleraar nog verscheidene andere motieven voor zijn denkbeeld noemt, vestigt hij toch in de eerste plaats de aandacht op de noodzaak, dat degenen, die met de rechtsvorming is belast, ook voldoende kennis draagt van de maatschappelijke toestanden, waarin men wil ingrijpen. Deze kennis is niet steeds in voldoende mate bij de centrale wetgevende macht aanwezig; *Krabbe* moet gewagen van den afstand tusschen parlement en practijk. Als toepassing van deze gedachte worden een aantal doelverbanden genoemd, zooals jacht-schappen, bouwschappen, wegschappen, alle toegerust met verordenende bevoegdheid, maar ook autonome verbanden voor de belangen van handel, industrie en landbouw. Met zooveel woorden gewaagt de Leidsche hoogleraar van den wensch naar publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie. Het is interessant om vast te stellen, dat

²⁾ *M. F. J. Cool*, „Waarom ordening van het bedrijfsleven?” in het Organisationsnummer der „Economisch-Statistische Berichten”, 27e jaargang, nummer 1355 van 7 Januari 1942.

³⁾ *Prof. Mr. H. Krabbe*, „De moderne Staatsidee”, Martinus Nijhoff, 's-Gravenhage 1915, pag. 131—141.

deze gedachte hier te lande reeds in 1915 werd ontwikkeld. Een eigenaardig argument van *Krabbe* is zijn beroep op den achterstand in wetgevenden arbeid, die bij de meeste colleges moet worden geconstateerd.

Kort daarop is een stroom van literatuur over dit onderwerp losgebroken. Hoogleraren als *Kranenburg*⁴⁾, *Scholten*⁵⁾ en *Valckenier Kips*⁶⁾ hebben het denkbeeld van *Krabbe* onderzocht en gunstig beoordeeld. De gedachte van gedecentraliseerde wetgeving won zienderogen terrein. Het onderwerp stond dermate in de algemeene belangstelling, dat de Nederlandsche Juristenvereniging daaraan een speciale vergadering wijdde⁷⁾. De aan de ledenvergadering voorgelegde vragen waren drieërlei. De eerste betrof de wenschelijkheid om andere dan de in de grondwet genoemde lichamen met wetgevend en uitvoerend gezag te bekleeden. De tweede vraag was, of de Grondwet het instellen van zulke lichamen toeliet? De derde vraag betrof de wijzigingen, die, bij ontkennende beantwoording van de tweede vraag, in de Grondwet behoorden te worden aangebracht. De twee eerste vragen werden door beide prae-adviseurs, Mr. E. Fokker en Mr. Dr. H. Frijda, zonder voorbehoud bevestigend beantwoord. Anderen, met name Mr. J. A. Levy, betoogden de ongrondwettigheid van wetgevende colleges, welke niet in de Grondwet waren genoemd. De vergadering verklaarde zich tenslotte met groote meerderheid voor de wenschelijkheid en hield de vraag van de grondwettigheid, die als zuiver wetenschappelijke vraag niet voor meerderheidsbeslissing vatbaar was, buiten stemming.

Nadat het denkbeeld van gedecentraliseerde wetgeving aldus door de wetenschap was onderzocht en geadopteerd, deed zich bij de grondwetsherziening van 1922 een geschikte gelegenheid voor om de grondwettigheid van dit beginsel boven iederen twijfel te verheffen. Een beschrijving hiervan vindt men o.a. in het handboek van Prof. *Kranenburg*⁸⁾. De Staatscommissie van 1918, die deze herziening voorbereidde, stelde reeds dadelijk voor om in de Grondwet een artikel op te nemen van den volgende inhoud: „De wet kan aan andere dan in de Grondwet genoemde lichamen verordenende bevoegdheid geven”. Als toelichting tot haar voorstel schreef de commissie: „Meermalen is twijfel geuit, of de wetgever bevoegd is, andere dan in de Grondwet genoemde lichamen met verordenende bevoegdheid te bekleeden. De ontwikkeling van ons staatsbestuur maakt het gewenscht, deze bevoegdheid zeker te stellen”. Bij de herziening van 1922 werd het voorgestelde artikel onveranderd als artikel 194 in de Grondwet opgenomen.

Intusschen won de gedachte van gedecentraliseerde rechtsvorming meer en meer veld. Ook de Staatscommissie voor de grondwetsherziening 1938 bleek veel voor deze gedachte te voelen. Vooral op het terrein van het bedrijfsleven achtte zij de behoefte aan regelende organen aanwezig. Op dit gebied stelde zij dan ook eenige nieuwe artikelen voor. Weliswaar erkende zij, dat de grondwetsherziening van 1922 voor de gedachte van gedecentraliseerde wetgeving reeds ruim baan had gemaakt, doch niettemin achtte zij, voor de ordening van een zóo groot maatschappelijk belang, dat éene artikel onvoldoende. De herziening van 1938 heeft tenslotte tot resultaat gehad, dat in de Grondwet een nieuw Vijfde Hoofdstuk is opgenomen, getiteld: „Van openbare lichamen voor beroep en bedrijf”. Het bevat de navolgende artikelen:

Art. 152. De wet kan voor bepaalde beroepen en bedrijven en groepen daarvan, alsmede voor het be-

⁴⁾ *Prof. Mr. R. Kranenburg*, „Vragen des Tijds”, 43e jaargang, pag. 125 e.v.

⁵⁾ *Prof. Mr. P. Scholten*, „Onze Eeuw”, 1917, pag. 173 e.v.

⁶⁾ *Prof. Valckenier Kips*, „Tijdspeigel”, Nov. 1916.

⁷⁾ „Handelingen der Nederlandsche Juristenvereniging”, 47e jaargang, 1917, deel I, pag. 123—302, en deel II, pag. 86—171.

⁸⁾ *Prof. Mr. R. Kranenburg*, „Het Nederlandsch Staatsrecht”, H. D. Tjeenk Willink & Zoon N.V., Haarlem 1938, deel II, pag. 395—405.

roeps- en bedrijfsleven in het algemeen, lichamen instellen, teneinde regelend op te treden. De samenstelling, inrichting en bevoegdheid van deze lichamen worden door de wet geregeld.

