

Economisch-Statistische Berichten

ALGEMEEN WEEKBLAD VOOR HANDEL, NIJVERHEID, FINANCIËN EN VERKEER

27^E JAARGANG

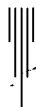
WOENSDAG 27 MEI 1942

No. 1375

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



N.V.
Rotterdamsche Lloyd
Rotterdam



DE BELEGGINGEN DER BIJZONDERE SPAARBANKEN IN NEDERLAND

door

Dr. J. R. A. BUNING

32ste 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

ROTTERDAMSCH BANKVEREENIGING

ROTTERDAM · AMSTERDAM · S GRAVENHAGE

KAPITAAL EN RESERVE
f 62.000.000

SAFE LOKETTEN
TER BERGING VAN WAARDEN

150 KANTOREN IN NEDERLAND

Openbare werken en Conjunctuurbeweging

door **Dr. Ir. A. Baars**

PRIJS f 2.10*

Prijs voor donateurs en leden
van het N. E. I. f 1.50.

In den boekhandel verkrijgbaar

**UITGAVE: DE ERVEN
F. BOHN N.V., HAARLEM**

*Ter vervanging van haar door brand verloren gegane voorraad nummers van
Economisch-Statistische Berichten en Economisch-Statistisch Maandbericht
van den jaargang 1940, zou de redactie het zeer op prijs stellen, indien de
lezers, die hun exemplaren kunnen missen, deze aan haar zouden willen afstaan.*

AMSTERDAMSCH BANK N.V. AMSTERDAM

**Open bewaarneming van
effecten**

**Adviezen voor belegging
Uitvoering van beursorders**

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



VERLIESPOSTEN. VOORKOMEND-SYSTEEM

BESTAANDE UIT VIER DIENSTEN

Deze tijd is rijk aan veranderingen. Laat daarom Uw onbetaald gebleven oude posten inschrijven bij
DIENST IV VAN HET V.V.S.

VAN DER GRAAF & Co. N.V.
AMSTERDAM C. — AMSTELSTRAAT 14-18

Diesel-, Stoom- en Electriche Machine-installaties

Voor onmiddellijke of latere koop worden gevraagd:

1. Volledige stroomopwekkende installaties voor draaistroom 380/220 Volt; Vermogen tot ongeveer 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.

De Naamlooze Vennootschap

Maandblad voor den Ondernemingsvorm en het Bedrijfswezen in Nederland en Nederlandsch-Indië

Inhoud Mei-aflevering 1942

No. 2. Jrg. 21

Het recht van aandeelhouders op de winst.

Mr. W. C. L. van der Grinten

De rechtspraak in de jaren 1939 en 1940.

3. Van het vermogen der naamlooze vennootschap. (artt. 40 - 42e) Mr. Dr. H. F. A. Völlmar

Loonsverhooging. Mr. A. W. Quint

Eenige beschouwingen over de „Richtlijnen voor de Prijsvorming no. 1” Drs. J. Vogel

Reserves, Agio en Emissiekosten, C. H. J. Burgersdijk met naschrift van R. A. Dijker.

Abonnementsprijs f 10.50 per jaar. — Losse afleveringen f 1.—

Uitgave: H. v. d. Marck's Uitgevers Maatschappij N.V. ROERMOND

POSTREKENING 61631

KONINKLIJKE NEDERLANDSCHE BOEKDRUKKERIJ

H. A. M. ROELANTS — SCHIEDAM

Onze speciale afdeling: Drukwerk voor controle 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)

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, zodra 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, zodra de banden gereed zijn, Uw Jaargang keurig gebonden franco huis terug.

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

Derde Gewijzigde Druk

van

**Egalisatiefondsen
en Monetaire Poli-
tiek in Engeland,
Nederland en de
Vereenigde Staten**

door

Prof. Dr. H. M. H. A. van der Valk

30ste Publicatie van het Neder-
landsch Economisch 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

Economisch-Statistische Berichten

ALGEMEEN WEEKBLAD VOOR HANDEL, NIJVERHEID, FINANCIËN EN VERKEER
UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

27^E JAARGANG

WOENSDAG 27 MEI 1942

No. 1375

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.

Een en ander over den afzet van visch in Nederland door Dr. E. J. Tobi	232
Samenwerking tusschen fabrikanten van merk-artikelen en den tusschenhandel in levensmiddelen door H. Leemhuis	234
Boekbesprekingen.	
G. Gebhardt: Europas Wirtschaftsfreiheit, bespr. door J. Willems	237
Overheidsmaatregelen op economisch gebied	238
Maandcijfers.	
Maand- en weekcijfers betreffende den economischen toestand van Nederland	238
Statistieken.	
Wisselkoersen — Bankstaten	239

GELD- EN KAPITAALMARKT.

Op de *geldmarkt* bleek de Agent van de Schatkist in staat om meer papier onder te brengen dan alleen ter vervanging van vervallend materiaal noodzakelijk was. Bij de banken bleef de kaspositie over het algemeen ruim. Uit den jongsten weekstaat van de circulatiebank blijkt, dat de post „rechtstreeks ondergebracht schatkistpapier” is afgenomen met 11 miljoen gulden, terwijl een toeneming van de buitenlandsche wisselportefeuille plaatsvond van 44,5 miljoen gulden, waartegenover een stijging van de biljettenomloop is te constateeren met f 21,6 miljoen. Behalve door de mogelijkheid van het onderbrengen van schatkistpapier door den Agent, blijkt de betrekkelijke ruimte van de geldmarkt ook uit het feit, dat er voortdurend goede vraag bestaat naar papier met korteren looptijd, dat regelmatig in verband met ruiltransacties aan de markt is.

De *obligatiemarkt* heeft in de verslagperiode vrijwel geen wijziging vertoond. Wel zijn in het midden van de week de koersen iets ingezakt en is ook bijv. de 3—3½ pCt. leening 1938 wat lager gesloten dan de opening; maar noemenswaardige veranderingen waren toch niet te registreeren. De omzetten bleven zonder belang; een uitzondering hierop vormt de 3½ pCt. leening 1941, welke nog steeds goed gevraagd is; in deze leening vinden nog steeds liquidatieverkoopplaats, terwijl daarvoor anderzins ook voortdurend goede vraag blijkt te bestaan. In verband met de recente voorschriften voor de belegging voor verzekeringmaatschappijen, spaarbanken, pensioenfondsen e.d. zijn er verscheidene institutioneele beleggers, die hun portefeuille van dit materiaal aanvullen, zoodat uit deze groep vrijwel voortdurend vraag naar deze fondsen bestaat, waarbij de 3½ pCt. leening 1941 een geliefkoosd object is, zoowel door rendement als door looptijd.

De *aandeelenmarkt* is over het algemeen stil geweest, met betrekkelijk onbelangrijke koersschommelingen. De binnenlandsche aandelen hebben geen reactie meer vertoond uit hoofde van de nieuwe belastingen; eerder zijn de koersen in de aanvankelijk het sterkst getroffen groepen weer wat aangetrokken. De omzetten op de aandelenmarkt zijn uitzonderlijk gering. Verschillende fondsen konden het dagenlang niet tot noteering brengen en ook voor de meer courante fondsen, die dagelijks noteerden, zijn de koerswijzigingen klein gebleven. Over het algemeen nam het publiek een afwachtende houding aan en werd er weinig ondernomen. Ook de beleggingsvraag naar aandelen is onbelangrijker dan eenigen tijd geleden het geval was.

EEN EN ANDER OVER DEN AFZET VAN VISCH IN NEDERLAND.

In een onlangs in dit tijdschrift verschenen artikel lezen wij: „Het visscherij-probleem was in de afgelopen jaren en zal ook in de toekomst blijven: een *afzet-probleem*”¹⁾. Met deze opvatting kunnen wij ons geheel vereenigen. Wanneer na den vrede de afzet van visch hier te lande op dezelfde wijze zou worden ter hand genomen als zulks vóór den oorlog het geval was, dan kunnen ook de technisch meest geperfectioneerde en economisch best door-dachte maatregelen aan de productiezijde het vraagstuk niet tot een oplossing brengen. Integendeel, het nuttig effect van deze maatregelen zou dan door de ongeregelde afzetmethode geheel of grotendeels worden teniet gedaan. Omgekeerd echter zou een verbeterd distributiesysteem zelfs bij een nagenoeg ongewijzigd productie-apparaat reeds een merkbaaren invloed ten goede op het geheele vraagstuk hebben.

Gezien de belangrijkheid van den afzet van visch en de daarbij te volgen wegen en te gebruiken middelen, willen wij deze zijde van het vraagstuk aan een korte beschouwing onderwerpen. Wij leggen ons daarbij een tweetal beperkingen op. In de eerste plaats bepalen wij ons tot den afzet van visch hier te lande, omdat in dit blad over de distributie van visch, dieper het vasteland van Europa in, reeds verschillende malen is geschreven²⁾. In de tweede plaats gaan wij niet in op de mérites, welke het zgn. diepvriessysteem voor den afzet van visch in Nederland zou kunnen hebben. Zonder twijfel is dit systeem van 'zeer groot belang voor den hier niet te behandelen vischafzet over het Europeesche continent, maar het valt nog te bezien, of dit procédé voor een ondiep land als het onze het vischverbruik merkbaar zou kunnen opvoeren, anders dan bij een smalle laag van meest-koopkrachtigen.

Hoe geschiedde de vischafzet vóór den huidige oorlog?

Waar de gang van zaken op dit punt bekend mag worden verondersteld, kan hier worden volstaan met een aanduiding in grove trekken. De in de aanvoerhaven aangebrachte visch werd op den afslag verkocht aan groothandelaren en aan bepaalde toegelaten kleinhandelaren, daarna ging het product langs tal van wegen het binnenland in naar markten, winkeliers en venters. Hier en daar waagde zich ook een enkele gemeente aan, zonder twijfel goedbedoelde, pogingen om den consument nader tot de visch te brengen, zonder dat dit evenwel invloed van eenige beteekenis op het vraagstuk in zijn geheel had. De geheele afzet bood een volstrekt ongeregelde en chaotischen aanblik, zoowel kwantitatief als kwalitatief.