Art. 153. De wet kan aan deze lichamen verordenende bevoegdheid geven.

Art. 154. De besluiten van deze lichamen, die met de wet of het algemeen belang strijdig zijn, kunnen worden geschorst en vernietigd, volgens regels bij de wet te stellen. De wet kan bepaalde besluiten dezer lichamen aan goedkeuring onderwerpen, volgens door haar te stellen regels.

Het oude artikel 194, dateerend van 1922, dat ik hierboven citeerde, bleef behouden en vormt sedert 1938 als art. 155 een eigen Zesde Hoofdstuk, getiteld: „Van andere lichamen met verordenende bevoegdheid”.

Het is deze grondwettelijke basis, dateerend van 1922 en 1938, waarop de regeling van onze bedrijfsorganisaties beruht⁹⁾. Nadrukkelijk zegt artikel 1a van het Besluit van den Secretaris-Generaal van het Departement van Handel, Nijverheid en Scheepvaart, betreffende den opbouw van een zelfstandige organisatie ter ontwikkeling van het bedrijfsleven, van 31 October 1940: „De overeenkomstig artikel 1 lid 2 opgerichte en erkende bedrijfsorganisaties zijn lichamen in den zin van artikel 152 van de Grondwet; haar kan overeenkomstig artikel 153 van de Grondwet door den Secretaris-Generaal van het Departement van Handel, Nijverheid en Scheepvaart verordenende bevoegdheid worden toegekend”. Wel verre van als een oorlogskind, moeten onze bedrijfsorganisaties dan ook worden beschouwd als een product eener veeljarige en geleidelijke ontwikkeling, welke zoowel door wetenschap als wetgever, ja, door den grondwetgever, is gesanctionneerd.

Mr. D. EGGINK.

⁹⁾ Men zie hierover ook de artikelen in het Organisationsnummer der „Economisch-Statistische Berichten”, van 7 Januari 1942 en de artikelen van G. Brouwers en Mej. Mr. E. W. Houtink in „E.-S. B.” van 1 en 8 April 1942.

DE COLLECTIEVE RECLAME¹⁾ II.

De moeilijkheden bij en de nadeelen van collectieve reclame zijn niet gering, hetgeen dan ook tot gevolg heeft, dat, ondanks het feit, dat in beginsel heel wat artikelengroepen in aanmerking komen, het aantal in ons land gevoerde campagnes slechts beperkt is. Zooals bij elk economisch handelen zal men vóór- en nadeelen zorgvuldig tegen elkaar afwegen. Het is uiteraard niet in het algemeen te zeggen, welke waarde aan elk der hier opgesomde factoren dient te worden toegekend; voor ieder bepaald geval zal men moeten trachten deze waarde benaderend te schatten.

Van de tegenwerkende factoren, die zich bleken te doen gelden, noemen wij dan:

1. Gebrek aan samenwerking.

Ten eerste is het voor collectieve reclame, althans voor vele vormen daarvan, noodig, dat er een zekere samenwerking bestaat tusschen de belanghebbenden. Vooral bij de bedrijfstaksgewijze collectieve reclame kan dit punt beslissend zijn. Is het aantal concurrenten in een bepaalden bedrijfstak zeer groot en hebben deze bovendien een uiteenlopende mentaliteit, gedachtenwereld en „standing”, dan zal collectieve propaganda voor de producten van dien bedrijfstak uiterst moeilijk, zoo niet onmogelijk, tot stand zijn te brengen. Is immers een min of meer belangrijk deel der belanghebbenden niet bereid mee te doen, dan zouden deze toch meeprofieteren van een eventuele collectieve propaganda door de

rest. Immers individuele merken of namen worden in de collectieve campagne in den regel niet genoemd en er is dus geen waarborg voor degenen, die de kosten dragen, dat zij zelf en niet buitenstaanders inderdaad in hoofdzaak de vruchten zullen plukken. Dit nadeel kan gemakkelijk doorslaggevend worden. Het zal echter niet optreden, indien er een alle of althans de groote meerderheid der bedrijfspartijen omvattende bedrijfsorganisatie bestaat. Nu zich onder de huidige omstandigheden een dergelijke constellatie in ons land heeft ontwikkeld, valt te verwachten, dat het „outsider”-probleem in de toekomst veel minder zwaar zal wegen. Dit is een van de redenen, waarom wij juist thans de aandacht op dit onderwerp willen vestigen. Op de toekomstmogelijkheden van collectieve reclame komen wij in een afzonderlijke paragraaf terug.

2. Moeilijkheid het resultaat te meten.

Is het bij individuele reclame reeds moeilijk het behaalde resultaat te meten, bij een collectieve reclame is dit een nog veel grooter probleem. Veelal is het vrijwel onmogelijk, zich een betrouwbaar beeld van de gevolgen te vormen en den invloed van het gezamenlijk optreden te isoleren van de vele andere invloeden, die steeds op de vraag naar bepaalde goederen en diensten inwerken.

3. Geen overeenstemming over de uitvoering.

Zelfs wanneer inderdaad een voldoende percentage van de belanghebbenden tot het inzicht is gekomen, dat een collectieve campagne in beginsel vruchten zou afwerpen, dan nog blijft de moeilijkheid bestaan, dat de meningen zeer verdeeld zijn over de wijze van uitvoering van de campagne. Wij zien deze meningsverschillen ook bij de individuele reclame: belanghebbende A houdt vast aan plakkaat-reclame, terwijl B, die precies hetzelfde wil bereiken, de voorkeur geeft aan advertenties en C misschien weer veel voelt voor toegift-artikelen. Ook over de te gebruiken argumenten kan men van mening verschillen. Bij de meeste vormen van collectieve reclame moet deze moeilijkheid toch op de een of andere wijze tot oplossing worden gebracht en zullen waarschijnlijk door deelnemers ook wel concessies in dit opzicht dienen te worden gedaan.

4. Expansibiliteit van de vraag.

Voor het slagen van een collectieve reclame-campagne is een voorwaarde, dat de totale vraag naar de gepropageerde goederen- of dienstsoort ook zonder een verlaging van den prijs voor uitbreiding vatbaar is, hetzij doordat de verkoop van concurrerende groepen wordt teruggedrongen, hetzij doordat men profiteert van een in totaal toenemende vraag, of wel doordat een zonder de campagne teruglopende vraag op peil wordt gehouden. Schuitema wijst er op, hoe, in het bijzonder wanneer dit laatste geval zich voordoet, dus wanneer de vraag naar een bepaald artikel relatief of absoluut terugloopt, zich de noodzaak van een collectieve campagne kan voordoen²⁾. Theoretisch-economisch gesproken komt dit alles er op neer, dat voor het desbetreffende goed de mogelijkheid aanwezig moet zijn om door de propaganda de subjectieve waardeeringen van de afnemers zoodanig te beïnvloeden, dat de vraagcurve in voor de verkopers gunstigen zin wordt verschoven. Bij het artikel zout bijv. lijkt die mogelijkheid zeer gering, omdat het verbruik nu eenmaal aan nauwe grenzen gebonden is³⁾.

Slaagt men er echter in nieuwe toepassingsmogelijkheden te vinden of nieuwe groepen der bevolking in de consumptie te betrekken, dan openen zich, zelfs voor een

¹⁾ Dit is het tweede gedeelte van een artikel over collectieve reclame, waarvan het eerste gedeelte werd geplaatst in „E.-S. B.” van 29 April 1942.

²⁾ Zie E. B. W. Schuitema „Grondslagen der moderne reclame”, blz. 193.

³⁾ „Maandblad van het Genootschap voor Reclame”, September 1937, blz. 166.

goed met aanvankelijk weinig voor uitbreiding vatbare vraag, geheel nieuwe perspectieven.

Zeker dient hij dit alles rekening te worden gehouden met de mogelijkheid, dat van de zijde van de aanbieders van een concurrerende goederen- of dienstengroep, ten koste waarvan men eventueel resultaat meent te kunnen bereiken, een „tegenoffensief” wordt geopend. Voorbeelden hiervan hebben zich ook in ons land voorgedaan.

Voor de collectieve campagnes, welke in deze periode van schaarschte worden gevoerd, geldt hetzelfde, al zou men, omdat thans naar vrijwel elk artikel een schijnbaar onverzadigbare vraag bestaat, geneigd zijn op het eerste gezicht anders te oordeelen. Men denke aan de reeds genoemde kunstthoning-campagne. Wat betreft de eveneens genoemde acties voor de inlevering van tubes, glaswerk, enz., zou men, het betreft nu eenmaal een abnormalen toestand, in de plaats van het begrip expansibele vraag eigenlijk expansibel aanbod moeten lezen.

5. Lastenverdeling.

Als laatste factor zij dan nog de aandacht gevestigd op de praktische moeilijkheid om een billijke verdeling van de kosten der collectieve campagne over de deelnemers te verkrijgen. Ook hierover moeten zij het eens worden en in de praktijk blijkt, dat men, op grond van bezwaren van de zijde der deelnemers tegen de meest juiste wijze van omslag der kosten, wel eens zijn toevlucht moet nemen tot minder logische verdeelingsstelsels. Zoo bestaan er voorbeelden van collectieve campagnes, waarbij de bijdragen een min of meer vrijwillig karakter droegen, in dien zin, dat de grootte ervan door de deelnemers zelf kon worden bepaald, en andere, waarbij als sleutel werd gekozen de grootte van het kapitaal, de totale loonsom of wel de door een organisatie van haar leden ontvangen contributie, waarop dan een omslag werd geheven.

De meest toegepaste en ook meest voor de hand liggende methode is echter die, waarbij verband wordt gelegd met den afzet der verschillende deelnemers in het marktgebied, waar de campagne wordt gevoerd. In dezen afzet immers komt vrij goed tot uiting het belang van den deelnemer bij de desbetreffende markt en dus bij de daar te maken propaganda.

Collectieve reclame en andere vormen van samenwerking.

Het woord collectieve reclame wordt in het spraakgebruik ook wel gebruikt voor een vorm van samenwerking op reclame-gebied, welke wij volgens het bovenstaande niet onder de eigenlijke collectieve reclame zouden willen doen vallen, omdat daarin juist wél de namen en merken der fabrikanten zooveel mogelijk naar voren worden gebracht. Zoo kwamen enkele jaren geleden bijv. onder leiding van een reclamebureau enkele merken-prijsvragen tot stand, waarbij van het publiek gevraagd werd de firma-naam aan te geven, behoorend bij een reeks afgebeelde fabrieksmerken. Vele prijzen verhoogden de attractie van deze wedstrijden. Een dergelijken aard hebben verschillende uitgaven der Vereeniging „Nederlandsch Fabrikaat”. Wij noemen een reeks kinderspelen, industrie-kalenders en een serie boekjes „Hoe maakt men?”, waarin aan de hand van het bezoek aan bepaalde, aan deze propaganda deelnemende en met name genoemde, fabrieken een beschrijving van het fabricage-proces wordt gegeven. Ook enkele van de films dezer Vereeniging dragen dit karakter.

Het betreft hier een tusschenvorm tusschen individuele en collectieve reclame, waarbij dan ook de bovenaangegeven voordeelen, evenals de nadeelen van gewone collectieve reclame, slechts ten deele optreden. Wij zullen hierop thans niet verder ingaan, maar er slechts op wijzen, dat het wenschelijk ware ook in de benaming onderscheid te maken tusschen de eigenlijke collectieve reclame en de hier bedoelde gecombineerde reclame.