Kwantitatief, omdat hoe verder de verbruiker in de provincie woonachtig is, des te meer moeite hij heeft om op een willekeurigen dag de vischsoort te bemachtigen, welke hij op dat moment zou willen hebben. In de kleinere provincieplaatsen — om maar te zwijgen van het platteland — was de vischaanvoer onvoldoende; er vielen streken in het land aan te wijzen, die geheel of gedeeltelijk van visch bleven verstoken. Het merkwaardige feit deed zich hierbij voor, dat in streken, waar om bepaalde redenen méér visch werd gegeten dan elders — bijv. tegen het eind van de week in gebieden met overwegend katholieke bevolking — niet alleen de distributie beter was, maar ook het vischverbruik van het niet-katholieke deel der bevolking groter was dan elders; uit welk feit moedgevende conclusies zijn te trekken ten opzichte van de mogelijkheid om het vischverbruik uit te breiden. Opmerkelijk was ook de belangrijke plaats, welke de vischventers innamen in het distributie-apparaat, zoowel in de groote steden als in de provincie.

¹⁾ A. G. U. Hildebrandt: „Problemen der West-Europeesche Zeevisscherij”, in „E.-S. B.” van 11 Maart 1942.

²⁾ Zie het onder ¹⁾ genoemde artikel en de artikelen van mr. H. J. Onnes over de „Snelvriesconservenindustrie” in „E.-S. B.” van 14 en 21 Mei en 25 Juni 1941.

Kwalitatief was het beeld zoo mogelijk nog slechter. Hoe verder men van de aanvoerplaatsen was verwijderd, des te slechter de kwaliteit van de ten verkoop aangeboden visch werd. De outillage, zoowel van de visch-winkeliers als die der venters, liet zeer veel te wenschen over; bovendien kon men constateeren, dat in de provincie en op het platteland meestal slechts dié visch werd verkocht, die elders niet meer aan den man kon worden gebracht. Hoe de kwaliteit van het product onder een dergelijke methode leed, kan men zich gereedelijk voorstellen.

Uit eigen waarneming herinnert schrijver dezes zich een onderzoek in een der provinciale hoofdsteden van ons land, eenige jaren geleden gehouden. Nog bij vrijwel volle duisternis stond in den prillen ochtend in voortdurenden slagregen een aantal handelaars op een pleintje in de betrokken stad te wachten op de aankomst van de vrachtauto, die de visch zou komen aanvoeren. Na lang wachten verscheen het voertuig met een mager assortiment van niet al te beste kwaliteit; de prijzen waren zoo hoog, dat er slechts weinig werd gekocht. Later op den morgen werd de vischmarkt ter plaatse bezocht; de daartoe verkoopten aan het publiek aangeboden visch lokte kwalitatief niet bijzonder aan en de animo van kooperszijde was dan ook gering. In den middag bleek de voorraad nog slechts weinig geslonken; desgevraagd gaven de handelaren te kennen, dat zij echter deze visch nog goed genoeg achtten om er de volgende dagen mede te gaan leuren in de omringende kleinere plaatsen. Ook de visch-winkeliers in die stad werden bezocht; algemeen was de klacht, dat in den detailhandel met visch slechts met de grootste moeite een sober bestaan te verkrijgen was. Geverifieerd aan cijfers kon deze klacht niet worden; zooals helaas maar al te vaak bij detaillisten van dit genre werd nergens een behoorlijke boekhouding gevoerd. Scherp werd ook door den kleinhandel stelling genomen tegen de zich steeds meer uitbreidende gewoonte van den groothandel om consumenten, die daarvoor ook maar eenigszins in aanmerking kwamen, rechtstreeks van de aanvoerplaats uit te bedienen, zoodat er voor den detailhandel slechts gelegenhedenkoopers over bleven. Tot zover dit onderzoek.

Ten aanzien van de prijzen van visch voor den consument was de indruk vóór den oorlog, dat deze van dien aard waren, dat visch, over het algemeen gesproken, niet kon worden tot een volksvoedsel van eenige beteekenis. Ook de hoge bakolieprijzen uit die jaren vormden daarvoor een ernstig beletsel. Tenslotte was ook de met den onregelmatigen aanvoer samenhangende instabiliteit der prijzen een ernstige handicap. De indruk bestond, dat de groothandel zich meer toeliede op het principe: kleine omzet, groote winst, dan op het omgekeerde; en hoewel geen concreet onderzoek hiernaar is ingesteld, konden wij ons nimmer geheel onttrekken aan de impressie, dat ook in deze branche bij den kleinhandel en vooral bij de venters — met name wanneer deze laatste hun dagtaak begonnen — de zeer geringe omzetten tot gevolg hadden, dat de winstmarge zeer hoog werd genomen. Immers anders kwam de handelaar in het geheel niet aan een — zelfs zeer bescheiden — bestaan toe, en waar vrijwel allen in hetzelfde schuitje voeren, was er te dezen opzichte weinig concurrentie te duchten.

Moet het afzet-systeem van visch na den vrede worden gewijzigd?

Wij willen de bovenstaande vraag zonder aarzeling bevestigend beantwoorden. Wij hebben de vaste overtuiging, dat, wanneer de methoden van afzet van visch na den oorlog niet ingrijpend worden gewijzigd en grondig verbeterd, een afdoende oplossing van het geheele visscherij-vraagstuk onmogelijk is.

Wij meenen voor onze opvatting niet alleen steun te vinden in de verwarring, waarin het distributie-systeem —

beter ware overigens van systeemloosheid te spreken — van visch vroeger verkeerde, doch ook in de ervaringen van den jongsten tijd. Wij bedoelen hier de ervaringen, opgedaan bij de gecentraliseerde distributie van verschillende goederen door de Overheid in tijden van schaarschte; de „rantsoenering-op-bonnen” dus, welke gemeenlijk wordt bedoeld, wanneer men op het oogenblik van „de distributie” spreekt, in tegenstelling met de beteekenis, welke aan dit woord werd gehecht in het eerste gedeelte van dit opstel, waar het eenvoudig de afzet beteekent. Ook op het gebied van deze rantsoenering beschikt schrijver dezès over eenige persoonlijke ervaring, nl. met betrekking tot de vleesch- en aardappeldistributie.

De groote les, welke naar onze meening uit deze en dergelijke ervaringen kan worden getrokken en waarvan de waarheid zich steeds duidelijker opdringt, is wel deze, dat het *in de praktijk mogelijk is gebleken van een centraal punt uit en rekening houdende zoowel met de belangen van diverse categorieën handelaren als met die van het publiek, tot een behoorlijke verdeling te komen tegen redelijke prijzen*. Het is ons meer dan voldoende bekend, dat deze uitspraak tegenspraak zal uitlokken. Wij denken hier bijvoorbeeld aan de slaggers, die op het oogenblik zeker niet tevreden zijn met de gestelde maximum-winkelverkooprijzen, of aan de vleeschgrossiers, die voor een groot deel zijn uitgeschakeld. En zoo zijn er nog meer punten. Maar dan dient te worden bedacht, dat deze en andere onaangenaamheden niét een gévolg zijn van de ordening zélve, doch van de heerschende schaarschte en van de huidige buitengewone omstandigheden, met welke bezwaren in normale tijden géén rekening behoeft te worden gehouden, omdat zij er dan niet meer zullen zijn. Dat beteekent dan echter, dat na den oorlog een soortgelijke verdeelingswijze zal kunnen functioneeren zónder dergelijke wijzigingen.

Het mag dus als vaststaand worden aangenomen, dat in de normale tijden, die straks weer zullen aanbreken, de chaotische toestanden op het terrein van den vischafzet hier te lande kunnen worden vervangen door een geregeld systeem, dat de fouten van het verleden kan vermijden. Natuurlijk zullen er dan ingrijpende wijzigingen noodig zijn en dat brengt ons tot de volgende vraag:

Hoe zal het afzet-systeem van visch er na den oorlog uit kunnen zien?

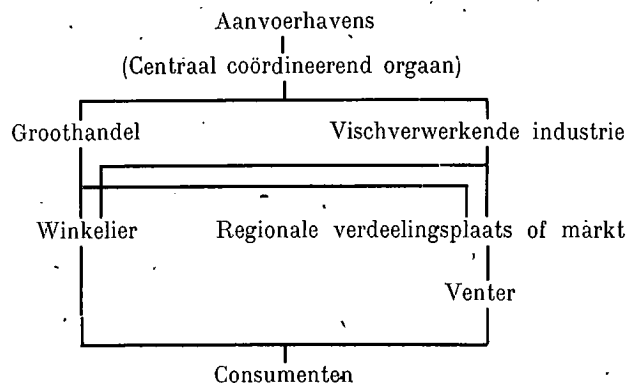
In de eerste plaats dient hierbij te worden uitgegaan van de gedachte, dat de geheele opzet en de uitwerking, alsmede later de uitvoering, onder de auspiciën zullen moeten geschieden van een centraal coördineerend orgaan. Deze gedachte is in den allerlaatsten tijd dermate gemeengoed geworden, dat het wel overbodig mag heeten hierop verder in te gaan.

Een tweede punt, dat aan de bespreking van den verderen gang van zaken vooraf dient te gaan, is de noodzakelijkheid van een absolute scheiding van groot- en kleinhandel. Ter voorkoming van misstanden, zooals wij die hierboven hebben gesignaleerd bij de beschrijving van de toestanden in den vischafzet in een der provinciale hoofdsteden vóór den oorlog, dienen de functies van groot- en kleinhandelaar streng gescheiden te blijven. Wij meenen te weten, dat dit principe als leidend beginsel wordt gehuldigd bij de komende reorganisatie van den vischhandel, zoodat ook aan dit punt geen verdere bespreking behoeft te worden gewijd.

Een schema van den gang van zaken, welke na den vrede zou kunnen worden gevolgd, vindt de lezer hieronder. Hierbij valt het volgende op te merken:

1. In de aanvoerhavens worden als koopers uitsluitend toegelaten de groothandel en de vischverwerkende industrie. Toewijzing aan deze categorieën zal plaats vinden op basis van den omzet in het verleden in één of meer nader aan te wijzen basisjaren, terwijl het aanbeveling

Schema van de regeling van den afzet van visch in het binnenland.



zal verdienen onderlinge overdracht van partijen mogelijk te maken.