Volledigheidshalve zij ten slotte nog gewezen op een,

overigens in de praktijk slechts sporadisch voorkomenden, verschijningsvorm van reclame, waarop Schuitema⁴⁾ wijst en welke hij met den, o.i. niet gelukkig gekozen, naam „coöperatieve reclame” betitelt. Hij denkt daarbij aan gemeenschappelijke reclame van bedrijven, die ongelijksoortige, maar elkaar bij het gebruik aanvullende, artikelen aan de markt brengen en noemt als voorbeelden een samenwerking op propagandistisch gebied tusschen een verkooper van scheermesjes en een van scheerzeep, van electriciteit en elektrische apparateur, wollen dekens en de zeep, waarmee deze kunnen worden gewasschen, ameublementen en tapijten.

Het komt ons vóór, dat hier sprake is van een anderen verschijningsvorm van samenwerking op het gebied der reclame; men zou kunnen spreken van gecombineerde reclame voor complementaire artikelen.

Toekomstmogelijkheden (het verband met de organisatie van het bedrijfsleven en den groei naar een meer geleid economisch stelsel).

Op het feit, dat door het verplichte lidmaatschap van de bedrijfs- en vakgroepen in het zakenleven het hierboven behandelde „outsider”-probleem in mindere mate zijn tegenwerkenden invloed zal kunnen doen gelden, werd reeds gewezen. Deze groepen immers lijken, daar zij een geheel bedrijfstak vertegenwoordigen, de aangewezen lichamen voor de organisatie van eventueele collectieve reclame-campagnes ten behoeve van de bedrijven tot haar terrein behoorend. Gezien haar bevoegdheden lijkt een goede verdeling der kosten over de belanghebbende bedrijven beter mogelijk dan vroeger, terwijl daarenboven tegenstand van een kleine minderheid geen reden meer behoeft te zijn om een gewenscht geachte collectieve campagne na te laten.

Bovendien achten wij het waarschijnlijk, dat juist in de meer georganiseerde en geleide economie, waarheen wij, alle teekenen der laatste decennia wijzen daarop, groeien, ruim plaats is voor collectieve reclame. Wij denken daarbij aan propaganda, uitgaande van de bedrijfsgeenooten, respectievelijk het georganiseerde bedrijfsleven als geheel, en niet gevoerd door de Overheid. Ook op dit gebied immers behoort het principe van de subsidiaire werkzaamheid te worden nagestreefd. Als wij in het navolgende dan ook spreken van de het economisch leven leidende instanties, doelen wij op leiding overeenkomstig dit beginsel.

Natuurlijk zal men hierbij, behalve met het belang van den desbetreffenden bedrijfstak, ook rekening dienen te houden met het algemeen belang. Trouwens dit algemeen belang vormt een factor, die voor de bedrijfs- en vakgroepen, volgens haar geheelen opzet, toch reeds in sterke mate richtinggevend moet zijn en de desbetreffende verordening zorgt voor de noodige waarborgen in dit opzicht.

Men zou de vraag kunnen stellen, of het algemeen belang inderdaad gediend kan zijn met collectieve reclame-campagnes, ook bij een meer gebonden economisch leven. Gezien het feit, dat deze propaganda in den regel een zekere opvoeding van het publiek beoogt, een opvoeding, die men in de toekomst ongetwijfeld in vele gevallen zal willen tot stand brengen, meenen wij deze vraag bevestigend te kunnen beantwoorden.

Bij dit alles zal de leiding van het economisch leven er echter nauwkeurig voor moeten waken, dat uitwassen worden voorkomen. Het er voor zorg dragen, dat door de behartiging van de belangen van een bepaalde groep met behulp van het middel der collectieve reclame het algemeen belang niet wordt geschaad, is voorwaar een moeilijke taak, die veel inzicht vereischt; het is echter tevens een taak, waarmee de leidende instanties zich in steeds meerdere mate op vrijwel elk gebied vertrouwd moeten maken

⁴⁾ E. B. W. Schuitema in „Verslag van het Eerste Nederlandsche Reclame Congres van het Genootschap voor Reclame in 1932”. Prae-advies over „Collectieve en coöperatieve reclame en de crisis”, blz. 32 e.v.

en in vele gevallen reeds met succes vertrouwd hebben gemaakt.

Dit waken voor het algemeen belang houdt in, dat onnodige *verspilling* wordt voorkomen en bijvoorbeeld geen toestemming zal worden verleend voor het „tegen elkaar op concurreeren” op een wijze, welke voor de gemeenschap als geheel geen resultaat oplevert. Wij denken aan de leuze „Kookt op gas” tegen het „Kookt elektrisch”. Alleen wanneer men de reclame zou gebruiken om de totstandkoming van een nuttig geachte taakverdeling tusschen beide energiebronnen te bevorderen, door er op te wijzen, dat voor bepaalde doeleinden resp. gebruikers de eene energiebron en vóór andere doeleinden resp. gebruikers de andere energiebron gunstiger resultaten geeft, zou een dergelijke propaganda aanvaardbaar zijn.

Ook zou bijvoorbeeld verspilling vallen aan te wijzen, indien een geheele reeks „eet-meer”-campagnes (bijvoorbeeld voor brood, vleesch, fruit, groenten, rijst, enz.) zou worden gevoerd. Evenzeer zou verspilling kunnen ontstaan door het karakter der collectieve reclame zelf, zodals wij dat in ons eerste artikel over dit onderwerp omschreven. Wanneer nl. het hulpmiddel der collectieve propaganda wordt aangewend, ontstaat beïnvloeding van den consument in fasen of beter gezegd: uitgaande van verschillende punten. Zoo kan het zijn, dat de consument wordt opgewekt in een bepaalde plaats te koop, aan merk-artikelen als zoodanig de voorkeur te geven, het merk van fabrikant A. te prefereren, deze bij den middenstand te betrekken, en een winkelweek kan hem dan nog lokken naar een bepaalde wijk of straat. Maar ten slotte tracht de individuele reclame, uitgaande van een zedestantie, nl. den individueelen winkelier, hem dan nog in een bepaalde winkel te brengen. Dat ook in een dergelijke cumulatieve uitbreiding van het reclame-wezen een gevaar ligt en overdrijving dient te worden vermeden, moge uit dit voorbeeld zijn duidelijk geworden.