2. De onder 1 genoemde categorieën leveren alleen aan winkeliers en aan regionale verdeelingsplaatsen of markten. Het zal duidelijk zijn dat over het geheele land een net van dergelijke verdeelingsplaatsen zal moeten worden uitgespreid, teneinde niet te vervallen in de fout van vroeger, dat in bepaalde streken van het land geen of weinig visch te verkrijgen is. Bovendien zou het transportmateriaal naar deze verdeelingsplaatsen en de outillage van deze laatste aan hoge eischen dienen te voldoen, hetwelk vanzelfsprekend aan de kwaliteit van de visch ten goede zal komen.

3. De regionale verdeelingsplaats levert aan de venters, wier outillage eveneens verbetering zal behoeven. Het ware te overwegen of in bepaalde plaatsen en onder bepaalde voorwaarden op de markt ook rechtstreeks aan consumenten geleverd kan worden.

4. De winkeliers leveren rechtstreeks aan alle categorieën van verbruikers en het zal noodig zijn, dat ook bij de winkeliers de outillage op een behoorlijk peil wordt gebracht.

5. Het is niet waarschijnlijk te achten, dat in het algemeen de vischwinkelier en nog minder de venter een verbetering van de outillage uit eigen middelen zullen kunnen bekostigen. Het zou mogelijk zijn, een speciale financierings-maatschappij tot dit doel in het leven te roepen, doch deze verbetering kan ook op andere wijze worden bekostigd, waarop hieronder nog wordt teruggekomen.

6. Bij een dergelijke afzetmethode past een goede propaganda ter vermeerdering van het vischverbruik en een goed opgezette en geleide reclame, uitgaande van het centrale orgaan. De vroeger wel in het werk gestelde pogingen om via reclame en anderszins, bijv. door demonstraties van bereidingswijzen e.d., het vischverbruik op te voeren, hebben weinig of geen resultaat gehad, althans geen blijvend resultaat. Dat valt ook niet te verwonderen: ook de beste propaganda kan geen blijvende successen boeken, wanneer de aanvoer en de kwaliteit zooveel te wenschen overlaten als zulks voorheen het geval was. Het is duidelijk, dat bij verbeterde kwaliteit en geregelden aanvoer de resultaten veel beter kunnen zijn. Naast de bekende propaganda-middelen valt hier o.m. ook te denken aan de radio: daags vóór het vervoer van visch naar de regionale verdeelingsplaatsen kunnen soorten en prijzen van de te verwachten visch op deze wijze aan het publiek bekend worden gemaakt, zoodat de verbruikers veel beter en nauwkeuriger dan vroeger kunnen worden ingelicht wat er op dit terrein in de volgende dagen verkrijgbaar zal zijn.

7. Op de boven aangegeven wijze is het in elk geval mogelijk, groote kwalitatieve verbeteringen in den afzet van visch hier te lande aan te brengen. Dit zal echter niet voldoende zijn, er dienen ook kwantitatieve verbeteringen te komen, anders blijft het gevaar bestaan, dat in

bepaalde deelen des lands weinig of geen visch verkrijgbaar zal zijn. Is men eenmaal op dit punt aangekomen, dan rijst onvermijdelijk de vraag, of bij een dergelijk systeem de vischafslag gehandhaafd kan blijven.

Men zal ons tegemoet voeren, dat de vischafslag nu eenmaal inhaerent is aan den verkoop van een dergelijk, niet willekeurig vermeerderbaar, goed met dergelijke wisselende aanvoeren en dat alleen op deze wijze de visscher er zeker van kan zijn den hoogst mogelijken prijs voor zijn product te krijgen.

Hiertegenover zouden wij willen opmerken, dat dan over het hoofd wordt gezien, dat de techniek de middelen aan de hand heeft gedaan, om, ter stabiliseering van de inderdaad ongelijke aanvoeren, buffer-voorraden aan te leggen, van welk middel vroeger vrijwel nimmer of slechts in geheel onvoldoende mate gebruik is gemaakt. Begrijpelijk, omdat het altijd heeft ontbroken aan de noodige samenwerking, terwijl een centrale organisatie, welke een dergelijke samenwerking desnoods dwingend kon opleggen, ontbrak. Bovendien is het niet alleen billijk, dat de visscher een behoorlijke opbrengst en daardoor een behoorlijk bestaan heeft, doch evenzeer, dat ook de andere bij het artikel visch betrokkenen een redelijk bestaan hebben, terwijl tenslotte niet uit het oog mag worden verloren, dat de belangen van den consument in deze zaak primair zijn en dat het er in deze geheele zaak om gaat hem voldoende en kwalitatief goede visch te verschaffen tegen redelijke prijzen.

Welnu, dit alles is alleen mogelijk, wanneer men naast de andere, reeds hierboven opgesomde, maatregelen ook den vischafslag vervangt door een systeem van vaste prijzen. Wij wijzen er met nadruk op, dat dit laatste ook heerscht o.m. bij de vleesch- en bij de aardappel-distributie van tegenwoordig — in den zin van „rantsoenering” dus — en dat zulks bij de laatste tot tevredenheid van alle betrokkenen blijkt te geschieden. Bij het vleesch is dit, zooals hierboven reeds werd opgemerkt, op het oogenblik anders, maar, zooals ook al werd gezegd, dat is niet een gevolg van het systeem, doch van de momenteel heerschende schaarschte. Is straks de schaarschte eenmaal verdwenen, dan zal ook daar het systeem tot tevredenheid van alle betrokkenen kunnen werken. Aardappelen zijn lang niet in die mate schaarsch als het vleesch en de schommelingen, welke men daar kan verwachten als gevolg van goede en slechte oogsten, kunnen klaarblijkelijk ook nu reeds worden opgevangen. Natuurlijk moet men in normale tijden rekenen met den export, welke thans voor een groot deel is weggefallen, maar het is nu juist het voordeel van een centraal geleid apparaat, dat — in tegenstelling met vroeger — ook in normale tijden primair rekening kan worden gehouden met de eischen van de binnenlandsche markt en haar voorziening, alvorens aan export wordt gedacht.

Naar onze meening zal dan ook in de toekomst het systeem van den vischafslag moeten worden verlaten en dienen te worden vervangen door een systeem van vastgestelde prijzen door het centrale orgaan. Dit laatste zal een veelomvattende en belangrijke taak te vervullen krijgen: regeling van den aanvoer, door vangtijden en vangplaatsen voor te schrijven en door het aanleggen van stabiliseerende voorraden; vaststelling van prijzen en kwaliteiten, waarbij schommelingen in verband met de seizoenen niet uit het oog zullen mogen worden verloren; voorschriften uitvaardigen met betrekking tot een goede outillage van regionale verdeelingsplaatsen, markten, winkels, venterswagens en transportmateriaal; het quoteren van den aanvoer, rekening houdende met de behoefte in de verschillende deelen des lands; een regeling voor den export en één voor de propaganda. Eerst op deze wijze zal ook een kwantitatief aan alle redelijke eischen beantwoordende vischafzet door het geheele land in het leven kunnen worden geroepen.

8. Ten slotte dient nog te worden teruggekomen op de financiering der noodige verbeteringen in het verdeelings-apparaat. Er is nl. nog een andere manier denkbaar dan die via een speciale financierings-maatschappij, waarover boven werd gesproken. Bij een organisatie van den afzet als die, welke wij in grove trekken hebben weergegeven, bestaat de mogelijkheid om door het reserveren van een gering bedrag ten koste van de handelsmarge, bijv. per kilo visch, desnoods nog gestaffeld naar soort en/of kwaliteit, een belangrijk bedrag bij elkaar te brengen, dat zou kunnen worden gebruikt om deze hoog noodige verbeteringen te financieren. Deze gedachte schijnt ons veelszins aantrekkelijk, op deze wijze zou het bedrijf zichzelf saneeren.

Met het bovenstaande hebben wij in groote trekken weergegeven op welke wijze na den oorlog de vischafzet hier te lande zou dienen te worden georganiseerd, wil men niet opnieuw vervallen in dezelfde onbevredigende toestanden van vroeger, waarbij producent, handelaar en consument gelijkelijk werden gedupeerd. Wij zijn er ons volkomen van bewust, dat ons schema onvolledig is en dat er op tal van punten diepgaande onderzoekingen noodig zullen zijn om het aan te vullen en tot volmaking te brengen. Maar wij zijn er eveneens van overtuigd, dat alleen in de door ons geschetste richting de definitieve oplossing van het visscherijprobleem, dat immers in laatste instantie een afzetprobleem is, kan worden gevonden. Daarvoor zijn de ervaringen, opgedaan in den huidige tijd, een afdoende borg.

Met dit artikel hebben wij alleen beoogd het principe en de hoofdlijnen aan te geven, in de hoop, dat ook anderen hun licht willen laten schijnen op dit voor een belangrijk Nederlandsch bedrijf zoo vitale punt.

Dr. E. J. TOBI.

SAMENWERKING TUSSEN FABRIKANTEN VAN MERKARTIKELN EN DEN TUSSENHANDEL IN LEVENSMIDDELEN.

Dit is een onderwerp, dat voorheen reeds veelvuldig tot bespreking tusschen belanghebbenden aanleiding heeft gegeven en in de toekomst waarschijnlijk in zeker niet minder sterke mate de aandacht zal hebben. Het volgende is een poging tot het aangeven van enkele richtlijnen, die voor het bepalen der wederzijdsche verhouding, en dus voor het bereiken van een goede samenwerking, van belang zouden kunnen zijn.

Uitgangspunten.

1. De handelstechnische functie van den tusschenhandel bestaat uit:

- a. voorraad houden;
- b. verzamelen van orders;
- c. pousseeren van bepaalde merken of artikelen ¹⁾;
- d. verdeelen en expedieeren;
- e. credietverleening, incasso en delcredere.

2. De vergoeding, die den tusschenhandel voor zijn diensten toekomt — dit geldt dus zoowel voor grossier als inkoopvereeniging — is afhankelijk van de mate, waarin en de volledigheid, waarmede deze functie wordt vervuld.