Het valt niet moeilijk hiertegenover enkele groepen gevallen te noemen, waarin het duidelijk is, dat de collectieve reclame inderdaad een positieve, een het algemeen belang dienende, functie kan vervullen.

In de eerste plaats denken wij, om een concreet voorbeeld te noemen, aan de tomatensoep-in-blik-campagne van eenige jaren geleden. Men herinnert zich, dat het er toen om ging, een overschot van deze voedzame vruchten in consumptie te brengen, teneinde op die wijze de tuinders van hun grooten oogst af te helpen en het publiek een goedkoop en goed voedingsmiddel te bezorgen.

Vooraf bij agrarische producten, waarbij door groote oogsten, buiten de controle van den mensch om; plotseling een grooter aanbod dan verwacht kan ontstaan, zal men hier een middel kunnen vinden om het surplus op korten termijn te slijten, waarmede het algemeen belang is gediend.

Ten tweede zullen de aan het economisch leven leiding gevende instanties het hulpmiddel der collectieve reclame kunnen aanwenden, wanneer het er om gaat door middel van een zekere verschuiving in de vraag, d.w.z. van een bewuste beïnvloeding van de nationale consumptie, een meer doelmatige bezetting resp. ontwikkeling van het productie-apparaat te bereiken. Richt de vraag zich bijvoorbeeld al te plotseling op nieuwe producten, dan kan men trachten door toepassing van dit hulpmiddel een meer geleidelijk verloop van de wijziging in de vraag en dus van de verandering in de bezetting van het productie-apparaat te weeg te brengen om aldus „leegloop” van productie-middelen te voorkomen.

Ten derde zal de collectieve reclame in sommige gevallen waarschijnlijk beter dan de individuele reclame kunnen worden gebruikt om den consument de zoo noodige markt-oriëntatie te verschaffen en hem objectief voor te lichten, in het bijzonder omtrent nieuwe producten en uitvindingen resp. bestaande producten, waarvan naar men meent

door onwetendheid of vooroordeelen nog te weinig gebruik wordt gemaakt (bijvoorbeeld mosselen).

Vervolgens zij er nog op gewezen, dat het in een meer geleid economisch stelsel voor de leiding zeer de moeite waard is om te trachten op juiste wijze invloed uit te oefenen op het gebruik, dat door bepaalde lagere organen van het bedrijfsleven wordt gemaakt van de collectieve reclame, en in bepaalde gevallen remmend resp. prikkelend op te treden. Immers hier ligt een mogelijkheid om zonder dwang en *zonder aantasting der consumptievrijheid* toch, uiteraard binnen zekere grenzen, de consumptie in gewenschte banen te leiden. Binnen zekere proporties; want de consument „is er zelf ook nog”, d.w.z. de vraagcurven zijn slechts in beperkte mate verplaatsbaar. Wanneer men zou trachten de wenschen van de verbruikers te veel ondergeschikt te maken aan het verlangen het productie-apparaat zoo goed mogelijk te benutten, zou de gevoerde reclame kunnen stuiten op anders gerichte reacties van het publiek. Een verstandige leiding zal het zoo ver echter niet laten komen. Veeleer vermoeden wij, dat men in de toekomst, alvorens tot maatregelen als hier bedoeld over te gaan, advies zal vragen aan een daartoe te scheppen orgaan, hetwelk een aantal consumptie-deskundigen omvat, bijvoorbeeld vertegenwoordigsters van huisvrouwenorganisaties en dergelijke ⁵⁾.

Wij kunnen derhalve besluiten met de conclusie, dat collectieve propaganda, mits met oordeel toegepast, naast de individuele reclame (die zelf onmisbaar blijft) in de toekomst een sociaal nuttige functie zal kunnen vervullen, daar zij kan helpen bij het streven naar een doelmatige aanwending van productie-apparaat en beschikbare goederen en naar een kwalitatieven vooruitgang van de consumptie.

B. M. SWEERS.

⁵⁾ Zie Ed. van Cleeff, „Sociaal-Economische Ordening”, blz. 302 e.v.

OVERHEIDSMATREGELEN OP ECONOMISCH GEBIED.

HANDEL EN NIJVERHEID.

Buitenlandsche handel. Regeling voor het handelsverkeer met Zweden gedurende 1942, waarbij o.m. beperkte invoercontingenten zijn vastgesteld. (E. V. 17/4/42, pag. 502).

Handel. Nadere regeling van de distribueering van tabak en tabaksproducten voor den handel.

Vaststelling van een zgn. grossiersregeling voor Italiaansche tomatenpurée. (E. V. 17/4/42, pag. 490; Stct. Nos. 68 en 70).

Organisatie Bedrijfsleven. Instelling van een Raad voor het Bedrijfsleven, welke tot taak heeft de algemeene belangen van het georganiseerde bedrijfsleven te behartigen, met inachtneming van de belangen van het geheele bedrijfsleven en van die van den Staat.

Instelling van de Groothandelsvakgroepen voor gebruikte vaten, dierlijk en plantaardig haar, en foto-artikelen. (E. V. 17/4/42, pag. 500; Stct. Nos. 67 en 72).

Papier. Afkondiging van een drietal wijzigingen in de fabricage-voorschriften voor de papier- en papierverwerkende industrie. (E. V. 17/4/42, pag. 491; Stct. No. 69).

Prijzregelingen. Nadere mededeelingen inzake de prijsvoorschriften met betrekking tot het doorberekenen van moestprijzen, intrekking tot het doorberekenen van moestprijzen, intrekking van den tijdelijken ijstoelag op beurtvaarttarieven, de prijzen van zaden van bepaalde landbouwproducten, hernieuwde vaststelling der maximum-prijzen voor groenten en fruit, prijzen voor voorgedield pootgoed, eierprijzen worden voor onbepaalden tijd van kracht verklaard, verlaging groothandelsprijzen voor hazen- en konijnenvellen, maximum-prijzen voor versche haring, en nieuwe prijsregeling voor sprout en zeebleek.

Bericht inzake de richtlijnen voor de prijsvaststelling (E. V. 17/4/42, pag. 489/90 en 493 t/m 500; Stct. Nos. 67, 68, 70, 71 en 72).