3. Elk artikel draagt zijn eigen distributiekosten, d.w.z. de condities voor den handel dienen zoodanig te worden gesteld, dat hieruit de normale bedrijfskosten inclusief een normaal ondernemersloon kunnen worden bestreden.

4. Op den fabrikant van merkartikelen rust de verplichting, deze condities niet alleen vast te stellen, maar

¹⁾ Meer en meer wordt ook het verstrekken van voorlichting aan den detailhandel, het opleiden van den winkelier tot een zoo goed mogelijke vervulling van zijn taak, door den tusschenhandel — zoowel grossier als inkoopvereeniging — ter hand genomen. Deze werkzaamheden behooren echter niet bij de technische tusschenhandelsfunctie, maar zijn te beschouwen als een ingrijpen om tactische redenen van den tusschenhandel op het terrein van den detailhandel.

ook te waarborgen, d.w.z. zijn bedrijfspolitiek zoodanig te doen zijn, dat de aangegeven marges ook in de practijk zijn te handhaven.

5. Voor den tusschenhandel zal dat over het algemeen slechts mogelijk zijn, wanneer de fabrikant bij het toekennen van grossiers-condities de noodige voorzichtigheid in acht neemt, m.a.w. geen grooter aantal handelaren als grossiers in zijn artikelen erkent dan voor een doelmatige distributie wenschelijk is.

Ter toelichting op de punten 1 en 2 moge het volgende worden opgemerkt.

Lang niet altijd zijn bij elke transactie, die door den tusschenhandel wordt verzorgd, al deze vijf elementen aanwezig. Van pusseeren bijv. is vaak in het geheel geen sprake. De tusschenhandelaar — grossier of inkoopvereniging — levert wat zijn klanten vragen, zonder eenige poging te doen, deze vraag op een bepaald merk te richten en de vertegenwoordiger van den grossier doet als verkoper zijn plicht, wanneer hij zoo volledig mogelijk de artikelen noteert, die zijn firma kan leveren. Ook hij tracht niet aan de vraag richting te geven.

Zoo was het voorheen in verreweg de meeste gevallen en ook thans nog komt dit veelvuldig voor, al is door de samenwerking tusschen bepaalde fabrieken en bepaalde tusschenhandelaren de mate, waarin de tusschenhandel ook de pusseerfunctie vervult, weer in sterke mate toegenomen.

Tegelijkertijd hebben echter de ontwikkeling van het merkartikel — waardoor de pusseerkracht van den fabrikant van veel meer invloed werd op den verkoop — en het daarmee verband houdende verschijnsel, dat bepaalde fabrieken er heil in zagen, de tusschenhandelsfunctie geheel en al zelf te gaan uitoefenen, ertoe geleid, dat verschillende fabrieken, in overleg en samenwerking met den tusschenhandel, deze bij den verkoop assisteren. Dit geschiedt bijv. in dezen vorm, dat de vertegenwoordigers van de fabriek voor den tusschenhandelaar de artikelen pusseeren en orders verzamelen, die ter uitvoering aan den handel worden overgedragen. Geschiedt dit, dan blijven voor den tusschenhandelaar zelf nog de elementen, a, d en e (zie uitgangspunt 1) van zijn handelstechnische functie te vervullen. Worden in zoo'n geval de orders rechtstreeks van fabriek naar den detaillist gezonden voor rekening van den tusschenhandelaar, dan blijft voor dezen alleen nog het element e van zijn functie over.

Hier komen wij ook aan het verschil tusschen grossier en inkoopvereniging. In het algemeen gesproken zal door den grossier de tusschenhandelsfunctie vollediger worden verricht dan door de vereniging. Tal van verenigingen zijn op voorraad houden, verdeelen en expedieeren in het geheel niet ingesteld, waardoor de functies a en d-uitvalven, terwijl zij zich evenmin bezig houden met pusseeren of verzamelen van orders, zoodat alleen de functie e overblijft en deze nog slechts gedeeltelijk, daar ook van credietverleening meestal geen sprake is.

Zelfs zijn er verenigingen, die van den fabrikant verlangen, dat hij de incasso bij de leden zelf waarneemt. In dit geval blijft geen enkel element van de tusschenhandelsfunctie meer over en dergelijke verenigingen kunnen dan ook op geen enkele tusschenhandelskorting aanspraak maken.

Daartegenover staan verenigingen, die voor het volledig uitoefenen van de tusschenhandelsfunctie ook volledig zijn uitgerust met magazijn, bedrijfsleider, vervoermiddelen en vertegenwoordigers. Dit wil echter nog niet zeggen, dat zij van deze outillage ook bij alle transacties een volledig gebruik maken. Integendeel wordt ook voor de leden van de aldus uitgeruste verenigingen veelal een belangrijk deel van de tusschenhandelsfunctie door de fabriek waargenomen. Levering uit voorraad is hier veelal geen regel, maar uitzondering, verzamelen van orders op vergaderingen of door vertegenwoordigers komt voor, maar wordt meestal hoofdzakelijk aan de fabrieks-vertegenwoordigers overgelaten. Ook het pusseeren van bepaalde mer-

ken zag men voorheen zelden, maar dit wordt den laatsten tijd wel meer gebruikelijk.

Van de vervulling van deze elementen der taak dient de belooning afhankelijk te worden gesteld en aan de hand daarvan dient ook het verschil in conditie tusschen de eene vereniging en de andere, den eenen grossier en den anderen, en tusschen grossier en inkoopvereniging te kunnen worden verklaard.

De marges voor den grossier.

Tevens is daardoor te motiveeren het verschil in marge bij verschillende transacties. Wordt een order opgenomen door de overredingskracht van den grossier of zijn vertegenwoordiger, gereed gemaakt en uitgevoerd uit eigen voorraad en met eigen vervoermiddelen bezorgd, dan zal hij op een hoogere belooning aanspraak kunnen maken dan wanneer de order door fabrieksvertegenwoordigers is opgenomen en rechtstreeks door fabriek aan den detaillist is verzonden, waarbij de grossier slechts voor doorfactureren en incasso heeft te zorgen.

Elk artikel draagt zijn eigen distributiekosten.

Het derde der genoemde punten zal ongetwijfeld door velen vanzelfsprekend en dus overbodig worden genoemd. Toch is dit een van de grondslagen die in de practijk vaak uit het oog is verloren voor een zuivere bepaling van marges. Hoe vaak hoort men, niet, zoowel bij tusschenhandel als detailhandel, de redeneering: de omzet van mijn zaak bestaat voor 30 pCt. uit suiker, waarop ik geld moet toeleggen, het is noodzakelijk, dat dit door andere artikelen wordt goedgemaakt. Volgens deze redeneering zou de noodzakelijkheid, bepaalde artikelen te verhandelen tegen een marge, die lager is dan de distributiekosten van die artikelen, een motief zijn om voor andere artikelen een marge te eischen, die hooger is dan de eigenlijke distributiekosten daarvan.

Over het algemeen wordt weinig begrepen, hoe onjuist en hoe gevaarlijk ook voor den handel deze redeneering is.

Wanneer de tusschenhandel door beneden den kostprijs liggende marges op sommige artikelen, genoodzaakt meent te zijn, voor andere artikelen hoogere marges te eischen dan door de distributiekosten wordt gemotiveerd, dan werkt hij wat het merkartikel betreft, zijn eigen uitschakeling in de hand. De fabrikant, die daardoor voor den dienst van den tusschenhandel een te hoog bedrag moet uittrekken, zal de neiging krijgen, aan den detailhandel rechtstreeks te gaan leveren. Hij zou hiertoe kunnen worden genoodzaakt, doordat hij de concurrentie met fabrieken, die zonder intermediair van den tusschenhandel werken, niet meer zou kunnen volhouden.

Om deze reden is het in de eerste plaats voor den handel zelf van belang, ervoor te zorgen, dat elk artikel zijn eigen distributiekosten draagt. Deze kosten zijn niet voor alle artikelen gelijk, maar zijn afhankelijk van economische factoren als de omzetsnelheid en technische zoolas risico van bederf, breuk of indrogen, emballage-behandeling e.d. Met volkomen nauwkeurigheid zullen de kosten voor elk artikel afzonderlijk nimmer zijn vast te stellen, maar het is zeker mogelijk, tot benaderende en in de practijk bruikbare cijfers te komen.

Uit de beteekenis, die moet worden gehecht aan een zuivere bepaling daarvan, volgt de wenschelijkheid tot het nemen van maatregelen ter handhaving van de vastgestelde marges. Daarmee komen wij aan het vierde en vijfde punt.

De oorzaken, die in het verleden tot afwijkingen hebben geleid, zijn van verschillende aard. Als voornaamste kunnen worden genoemd:

1. het opstapelen van kortingen en omzetpremies door fabrieken met de bedoeling, daarmee de concurrentie te overbieden en klanten te vangen;
2. de overbezetting van het distributie-apparaat, ook

wat den tusschenhandel betreft en de sterke versnippering van den omzet als gevolg daarvan;

3. de ongunstige conjunctuur met de algemeene tendenz tot prijsdaling en daardoor-verscherpte concurrentie, speciaal in het midden van de dertiger jaren;

4. de bijzondere concurrentiestrijd tusschen grossiers en inkoopvereenigingen.

Ten aanzien van de eerste factor kan hier direct worden opgemerkt, dat het opstapelen van kortingen nooit anders dan een schijnvoordeel voor den handel kan zijn. Geen enkele fabrikant kan het zich permitteeren, den handel voor de distributie van zijn artikelen een belooning toe te kennen, die eenerzijds uitgaat boven hetgeen rechtstreeksche verdeeling onder den detailhandel zou kosten, anderzijds zoowel boven hetgeen concurrerende fabrieken daarvoor uittrekken als boven hetgeen de handel inderdaad noodig heeft tot dekking van kosten en een met vergelijkbare werkzaamheden overeenkomende belooning voor den ondernemer.

Deze hooge marges zijn dan ook slechts schijn. Waar zij worden aangeboden zijn er drie mogelijkheden:

a. de fabriek, die ze aanbiedt, rekent er mee, dat de handel het grootste deel van die marges weer afstaat en biedt dus in werkelijkheid een veel lagere marge dan zij doet voorkomen;

b. het artikel is abnormaal hoog in prijs en moeilijk verkoopbaar, doordat het met een te hooge handelsmarge te zwaar is belast;

c. zoo ook dit niet het geval is, gaat de fabriek op den duur ten onder, doordat haar calculaties niet in orde zijn.

Het schijnvoordeel zal in de meeste gevallen in een nadeel omslaan! Marges van deze soort zijn er op berekend, dat zij niet kunnen worden gehandhaafd. Zij geven aan den handel — terecht overigens — het gevoel, dat er wel wat af kan en geven er meestal aanleiding toe, dat de grossiers op hun beurt elkaar bij den detailhandel weer gaan overbieden met kortingen.

Overbezetting, ook bij den tusschenhandel.

Dat van overbezetting van het distributie-apparaat ook in de geleding van den tusschenhandel kan worden gesproken, is duidelijk, wanneer men in aanmerking neemt, dat tegenover de pl.m. 40.000 kruidenierszaken zeker een kleine 1.000 bedrijven kunnen worden gesteld, die hetzij als algemeen grossier in levensmiddelen; hetzij als specialist op een gedeelte van dit terrein, zich de benaming grossier toekennen en ook artikelen op grossiers-condities betrekken. Wanneer men in aanmerking neemt, dat onder de detailzaken, die in de telling zijn opgenomen, nog een vrij groot aantal is, dat als filiaalwinkel, coöperatief bedrijf of lid van een der groote inkoopvereenigingen met den grossier geen relatie onderhoudt, dan staat daar anderzijds tegenover, dat grossiers behalve aan kruidenierszaken ook aan bakkers, banketbakkers, chocolaterieën en drogisten leveren. Men stelt dan waarschijnlijk de situatie te gunstig voor door aan te nemen, dat gemiddeld op elke 40 detaillisten 1 grossier voorkomt!

In de practijk komt het echter nergens voor, dat een grossier de voorziening van 40 winkels uitsluitend voor zijn rekening neemt. De toestand in de practijk is dichter benaderd, wanneer men stelt, dat in het algemeen het debiet van 240 winkeliers door 6 grossiers wordt gedeeld.

Het is duidelijk, dat onder deze omstandigheden een strijd om het debiet moet ontstaan, die in de meeste gevallen den vorm van een felle prijsconcurrentie zal aannemen. Vele fabrieken, die waarde hechten aan het handhaven van redelijke marges voor den handel, zijn er dan ook reeds toe overgegaan, het aantal grossiers in hun artikelen te beperken, waardoor de omzet minder wordt verbrokkeld en de strijd om het debiet op een ander plan wordt gebracht. In plaats van een concurrentie van allen tegen allen met precies dezelfde merken, waarbij hoofdzakelijk factoren als prijs, condities en crediet den doorslag kun-

nen geven, strijdt dan elke handelaar veeleer voor de plaats van het merk, waarvoor hij zich in het bijzonder heeft geïnteresseerd. Daardoor ligt het zwaartepunt veel meer bij factoren als karakter, kwaliteit en mérites van het merk, mede doordat de samenwerking tusschen handel en fabrikant in dit geval veel nauwer zal zijn.

Daarbij zij nog aangeteekend, dat bij een dergelijk systeem van werken de tendenz naar een natuurlijke selectie veel sterker zal zijn. De krachtigste, meest rationeel en efficiënt gedreven handelszaken, zullen nl. als regel ook beslag weten te leggen op de beste en sterkste merken en omgekeerd. Dit verzwakt opnieuw de positie zoowel van de minder krachtige fabrieken als van minder energiek gedreven handelszaken, die meer en meer over en weer op elkaar zullen zijn aangewezen.

Het is echter niet deze nevenwerking, die ons thans speciaal belang inboezemt. Het zal duidelijk zijn, dat bij een systeem van geselecteerde relaties de kans op handhaving van redelijke handelsmarges ten zeerste wordt verhoogd, omdat:

a. het aantal handelaren, dat hetzelfde merk bij denzelfden detaillist aanbiedt, veel minder groot zal zijn en de omzet minder wordt verbrokkeld;

b. het zwaartepunt van de concurrentie wordt verlegd van prijs en condities op factoren van anderen aard;

c. nadere bepalingen en voorschriften omtrent leveringscondities eerder zullen worden aanvaard en gemakkelijker zullen zijn te handhaven.

Welk aantal grossiers voor een doelmatige distributie noodig zal zijn, zal van de omstandigheden afhangen. Men mag echter aannemen, dat ook voor merken van nationaal formaat, die in elke detailzaak regelmatig worden verkocht, dit aantal slechts zelden grooter zal behoeven te zijn dan pl.m. 200 en dat voor minder algemeen verkochte merken zeker met een geringer aantal kan worden volstaan.

Wanneer hier wordt gesproken van grossiers, dan dienen daarbij telkens te worden meegerekend die inkoopvereenigingen, die aan zekere voorwaarden voldoen. Beide verrichten een tusschenhandelsfunctie, zij het niet steeds even volledig, en daarom dient de belooning afhankelijk te worden gesteld van de mate, waarin de genoemde elementen in het door hen verrichte werk worden aangetroffen. Daarmee wordt tevens stelling genomen tegen een veel voorkomend misverstand, waarbij aan den grossier aanspraak op een hogere belooning wordt toegekend dan aan de inkoopvereeniging, omdat de grossier meer kosten zou moeten maken. Het zijn echter niet de gemaakte kosten, maar de gepresteerde diensten, die de aanspraken op belooning bepalen. Ware dit anders, dan zou immers het minst economisch werkende bedrijf de hoogste belooning kunnen eischen.

Slotopmerkingen.

In de eerste plaats deze, dat het voor geen fabriek ooit mogelijk zal zijn, een zoodanig stelsel van kortingen en omzetpremiën samen te stellen, dat daarbij voor elk geval, dat zich in de practijk kan voordoen, en voor elke transactie ten volle aan de gestelde voorwaarden is voldaan. Men zal slechts kunnen trachten dit ideaal zoo dicht mogelijk te benaderen, maar dan zal ook reeds veel gewonnen zijn.

Ten tweede dient ter voorkoming van misverstand nog te worden opgemerkt, dat, voorzoover hierboven is gesproken van marge voor den tusschenhandel, daaronder niet — of althans niet steeds — moet worden verstaan factuurkorting plus omzetpremie, die door den fabrikant worden verleend. Het percentage, dat men door deze samenvoeging verkrijgt, kan misschien worden beschouwd als marge voor het volledig waarnemen van de tusschenhandelsfunctie. Zoodra echter een of meer elementen daarvan uitvallen, zal de tusschenhandel met minder genoegen moeten nemen. Wanneer in dergelijke gevallen de tusschenhandel dus een deel van zijn korting laat vallen, dan is dat

geheel in overeenstemming met de gegeven richtlijnen. Het zal daarbij van de omstandigheden afhangen, of dit verschil aan de fabriek dan wel aan den detaillist ten goede zal moeten komen. Indien de betrokken detaillist krachtens de grootte van zijn order, krachtens de conditie, waarop hij, bijv. door niet via den tusschenhandel leverende fabrieken, wordt bediend, aanspraak kan maken op eenige korting, dan zal het verschil over het algemeen aan den detaillist ten goede moeten komen. Waar dat niet het geval is, zou, voor het overnemen van een deel der tusschenhandelsfunctie, de fabriek het verschil voor zich kunnen opeischen.

Deze richtlijnen zijn van algemeenen aard met betrekking tot de fabrieken van merkartikelen en den tusschenhandel in kruidenierswaren. Van bepaling van de hoegrootheid der marges, die voor bepaalde artikelen en voor bepaalde gevallen als noodzakelijk en normaal zijn te beschouwen, kan hier geen sprake zijn. Zonder vaststelling daarvan zal men echter bezwaarlijk tot een juiste toepassing dezer richtlijnen kunnen komen. Wij zouden ons echter kunnen voorstellen, dat door een kleine gemengde commissie van economen en practici zeer wel voor alle partijen aanvaardbare cijfers zouden zijn vast te stellen.

H. LEEHUIS.

BOEKBESPREKINGEN.

Gerhard Gebhardt: „Europas Wirtschaftsfreiheit“; Das neue Europa, Schriftenreihe der Gesellschaft für europäische Wirtschaftsplanung und Groszraumwirtschaft e.V., Berlin. Schrift 3. (Essen 1941; Verlag Glückauf G.m.b.H., 77 blz.).

In dit werkje is op zeer beknopte wijze — na aftrek van het „ten geleide“ van den bekenden Duitschen econoomist Werner Daitz en het statistische bijvoegsel blijven 57 pagina's over voor de eigenlijke behandeling van het gestelde onderwerp — een van de meest actueele economisch-politieke vraagstukken aan de orde gesteld. Toch wordt door den schrijver in deze weinige omvangrijke beschouwing het probleem van de Europeesche „Groszraumwirtschaft“ — een goed gangbaar Nederlandsch woord staat ons voor dit begrip nog niet ten dienste — als resultaat van een in alle ernst opgevatte studie naar voren gebracht en met invlechting van uitvoerige statistische documentatie in kort bestek een boeiend beeld geschetst van een nieuwe en geheel andere Europeesche economische samenleving.

Schrijver ziet terecht, dat het nieuwe Europa veelal een uitwerking zal moeten zijn van de tendenzen, die reeds in het oude Europa werkzaam waren en staaf op grond van deze zienswijze zijn betoog met een groot aantal vóór-oorlogsche gegevens. Deze op bekwame wijze gerangschikte tabellen maken dit werkje reeds een waardevolle bron voor ieder, die zich met bovengenoemde problemen bezighoudt.