Tankgasstations. Voor het gebruiken van een inrichting tot het vullen van voor het motorverkeer bestemde drukvaten met gas onder druk, is een verklaring van deugdelijkheid vereischt, af te geven door het Rijks-toezicht op het Stoomwezen. (E. V. 17/4/42, pag. 491; Stct. No. 70).

Wol. Voorschriften inzake verplichte inlevering van voorraden wol door schapenhouders of andere houders van wol. (E. V. 17/4/42, pag. 491; Stct. No. 67).

LANDBOUW EN VOEDSELVOORZIENING.

Boomgaarden. Regeling inzake verplichte teelt van voedselgewassen op den ondergrond in boomgaarden. (E. V. 17/4/42, pag. 502).

Granen, zaden en peulvruchten. Nadere regeling inzake inlevering van voorraden granen, zaden en peulvruchten. (E.V. 10/4/42, pag. 464).

Hennep. Regeling inzake den handel in en aflevering van hennep. (E.V. 10/4/32, pag. 465).

Regeling inzake verkoop of aflevering van hennep-

voorraden door telers. (E. V. 17/4/42, pag. 491; Stct. No. 67).

Melkvervoer. Verplichte opgave van het bezit van tanks, welke geschikt zijn voor het vervoer van melk. (E.V. 10/4/42, pag. 465).

Motorbrandstof tuinbouwbedrijf. Mededeeling inzake de beschikbaarstelling van een kleine hoeveelheid motorbrandstof voor het sproeien van warenhuizen, broeiramen en kassen. (E.V. 10/4/42, pag. 465).

Scheuren van grasland. Nader besluit inzake het scheuren van grasland, voor het geval, dat de gestelde voorschriften niet in acht worden genomen. (E.V. 10/4/42, pag. 464; Stct. No. 67).

Nadere regeling inzake scheuren van gepacht grasland. (E. V. 17/4/42, pag. 490; Stct. No. 67).

Suikerbieten. Afkondiging van de Crisis-Steunbeschikking 1942 Suikerbieten (oogst 1941), waarbij de steun aan suikerfabrikanten nader wordt geregeld. (E.V. 10/4/42, pag. 465; Stct. No. 67).

Veelevering. Mededeeling inzake de richtlijnen voor de verplichte veelevering voor de periode 1 December 1941—1 December 1942. (E. V. 17/4/42, pag. 503).

MAANDCIJFERS.

Maandcijfers en weekcijfers betreffende den economischen toestand van Nederland.

(Centraal Bureau voor de Statistiek)

Omschrijving maandcijfers	Eenheid	1941										1942				
		Mrt.	Apr.	Mei	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Jan.	Febr.	Mrt.		
<i>Giroverkeer.</i>																
Nederlandsche Bank	f 1.000.000	1951	1883	1978	1835	1960	1675	2067	2053	3037	2015	1660	1420	2206		
Postcheque- en Girodienst	f 1.000.000	1445	1435	1615	1437	1597	1470	1550	1677	1624	1576	1536	1341	1443		
<i>Rentestanden.</i>																
Wisseldisconto Nederl. Bank	%	3,00	3,00	3,00	2,93	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50		
Prolongatierente, A'dam	%	2,75	2,75	2,67	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25		
Callgeldnoteeringen, „	%	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25		
Rendement oblg. 1)	%	4,63	4,32	4,13	4,13	3,81	3,77	3,63	3,60	3,63	3,74	3,67	3,60	3,51		
Hypotheekrente onroerende goederen	%	4,24	4,19	4,18	4,20	4,20	4,17	4,16	4,14	4,11	4,14	4,09	4,06	4,08		
Hypotheekrente schepen	%	5,37	5,43	5,16	5,31	5,45	5,05	5,11	5,09	5,10	5,09	5,00	5,00	5,05		
<i>Koersen van Aandeelen.</i>																
Algemeen indexcijfer	1930=100	115,1	126,5	121,6	117,1	125,6	133,6	143,0	141,1	149,9	142,8	131,6	125,5	123,1		
Nijverheid	1930=100	128,5	141,8	137,2	133,1	142,8	152,7	161,3	157,4	167,9	169,8	166,4	163,1	160,5		
w.o. prod.middelen industr.	1930=100	123,0	134,3	130,3	127,1	136,9	147,0	154,1	150,2	161,4	163,6	160,4	157,5	154,4		
cons. goederen industr.	1930=100	135,8	151,7	146,2	141,1	150,2	160,3	170,7	166,8	176,6	177,9	174,5	170,5	168,5		
<i>Spaarbanken.</i>																
Rijkspostspaarbank, inlagen	f 1.000.000	8,74	7,99	10,86	9,25	10,76	11,03	10,66	10,31	11,26	12,26	12,73	13,72	14,29		
Rijkspostspaarbank, terugbetalingen	f 1.000.000	13,91	17,62	13,04	9,50	11,03	15,16	13,93	13,57	11,51	9,48	8,35	7,57	10,25		
Bijzondere spaarb., inlagen	f 1.000.000	11,37	11,15	15,44	11,18	13,42	13,05	13,87	13,72	15,29	13,48	18,09	16,54	16,42		
Bijzondere spaarbanken, terugbetalingen	f 1.000.000	12,89	15,65	14,61	10,15	12,10	12,58	12,92	13,24	14,56	11,93	12,07	10,04	12,35		
<i>Hypotheeken (nwe inschrijv.)</i>																
Totaal	f 1.000.000	23,34	32,63	38,72	23,91	28,89	25,37	23,96	31,83	30,13	77,72	24,32	40,93	39,90		
w.v. op gebouwen	f 1.000.000	19,10	25,05	29,46	20,10	24,92	22,18	20,53	28,05	24,92	43,25	20,44	36,06	34,01		
op landerijen	f 1.000.000	3,85	5,00	8,57	3,36	3,56	2,74	2,97	3,44	3,90	4,87	3,68	4,41	5,34		
op schepen	f 1.000.000	0,38	2,58	0,69	0,45	0,41	0,45	0,46	0,34	1,31	29,60	0,19	0,46	0,55		
<i>Werkloosheid.</i>																
Werkloosheidsd. (excl. landb.)	%						13,4*	13,3*	12,8*	13,3	15,1*	22,6*				
Aantal werkl. einde maand ingeschr. bij Arbeidsbureaux	1.000	119,5	108,9	106,8	103,3	101,7	106,4	103,0	100,1	101,5	123,0	135,8 ⁷⁾	138,6 ⁷⁾			
Werkverruimingen werkl.oenz.																
Aantal tewerkgesteld bij werkverruimingen	1.000	52,8	56,1	58,7	59,5	56,8	58,1	56,2	56,9	62,3	69,5	74,5	72,1			

Omschrijving weekcijfers.	Eenheid	1942													
		29 Dec./2 Jan.	5/10 Jan.	12/17 Jan.	19/24 Jan.	26/31 Jan.	2/7 Febr.	9/14 Febr.	16/21 Febr.	23/28 Febr.	2/7 Mrt.	9/14 Mrt.	16/21 Mrt.	23/28 Mrt.	6/11 Apr.
Percentage werkloosheidsdagen (excl. landbouw)*	%		17,8			25,7		25,4		25,6		22,5		17,8	14,0
Totaal aantal werkzoekenden* (einde van de week)	1.000	214	221	226	230	231	235	234	237	232	233	231	223	205	
w.o. geheel werkloos (excl. werkverruiming)	1.000	126	132	141	145	139	141	141	143	140	142	143	139	126	
Aantal personen geplaatst bij werkverruiming*)	1.000	69	70	70	70	70	70	70	73	72	72	68	66	60	
Aantal personen geplaatst in Duitsland*)	1.000	150	150	152	153	153	153	154	155	157	159	161	163	166	
Idem in Frankrijk*)	1.000	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	

§ = voorloopig cijfer. * = onbekend. 1) Volgens opgave van De Ned. Bank. Berekend van 2 Staatsleeningen, 1 gemeenteleening 1 provinciale leening, 2 industriële leeningen, 1 tramwegobligatie, 1 pandbrief. 2) Hieronder niet begrepen enkele hypotheek waarvan de geldschiet niet bekend is. 3) Volgens opgave van het Rijksarbeidsbureau. 4) Volgens opgave van het Bureau Loononderzoek van het Departement van Sociale Zaken. 5) Onder aftrek van de teruggekeerden, voor zoover bekend bij de organen der arbeidsbemiddeling. Gegevens van het Rijksarbeidsbureau. 6) Met het oog op de opheffing der confessionele vakbewegingen zijn de percentages van Aug. 1941 af niet vergelijkbaar met die van voorafgaande perioden. 7) Bovendien op 31 Januari ± 66.500 vorst-werklozen op 28 Februari ± 72.300.

Alfabetische Index Overheidsmaatregelen op Economisch gebied

(Zie voor den alfabetischen index Overheidsmaatregelen in 1941 het Jaarregister 1941, laatste bladzijde.)

Aardappelen	Blz. 33, 47	Kantoormachines	Blz. 156	Registratierechten	Blz. 59
Aardolieproducten	102	Kapok	101, 165	Restaurants	75
Accijns	33, 185, 195	Keramische Industrie	58, 194	Rijwielen	47, 123
Alfal	165	Kunstmest	59	Rubber	113, 123
Arbeidszaken	113, 189	Kweekerij	59	Slachtvee	33, 59, 67
Bank- en Credietwezen	33, 195	Landbouw	33, 47, 59, 67, 75, 85, 93, 102, 155, 165, 195, 205	Smeerolie	102
Bankwet 1937	195	Landstand, Nederlandsche	33, 102	Spaar- en betaalzegelkasbedrijf	102
Bedrijfsvorm	59	Leeningfonds 1940	102	Spertijden Kleinbedrijf	75, 123
Bedrijfsorganisatie Vee en Vleesch	59	Meel en -producten	101, 195	Surrogaten	155
Belastingen	33, 5, 33	Melk en -producten	33, 205	Tabak	47, 58, 113, 195
Bindtouw	33	Merkengeld	113	Tankgas	205
Binnenscheepvaart	59, 156	Metalen	47, 58, 75, 155, 184, 195	Textiel	102
Bloemkweekerij	155	Middenstand	195	Tuinbouw	33, 59, 102, 205
Boschbouw	185	Motorbrandstof	58, 165	Turf	59
Bouwnijverheid	47, 58, 113	Nationale Plan	101	Tweelandenorganisaties	59
Buitenlandsche Handel	47, 59, 75, 101, 113, 155, 204	Nederlandsche Coöperatieve Raad	194	Uien	33
Chemische Industrie	58, 184	Nicotine	102	Varkens	59
Deviezenverkeer	33, 59, 167	Oliën en vetten	102, 195	Vee	67, 165, 185, 195, 205
Diamant	113	Omzetbelasting	59, 102	Veeproducten	113
Dividendbeperking	59	Oorlogsschade	123, 184, 195	Veevoeder	47, 102
Drankwet	58	Organisatie Bedrijfsleven	47, 102, 113, 123, 165, 195, 204	Verf en -grondstoffen	102, 165
Economische Sancties	194	Pacht	67, 102, 123, 165	Vervoerswezen	59, 102, 165
Electrotechnische Industrie	58	Papier	58, 102, 195, 204	Vestigingseischen	102
Fruit	59	Pelteryen	58	Visscherij	33, 47, 59, 102, 123
Garnalen	123	Pensionbedrijven	58	Vlas	59, 75
Gevogete	47	Pluimveehouderij	165	Vleesch	59, 165, 185, 205
Grafische Industrie	58, 75, 194	Postverkeer	59	Voedselvoorziening	33, 47, 59, 75, 123, 155, 185, 205
Grasland	33, 67, 85, 155, 204	Prijsregeling	47, 58, 75, 101, 113, 123, 155, 165, 1, 4, 195, 204	Wol	205
Groenten	33, 155	Radio	47	Wijnbelasting	33
Kaas	75			Zaden	47, 59, 102, 123, 156, 195, 205
Kamers van Koophandel	47, 184			Zuidvruchten	195

STATISTIEKEN.