In het eerste hoofdstuk wijst de schrijver er op, dat de economische banden binnen Europa nog belangrijker en sterker zijn dan men gewoonlijk wel aanneemt. Reeds in „Europe's trade“, een recente studie van den Volkenbond, werd hierop gewezen. De ingewikkelde buitenlandsche handel van Europa met de overige werelddeelen wordt vervolgens behandeld, alsmede de invloed van de Engelsche grondstoffenpolitiek hierop. Het volgende hoofdstuk geeft een schets van de Europeesche grondstoffenpositie, waarbij duidelijk naar voren wordt gebracht, dat Europa op dit gebied niet zoo arm is als gewoonlijk wordt aangenomen. In het slothoofdstuk wordt de weg naar de economische onafhankelijkheid van de Europeesche levensruimte, hiertoe aangevuld met het Nabije Oosten en Afrika als „natürliche europäische Ergänzungsräume“, geteekend.

Indien in een zeker tijdvak op een gebied belangrijke en snelle evoluties optreden, ziet men veelal, dat de theoretische fundeering of verklaring der gebeurtenissen pas eenigen tijd daarna op bevredigende wijze kan worden gege-

ven. Een voorafgaande verklaring van een stelsel, dat nog in den aanvang zijner ontwikkeling staat en nog steeds aan groote veranderingen onderhevig is, draagt spoedig of het kenmerk van het utopistisch perspectief van den voorstander en strijder voor het nieuwe ideaal of het volkomen afwijzende van den tegenstander, die niet begrijpen kan of wil. Het kan dan ook moeilijk anders, dat in beide gevallen de zuiver wetenschappelijke inhoud van de beschouwing eenigszins in het gedrang komt.

Behalve uiteraard in het laatste hoofdstuk over de toekomst, heeft de schrijver echter een zoo wetenschappelijk mogelijk, met overvloedig cijfermateriaal gedocumenteerd, weloverwogen betoog aangaande Europa's economische positie geleverd.

Eén bezwaar moet genoemd worden. Het hoofdprobleem in dit werk is wel de „Groszraumwirtschaft“. Een heldere en strakke weergave van wat hieronder nu eigenlijk moet worden verstaan konden wij echter in het boek niet aantreffen. Wel worden vele aspecten van het begrip kort en helder weergegeven, bijv. voor de toekomst geldt volgens den schrijver niet „Autarkie oder Export“ maar „Autarkie und Export“, doch een verhelderende definitie of omschrijving troffen wij nergens aan. Men spreekt van „Lebensraumwirtschaft, Groszraumwirtschaft, Groszwirtschaftsraum, einheitliche Wirtschaftsraum, geschlossener Wirtschaftsraum, Europäischer Wirtschaftsgemeinschaft, Lebensraumwirtschaft ist konsolidierung der Groszraumwirtschaft, rassisch gebundene Lebensräume mit selbständigen Groszraumwirtschaften, biologisch gebundene Lebensräume, natürliche Lebensraumwirtschaften, die an erster Stelle aus eigenem Raum und aus eigener Kraft ihrer Völker zu leben vermögen“, enz., en geeft hiermede inderdaad genoeg *aanwijzingen* — en voor den goeden verstaander ongetwijfeld duidelijke — in de richting van wat men onder dit begrip wenscht te verstaan. De tendenz van dit geschrift wordt door dit gebrek, deze „Schönheitsfehler“ zoo men wil, geenszins verzwakt, maar o.i. ware een aanvulling in dezen ongetwijfeld zeer welkom geweest; men leest het geheele boekje door over een begrip, dat men zich feitelijk slechts vaag voor oogen ziet gesteld.

Het blijft nu eenmaal een moeilijke taak om, theoretisch en feitelijk juist, een toekomstige ontwikkeling als hier behandeld, in zijn meest veranderlijke aanvangsperiode, als onderwerp voor studie en publicatie te kiezen. Het hechtst schijnend betoog wordt menigmaal door de feiten totaal omvergeworpen. Schrijver baseerde bijv. voor een deel deze, in de eerste helft van 1941 verschenen, studie, op den grondslag van de Duitsch-Russische overeenkomsten.

De uitgever van dit boekje heeft echter begrepen, dat voorlichting noodzakelijk was en daarmee voor de studie der Europeesche „Groszraumwirtschaft“ een belangwekkende publicatie het licht doen zien. Werner Daitz, een der eerste verkondigers van het in dit werk behandelde economisch-politieke stelsel, ziet zelf ook terecht het beperkte karakter in van een beschouwing over deze problemen in dit stadium. Hij besluit dan ook zijn voorwoord inzake een theoretische fundeering van het idee der „Groszraumwirtschaft“ als volgt: „Aber die Geschichte ist unbestechlich und wird alle Dinge nach ihren natürlichen Gewichten wägen.“

J. WILLEMS.

BESLUITEN OP DE VENNOOTSCHAPS-, VERMOGENS- EN ONDERNEMINGSBELASTING.

Rectificatie. In het bovengenoemde artikel afgedrukt in ons blad van 20 Mei jl., moet de zin, die begint geheel onderaan blz. 219, 1e kolom, luidende:

„Tot de fiscaal berekende winst worden in dit verband ook gerekend uitdeelingen uit de herleide overgangsreserve.“

worden gelezen:

„Voorts zijn — ingevolge artikel 20 — ook steeds belastbaar uitdeelingen uit de herleide overgangsreserve.“

A. C. BURGERSDIJK.

OVERHEIDSMAATREGELEN OP ECONOMISCH GEBIED.

HANDEL EN NIJVERHEID.

Buitenlandsche handel. Instelling van uitvoerheffingen op een aantal monopolieproducten door de verschillende instanties, die als monopoliehouder voor den uitvoer van deze goederen optreden. (E.V. 15/5/42, pag. 623; Stct. Nos. 87 en 88).

Handel. Nadere regelingen met betrekking tot den vleeschverkoop, intrekking van voorgaande maatregelen inzake den tabakshandel, terwijl de handel in vlaslint en bewerkte vlasafvallen thans van de Akkerbouwcentrale onder het Rijkstextielbureau wordt gebracht. (E.V. 15/5/42, pag. 622; Stct. No. 91; Voedselvoorzieningsblad van 6/5/42).

Industrie. Nadere voorschriften inzake het voorhanden hebben van maal- en menginrichtingen, of onderdeelen hiervan, voor de bereiding van mengvoeder. (E.V. 15/5/42, pag. 623).

Organisatie bedrijfsleven. Instelling van vakgroepen voor

den groothandel in suiker, cacao, papier en papierwaren, auto- en motorbanden en uurwerken. (E.V. 15/5/42, pag. 626; Stct. No. 90).

Prijsregelingen. Nadere prijsvoorschriften inzake de prijsregeling voor huizen, gebouwen en bouwterreinen, aardappelprijzen voor consumenten, intrekking van de „Prijzenbeschikking Asperges 1941”, nieuwe maximumprijzen voor vaste brandstoffen en wijziging van de turf-prijzen. (E. V. 8/5/42, pag. 594/95; Stct. Nos. 83 en 85; V. B. No. 12).

IJzer en staal. Nadere regelingen inzake verwerking, handel en verbruik van ijzer en staal en -producten. (E.V. 15/5/42, pag. 623; Stct. Nos. 87 en 89).

VERKEER.

Binnenscheepvaart. Ter bevordering van de internationale scheepvaart, kunnen eigenaars van een in Nederland thuisbehorend binnenschip worden verplicht dat schip met volledige bemanning en inventaris aan een bepaalde reederij in gebruik af te staan. (E. V. 8/5/42, pag. 596; V. B. No. 12).

MAANDCIJFERS.

Maandcijfers en weekcijfers betreffende den economischen toestand van Nederland.
(Centraal Bureau voor de Statistiek)

Omschrijving maandcijfers	Eenheid	1941										1942					
		Apr.	Mei	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Jan.	Febr.	Mrt.	Apr.			
<i>Giroverkeer.</i>																	
Nederlandsche Bank.....	f 1.000.000	1883	1978	1835	1960	1675	2067	2053	3037	2015	1660	1420	2206	1886			
Postchèque- en Girodienst	f 1.000.000	1435	1615	1437	1597	1470	1550	1677	1624	1576	1536	1341	1443	—			
<i>Rentestanden.</i>																	
Wisseldisconto Nederl. Bank	%	3,00	3,00	2,93	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Prolongatierente, A'dam ..	%	2,75	2,67	2,25	2,25	2,25	2,25	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	1,25	1,25	1,64
Rendement oblig. „ ..	%	4,32	4,13	4,13	3,81	3,77	3,63	3,60	3,63	3,74	3,67	3,60	3,51	3,44			
Hypotheekrente onroerende goederen	%	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 ..	%	5,43	5,16	5,31	5,45	5,05	5,05	5,11	5,09	5,10	5,09	5,00	5,03	—			
<i>Koersen van Aandeelen.</i>																	
Algemeen indexcijfer	1930=100	126,5	121,6	117,1	125,6	133,6	143,0	141,1	149,9	142,8	131,6	125,5	123,1	134,6			
Nijverheid	1930=100	141,8	137,2	133,1	142,8	152,7	161,3	157,4	167,9	169,8	166,4	163,1	160,5	171,4			
w.o. prod.middelen industr.	1930=100	134,3	130,3	127,1	136,9	147,0	154,1	150,2	161,4	163,6	160,4	157,5	154,4	167,1			
cons. goederen industr.	1930=100	151,7	146,2	141,1	150,2	160,3	170,7	166,8	176,6	177,9	174,5	170,5	168,5	176,9			
<i>Spaarbanken.</i>																	
Rijkspostspaarbank, inlagen	f 1.000.000	7,99	10,86	9,25	10,76	11,03	10,66	10,31	11,26	12,26	12,73	13,72	14,29	12,89			
Rijkspostspaarbank, terugbetalingen	f 1.000.000	17,62	13,04	9,50	11,03	15,16	13,93	13,57	11,51	9,48	8,35	7,57	10,25	10,88			
Bijzondere spaarb., inlagen	f 1.000.000	11,15	15,44	11,18	13,42	13,05	13,87	13,72	15,29	13,48	18,09	16,54	16,57				
Bijzondere spaarbanken, terugbetalingen	f 1.000.000	15,65	14,61	10,15	12,10	12,58	12,92	13,24	14,56	11,93	12,07	10,04	12,44				
<i>Hypotheeken. (nve inschrijv.)</i>																	
Totaal	f 1.000.000	32,63	38,72	23,91	28,89	25,37	23,96	31,83	30,13	77,72	24,32	40,93	39,85				
w.v. op gebouwen	f 1.000.000	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	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	2,58	0,69	0,45	0,41	0,45	0,46	0,34	1,31	29,60	0,19	0,46	0,50				
<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	108,9	106,8	103,3	101,7	106,4	103,0	100,1	101,5	123,0	135,8 ⁷⁾	138,6 ⁷⁾					
<i>Werkverruiming en werkhoozenz.</i>																	
Aantal tewerkgesteld bij werkverruiming	1.000	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															
		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.	30 Maart/4 April	6/11 Apr.	13/18 Apr.	20/25 Apr.		
Percentage werkloosheidsdagen (excl. landbouw)*	%		§ 25,7		§ 25,4		§ 25,6		§ 22,5		§ 17,8		§ 14,0		§ 12,3		
Totaal aantal werkzoekenden ⁷⁾ (einde van de week)	1.000	230	231	235	234	237	232	233	231	223	205	193	185				
w.o. geheel werkloos (excl. werkverruiming)	1.000	145	139	141	141	143	140	142	143	139	126	115	109				
Aantal personen geplaatst bij werkverruiming ⁴⁾	1.000	70	70	70	70	73	72	72	68	66	60	60	58				
Aantal personen geplaatst in Duitsland ⁵⁾	1.000	153	153	153	154	155	157	159	161	163	166	166	167				
Idem in Frankrijk ⁶⁾	1.000	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 gemeentelening, 1 provinciale lening, 2 industriële leeningen, 1 tramwegobligatie, 1 pandbrief. ²⁾ Hieronder niet begrepen enkele hypotheeken, waarvan de geldschieter niet bekend is. ³⁾ Volgens opgave van het Rijksarbeitsbureau. 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 Rijksarbeitsbureau. 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 vorstwerklozen op 28 Februari ± 72.300.