DE NEDERLANDSCHE BANK.

Verkorte balans op 4 Mei 1942.

Activa.			
Binnenl. Wissels, Promessen, enz.	Hfdbank, Bijbank, Agentsch.	f 238 000.000	
			f 238.004.300
Papier op het buitenland		f 945.547.958	
Af: Verkocht maar voor de Bank nog niet afgeloopen		—	
			f 945.547.958
Beleeningen incl. voorschotten in rekening-courant op onderpand	Hfdbank, Bijbank, Agentsch.	f 136.119.721 ¹⁾ , 1.424.570, 13.439.468	
			f 150.984.759
Op Effecten enz.		f 150.895.110 ¹⁾	
Op Goederen en Ceelen		89.649	
			f 150.983.759 ¹⁾
Voorschotten aan het Rijk			15.000.000
Munt en muntmateriaal:			
Gouden munt en gouden muntmateriaal		f 950.879.565	
Zilveren munt, enz.		7.941.013	
			f 958.820.578
Belegging van kapitaal, reserves en pensioenfond			53.652.134
Gebouwen en meubelen der Bank			4.000.000
Diverse rekeningen			161.545.694
			f 2.527.554.423
Passiva.			
Kapitaal		f 20.000.000	
Reservefonds		5.368.354	
Bijzondere reserves		16.583.835	
Pensioenfond		11.739.862	
Bankbiljetten in omloop		2.297.427.250	
Bankassigatiën in omloop		19.219	
Rek.-Courant (Van het Rijk saldo's)		f 167.178.839	
			f 167.178.839
Diverse rekeningen			9.237.064
			f 2.527.554.423

Beschikbaar dekkingsaldo	f 982.476.910
Minder bedrag aan bankbiljetten in omloop dan waartoe de bank gerechtigd is	2.456.192.270
Schatkistpapier, rechtstreeks bij de bank ondergebracht	238.000.000
¹⁾ Waarvan aan Nederlandsch-Indië (Wet van 15 Maart 1933, Staatsblad No. 99)	55.341.825

Voornaamste posten in duizenden guldens.

Data	Gouden munt en muntmatr.	Circulatie	Andere opeischb. schulden	Beschikb. dekkings-saldo	Dekkings-perc.
4 Mei '42	950.880	2.297.427	167.198	982.477	39
27 April '42	958.396	2.251.233	197.876	999.070	39.5
20 " '42	958.358	2.226.344	166.836	989.237	40
6 Mei '40	1.160.282	1.158.613	255.183	607.042	83

Data	Totaal bedrag disconto's	Schatkist-prom. rechtstr.	Beleeningen	Papier op het buitenl.	Div. reken. (act.)
4 Mei '42	238.004	238.000	150.984	945.548	161.546
27 April '42	210.004	209.000	152.725	933.970	175.970
20 " '42	192.803	190.000	149.824	909.402	167.642
6 Mei '40	9.853	—	217.726	750	120.648

STAND VAN 's RIJKS KAS.

Vorderingen	15 April 1942	23 April 1942
Saldo van 's Rijks Schatkist bij de Nederlandsche Bank	f 7.639.900,90	f —
Saldo b. d. Bank voor Ned. Gemeenten	294.134,34	55.129,63
Voorschotten op -ult. Maart resp. Febr. aan de gem. verstrekt op aan haar uit te keeren hoofdsom der pers. bel., aand. in de hoofdsom der grondbel. en der gem.fondsbel., alsmede op de op die belastingen en op de vermogensbelasting	13.114.080,34	18.964.746,26
Voorschotten aan Ned.-Indië ¹⁾	199.882.656,70	199.970.614,69
Idem voor Suriname ¹⁾	7.750.865,66	7.750.865,66
Idem aan Curaçao ¹⁾	360.283,23	360.283,23
Kasvord. wegens credietverstreking a. h. buitenland	48.478.937,72	38.509.006,69
Daggeldleeningen tegen onderpand	—	—
Saldo der postrek. van Rijks-comptabelen	122.741.957,97	111.421.410,75
Vordering op het Alg. Burg. Pensioenfond ¹⁾	290.007,60	—
Vordering op andere Staats-bedr. en instellingen ¹⁾	47.748.612,79	48.875.964,10
Verplichtingen		
Voorschot door de Ned. Bank ingevolge art. 16 van haar octrooi verstrekt	f —	f 15.000.000,—
Voorschot door de Ned. Bank in reken.-cour. verstrekt	—	1.370.367,38
Schuld aan de Bank voor Ned. Gemeenten	—	—
Schatkistbiljetten in omloop	110.106.000,—	110.106.000,—
Schatkistpromessen in omloop	2175.500.000,— ²⁾	2150.600.000,— ²⁾
Daggeldleeningen	—	—
Zilverhons in omloop	118.130.830,50	118.151.050,50
Schuld op ult. Mrt. resp. Febr. 1942 aan de gem. weg d. a. h. uit te keeren hoofds. pers. bel., aand. i. d. hoofds. d. grondb. e. d. gem. fondsbel. alsmede op die bel. en op de vermogensbelasting	—	—
Schuld aan het Alg. Burg. Pensioenfond ¹⁾	—	1.295.621,69
Id. aan het Staatsbedr. der P. T. en T. ¹⁾	278.346.423,74	260.108.080,42
Id. aan andere Staatsbedrijven ¹⁾	18.147.039,70	18.212.039,70
Id. aan div. instellingen ¹⁾	364.699.034,90	364.520.192,70

¹⁾ In rekg. crt. met 's Rijks Schatkist. ²⁾ Rechtstreeks bij de Nederl. Bank geplaatst f 220.000.000.— ³⁾ Idem f 180.000.000.—

Verantwoordelijk voor den geheelen inhoud: Drs. M. F. J. Cool, Rotterdam; Uitgever tevens drukker: H. A. M. Roelants, Schiedam, K 2193.