STATISTIEKEN.

ZILVERPRIJS.			GOUDPRIJS.		
	Londen ¹⁾	N. York ²⁾		A'dam ³⁾	Londen ⁴⁾
20 Mei 1942..	—	—	20 Mei 1942..	2125	168/—
21 " 1942..	—	—	21 " 1942..	2125	168/—
22 " 1942..	—	—	22 " 1942..	2125	168/—
23 " 1942..	—	—	23 " 1942..	2125	168/—
24 " 1942..	—	—	24 " 1942..	2125	168/—
25 " 1942..	—	—	25 " 1942..	2125	168/—
26 " 1941..	23 ⁷ / ₁₆	34 ³ / ₄	26 " 1941..	2090	168/—
23 Aug. 1939..	18 ¹ / ₁₆	37 ³ / ₄	23 Aug. 1939..	2110	148/6 ¹ / ₄

¹⁾ In pence p. oz. stand. ²⁾ Foreign silver in \$c. p. oz. fine.
³⁾ In guldens per kg 1000/1000. ⁴⁾ In sh. p. oz. fine.

KOERSEN VASTGESTELD DOOR HET NEDERLANDSCH CLEARINGINSTITUUT.

(met data van vaststelling)

Belga's	30.14	7 Aug. '40	Lewa (Bulgarije) 2.30	25 Nov. '40
Zw. Francs	43.56	11 Oct. '40	Pengoe (Hongarije)	
Fr. Francs	3.77	6 Mrt. '41	(oude schuld) 36.52	20 Dec. '40
Lires	9.91	3 Juli '41	Pengoe	
Deensche Kr. 39.34		2 Febr. '42	(nwe. schuld) 45.89	20 Dec. '40
Noorsche Kr. 42.82		21 Dec. '40	Zloty (Polen)	
Zweedsche Kr. 44.85		13 Aug. '40	(oude schuld) 35.00	28 Jan. '41
Finse Mark 3.82		2 Juli '41	(nwe. schuld) 37.68	11 Febr. '41
Dinar (Joego-Slavië)			Lei	1.28 24 April '41
(oude schuld) 3.43		16 Aug. '40	Slow. Kr. ..	6.48 10 Juni '39
Dinar			Drachmen	
(nwe. schuld) 3.77		1 Juli '41	(Griekenland) 1.26	8 Oct. '41
Turksche			Kuna	3.77 29 Oct. '41
Ponden	1.45 ¹ / ₂	29 Dec. '39		

OFFICIEELE WISSELKOERSEN NEDERLANDSCHE BANK. Valuta's (schriftelijk en t.t.)

	N.-York	Brussel	Zürich	Stockh.	Helsinki
21 Mei 1942	—	30.14	43.67	44.85 ¹ / ₂	—
22 " 1942	—	30.14	43.67	44.85 ¹ / ₂	—
23 " 1942	—	30.14	43.67	44.85 ¹ / ₂	—
24 " 1942	—	30.14	43.67	44.85 ¹ / ₂	—
25 " 1942	—	30.14	43.67	44.85 ¹ / ₂	—
26 " 1942	—	30.14	43.67	44.85 ¹ / ₂	—
Laagste d.w.	—	30.11	43.63	44.81	—
Hoogste d.w.	—	30.17	43.71	44.90	—
Muntpariteit	1.469	24.906	48.003	66.671	6.266

STAND VAN 'S RIJKS KAS.

Vorderingen	7 Mei 1942	15 Mei 1942
Saldo van 's Rijks Schatkist bij de Nederlandsche Bank	f —	f —
Saldo b. d. Bank voor Ned. Gemeen'en	41.955,99	650.985,77
Voorschotten op ult. April resp. Maart 1942 a. d. gem. verstrekt op aan haar uit te keeren hoofdsom der pers. bel., aand. in de hoofdsom der grondbel. en der gem. fondsbel., alsmede opcc. op die belastingen en op de vermogensbelasting	18.964.746,26	10.023.256,37
Voorschotten aan Ned.-Indië ¹⁾	204.069.049,19	205.031.051,66
Idem voor Suriname ¹⁾	7.750.865,66	7.750.972,76
Idem aan Curaçao ¹⁾	360.283,23	285.283,23
Kasvord. wegens credietverstreking a. h. buitenland	37.294.389,62	37.266.922,74
Daggeldleeningen tegen onderpand	—	—
Saldo der postrek. van Rijks-comptabelen	112.814.331,55	98.674.814,33
Vordering op het Alg. Burg. Pensioenfonds ¹⁾	—	—
Vordering op andere Staatsbedr. en instellingen ¹⁾	50.697.522,57	46.998.756,92
Verplichtingen		
Voorschot door de Ned. Bank ingevolge art. 16 van haar octrooi verstrekt	f 15.000.000,—	f 15.000.000,—
Voorschot door de Ned. Bank in reken.-cour. verstrekt	1.574.960,07	961.183,—
Schuld aan de Bank voor Ned. Gemeenten	—	—
Schatkistbiljetten in omloop	110.106.000,—	110.106.000,—
Schatkistpromessen in omloop	2239.300.000,— ²⁾	2244.100.000,— ²⁾
Daggeldleeningen	—	—
Zilverbons in omloop	119.569.684,50	119.759.386,50
Schuld op ult. April resp. Mrt. 1942 aan de gem. weg d. a. h. uit te keeren hoofds. pers. bel., aand. i. d. hoofds. d. grondb. e. d. gem. fonds. alsmede op die bel. en op de vermogensbelasting	—	—
Schuld aan het Alg. Burg. Pensioenfonds ¹⁾	2.738.395,49	35.653,24
Id. aan het Staatsbedr. der P. T. en T. ¹⁾	271.746.805,67	276.179.290,32
Id. aan andere Staatsbedrijven ¹⁾	18.217.910,68	18.217.910,68
Id. aan div. instellingen ¹⁾	364.583.041,74	355.008.414,38

¹⁾ In rekg. crt. met 's Rijks Schatkist. ²⁾ Rechtstreeks bij de Nederl. Bank geplaatst f 225.000.000.— ³⁾ Idem f 195.000.000.—

DE NEDERLANDSCHE BANK.

Verkorte balans op 26 Mei 1942.

Activa.	
Binnenl. Wissels, Promessen, enz.	f 184.000.000
Papier op het buitenland	f 1.035.676.066
AF: Verkocht maar voor de Bank nog niet afgelopen	—
Beleeningen incl. voorschotten in rekening-courant op onderpand	f 149.707.939
Op Effecten enz.	f 149.641.002 ¹⁾
Op Goederen en Ceelen	66.937
Voorschotten aan het Rijk	15.000.000
Munt en muntmateriaal: Gouden munt en gouden muntmateriaal	f 950.847.062
Zilveren munt, enz.	8.001.819
Belegging van kapitaal, reserves en pensioenfonds	53.660.448
Gebouwen en meubelen der Bank	4.000.000
Diverse rekeningen	162.663.740
	f 2.563.561.374
Passiva.	
Kapitaal	f 20.000.000
Reservefonds	5.368.354
Bijzondere reserves	16.583.835
Pensioenfonds	11.748.580
Bankbiljetten in omloop	2.310.761.040
Bankassigntatiën in omloop	44.539
Rek.-Courant f Van het Rijk	—
saldo's f Van anderen	189.427.201
Diverse rekeningen	9.627.825
	f 2.563.561.374

Beschikbaar dekkingssaldo f 1.057.186.185
 Minder bedrag aan bankbiljetten in omloop dan waartoe de bank gerechtigd is

Voornaamste posten in duizenden guldens.

Data	Gouden munt en muntmater.	Circulatie	Opereidsch. schulden	Beschikb. dekkings-saldo	Dek-kings-perc.
26 Mei '42	950.847	2.310.761	189.472	1.057.186	38
18 " '42	950.878	2.289.132	193.115	1.036.019	39
11 " '42	950.875	2.287.274	174.704	1.014.988	39
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.)
26 Mei '42	184.004	184.000	149.708	1.035.676	162.664
18 " '42	195.004	195.000	146.816	991.215	183.539
11 " '42	208.004	208.000	147.668	973.883	163.894
6 Mei '40	9.853	—	217.726	750	120.648

DUITSCHER RIJKSBANK. (in mill. R.M.)

Data	Goud en deviezen	Renten-bank-scheine	Andere wissels, chèques en schatkistpapier	Beleeningen
15 Mei 1942	77,1	290,1	21.138,2	20,1
7 " 1942	76,8	272,7	21.556,0	16,6
30 April 1942	77,1	277,0	21.528,8	19,4
23 Aug. 1939	77,0	27,2	8.140,0	22,2

Data	Effecten	Diverse Activa	Circulatie	Rekg.-Crt.	Diverse Passiva
15 Mei '42	15,7	1.740,0	19.638,7	2.752,6	421,9
7 " '42	17,4	1.447,1	19.935,6	2.690,3	384,6
30 April '42	17,5	1.728,6	20.047,2	2.701,1	417,0
23 Aug. '39	982,6	1.380,5	8.709,8	1.195,4	394,2

GEZAMENLIJKE STATEN VAN DE NATIONALE BANK VAN BELGIË EN VAN DE EMISSIEBANK TE BRUSSEL. (in mill. Francs)

Data	Goud, specie, deviezen en Reichskredit-kassen	Crediet a. h. particuliere bedrijfsleven	Crediet aan Staat en openbare lichamen	Overheids-fondsen	Circulatie	Postcheque-ambt	Rekening-Courant
15 Mei '42	38.786	743	21.543	1.609	54.172	3.871	3.889
7 " '42	38.451	763	21.436	1.596	54.030	3.900	3.567
30 Apr. '42	38.473	795	21.116	1.713	53.623	3.979	3.748
23 " '42	37.869	801	21.009	1.844	53.237	3.860	3.681
16 " '42	37.296	815	21.265	1.905	53.234	3.879	3.424
8 Mei '40	23.606	5.394	695	1.480	29.806	—	909

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

Alfabetische Index Overheidsmaatregelen op Economisch gebied

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

	Blz.		Blz.		Blz.
Aardappelen	33, 47	Merkengeld	113	Vermogensbelasting	227
Aardolieproducten	102	Metalen 47, 58, 75, 155, 184, 195, 227, 238	238	Vervoerswezen	59, 102, 165
Accijns	33, 185, 195	Middenstand	195, 215	Vestigingseischen	102
Afval	165	Motorbrandstof	58, 165, 215	Vezelstoffen	215
Arbeidszaken	113, 189, 215, 227	Nationale Plan	101	Visscherij	33, 47, 59, 102, 123, 215
Bank- en Credietwezen	33, 195	Nederlandsche Coöperatieve Raad	194	Vlas	59, 75, 227
Bankwet 1937	195	Nicotine	102	Vleesch	59, 165, 185, 205
Bedrijfsvorm	59	Oliën en vetten	102, 195, 215	Voederbieten	215
Bedrijfsorganisatie Vee en Vleesch	59	Omzetbelasting	59, 102, 227	Voedselvoorziening	33, 47, 59, 75, 123, 155, 185, 205, 227
Belastingen	33, 59, 227	Ondernemingsbelasting	227	Vijandelijk vermogen	215
Bindtouw	33, 215	Oorlogsschade	123, 184, 195	Wol	205
Binnenscheepvaart	59, 156, 238	Organisatie Bedrijfsleven 47, 102, 113, 123, 165, 195, 204, 215, 227, 238	238	Wijnbelasting	33
Bloemkweekerij	155	Paarden	215	Zaden	47, 59, 102, 123, 156, 195, 205
Boschbouw	185	Pacht	67, 102, 123, 165	Zuidvruchten	195
Bouwnijverheid	47, 58, 113	Papier	58, 102, 195, 204, 215	Zuivel	227
Buitenlandsche Handel 47, 59, 75, 101, 113, 155, 204, 215, 227, 238	238	Pelsterijen	58		
Chemische Industrie	58, 184	Pensionbedrijven	58		
Deviezenverkeer	33, 59, 167	Peulvruchten	205		
Diamant	113	Pluimveehouderij	165		
Dividendbeperking	59	Postverkeer	59		
Drankwet	58	Prijnsregeling 47, 58, 75, 101, 113, 123, 155, 165, 184, 195, 204, 215, 227, 238	238		
Economische Sancties	194	Radio	47		
Electrotechnische Industrie	58	Rantsoenering	227		
Fruit	59	Registratierechten	59		
Garnalen	123	Restaurants	75		
Gevogelte	47	Rijwielen	47, 123		
Grafische Industrie	58, 75, 194	Rubber	113, 123		
Granen	205	Slachtvee	33, 59, 67		
Grasland	33, 67, 85, 155, 205	Smeerolie	102		
Groenten	33, 155	Spaar- en betaalzegelkasbedrijf	102, 227		
Handel	204, 215, 227, 238	Spertijden Kleinbedrijf	75, 123		
Industrie	238	Suikerbieten	205		
Hennep	205	Surrogaten	155		
Kaas	75, 227	Tabak	47, 58, 113, 195		
Kamers van Koophandel	47, 184	Tankgas	205		
Kantoor machines	156	Textiel	102		
Kapok	101, 165	Tuinbouw	33, 59, 102, 205, 227		
Keramische Industrie	58, 194	Turf	59		
Kunstmest	59, 215	Tweelandenorganisaties	59		
Kweekerij	59	Uien	33		
Landbouw 33, 47, 59, 67, 75, 85, 93, 102, 155, 165, 195, 205, 215, 227	227	Varkens	59, 227		
Landstand, Nederlandsche	33, 102	Vee	67, 165, 185, 195, 205, 227		
Leeningfonds 1940	102	Veenproducten	113		
Machines	215	Veevoeder	47, 102, 238		
Meel en -producten	101, 195	Vennootschapsbelasting	227		
Melk en -producten	33, 205	Verf en -grondstoffen	102, 165		

Publicaties van het Nederlandsch Economisch Instituut:

21. Dr. W. L. VALK
Production, pricing and unemployment in the static state (f 3,15* geb., f 2,10* ingen.)
22. Dr. H. J. FRIETEMA
Productie en prijsvorming op de Engelsche markt van Nederlandsche, Deensche en koloniale boter (f 3,15)*
23. Dr. Ir. A. BAARS
Openbare werken en conjunctuurbeweging (f 2,10)*
24. Dr. Ir. F. J. C. VAN DER SCHALK
Een analyse van de arbeidsproductiviteit in Nederland (f 2,60)*
25. Dr. L. R. W. SOUTENDIJK
Methoden tot het vaststellen van den omvang der besparingen (f 2,60)*
26. J. VAN DER WIJK
Inkomens- en Vermogensverdeeling (f 2,60)*
27. Dr. T. KOOPMANS
Tanker freight rates and tankship building (f 3,15* geb., f 2,10* ingen.)
28. Overzicht van de ontwikkeling der handelspolitiek van het Koninkrijk der Nederlanden van 1923 tot en met 1938; samengesteld door een groep medewerkers van het N.E.I., onder leiding van Prof. Mr. P. Lieftinck (f 2,10)*
29. Dr. A. WINSEMIUS
Economische aspecten der internationale migratie (f 2,10)*
30. Dr. H. M. H. A. VAN DER VALK
Egalisatiefondsen en monetaire politiek in Engeland, Nederland en de Vereenigde Staten (derde gewijzigde druk) (f 2,10)*
31. M. J. SCHUT
Tinrestrictie en tinprijs (f 1,55)*
32. Dr. J. R. A. BUNING
De beleggingen der bijzondere spaarbanken in Nederland (f 3,65)*

Uitgave: De Erven F. Bohn N.V. Haarlem

Verkrijgbaar in den boekhandel

Economisch-Statistische Berichten

ALGEMEEN WEEKBLAD VOOR HANDEL, NIJVERHEID, FINANCIËN EN VERKEER

27^E JAARGANG

WOENSDAG 3 JUNI 1942

No. 1376

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



N.V.
Rotterdamsche Lloyd
Rotterdam



DE BELEGGINGEN DER BIJZONDERE SPAARBANKEN IN NEDERLAND

door

Dr. J. R. A. BUNING

32ste 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. Winsemius

29e 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.

Frederiksplein 34, Amsterdam C - Telef. 33656-31856

R. Mees & Zoonen

A.o. 1720

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.

AMSTERDAM-ROTTERDAM-'s-GRAVENHAGE
EN IN 61 ANDERE PLAATSEN IN NEDERLAND

ALLE BANK- EN EFFECTENZAKEN

SAFE DEPOSIT

KOFFERKLUIS

Diesel-, Stoom- en Electriche Machine-installaties

Voor onmiddellijken of lateren koop worden gevraagd:

1. Volledige stroomopwekkende installaties voor draaistroom 380/220 Volt; Vermogen tot ongeveer 400 kVA.
2. Afzonderlijke dieselmotoren, stoommachines, electromotoren, electro-generatoren; 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.

De groep Prijspolitiek van de afd. Prijsvorming van den Dienst v.d. Gemachtigde voor de Prijzen zoekt

EENIGE ECONOMISCHE DOCTORANDI EN ACADEMISCH GEVORMDE ACCOUNTANTS

Slechts personen met een langdurige ervaring op het gebied van bedrijfs-economische en sociaal-economische onderzoekingen, die bewezen hebben in staat te zijn hun gedachten in gedegen rapporten naar te leggen, komen voor plaatsing in aanmerking.

Sollicitaties te richten aan de afdeling Personeelszaken van bovengenoemden Dienst, Bezuidenhoutsheweg 64, te 's-Gravenhage

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

Onze speciale afdeling: Drukwerk voor controle 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)

Ter vervanging van haar door brand verloren gegane voorraad nummers van Economisch-Statistische Berichten en Economisch-Statistisch Maandbericht van den jaargang 1940, zou de redactie het zeer opprijs stellen, indien de lezers, die hun exemplaren kunnen missen, deze aan haar zouden willen afstaan.

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)

Derde Gewijzigde Druk

van

Egalisatiefondsen en Monetaire Poli- tiek in Engeland, Nederland en de Vereenigde Staten

door

Prof. Dr. H. M. H. A. van der Valk

30ste Publicatie van het Neder-
landsch Economisch 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