

Economisch-Statistische Berichten

ALGEMEEN WEEKBLAD VOOR HANDEL, NIJVERHEID, FINANCIËN EN VERKEER

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

28E JAARGANG

WOENSDAG 24 FEBRUARI 1943

No. 1414

HOOFDREDACTEUR:

M. F. J. Cool (Rotterdam).

PLAATSVERVANGEND HOOFDREDACTEUR:

H. W. Lambers (Rotterdam).

*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.

Marktanalyse (II) door <i>Prof. Dr. J. F. ten Doesschate</i>	100
Het vraagstuk der zgn. erkenningen in groot- en kleinhandel door <i>Dr. E. J. Tobi</i>	102
De regeling inzake de maximum-prijzen van onroerende goederen door <i>D. W. van Hout</i>	105
Mogelijkheden tot verbetering van de boekhouding in den detailhandel door <i>C. D. Jongman</i>	106
Aanteekeningen.	
De positie van Cuba in den wereldhandel door <i>H. Fehlinger</i>	109
Het teeltplan in Italië voor 1942/43	112
Overheidsmaatregelen op economisch gebied	110
Ontvangen boeken, brochures en statistieken	110
Maandcijfers.	
Gecombineerde maandstaat van de vier Nederlandse groote banken en van het Nederlandsche bedrijf der Nederlandsche Handel-Maatschappij	110
Statistieken.	
Bankdisconto's — Stand van 's Rijks Kas — Bankstaten — Wisselkoersen	111/112

GELD- EN KAPITAALMARKT.

Op de *geldmarkt* houdt de reeds in ons vorige overzicht geschetste ontwikkeling aan. Steeds meer aanbod van middelmatig lang papier doet de tarieven voor dat materiaal langzaam stijgen. Naarmate de Agent wat meer toeschietelijk wordt bij de afgifte van lang papier, kan de bij vele houders gebruikelijke ruilpolitiek ook weer op ruimer schaal in practijk worden gebracht en daarmee kunnen ook de omzetten op de wisselmarkt weer toenemen. Er vervalt in den komenden tijd heel wat schatkistpapier, deels uit de portefeuille van De Nederlandsche Bank, deels bij de markt ondergebracht. Wat het laatste betreft, is er in feite geen verruiming van het aanbod op de markt; deze is er echter wel, wat het papier betreft, dat in handen van de centrale bank is en dat nu kan worden afgelost uit middelen, die door plaatsing van nieuw papier op de open markt worden verkregen.

De *obligatiemarkt* heeft deze week, vooral in de tweede helft, een uitgesproken vaste houding vertoond. In de eerste plaats gold dit voor de 3-3½% leening 1938, die zelfs tot boven de 99 kon monteeren. Reeds de vorige week was deze leening in verhouding tot de overige staatsleeningen duur, maar deze week heeft zich die wanverhouding nog verscherpt. De nieuwe 3½% leening 1942 lag minder dan een punt hooger, terwijl zij theoretisch 2 à 2½% boven de staffelleening behoort te liggen. De reden voor de vaste stemming op de obligatiemarkt in het algemeen moet mede gezocht worden in den drang tot herbelegging van de middelen, vrijgekomen uit de aflossing van rond f 50 miljoen der 4% leening 1941, die per medio Februari vrijkwamen. Waarschijnlijk wordt ook reeds vooruitgelopen op de herinvesteering van de eveneens rond f 50 miljoen lossingen der 3-3½% leening 1938 per 1 Maart a.s. Dat de gestaffelde leening onder den druk van de vraag krachtiger steeg dan de beide 3½% leeningen moet worden toegeschreven aan het feit, dat voor de nieuwe 3½% leening 1942 om en nabij pari vele verkooplimes aan de markt liggen van inschrijvers, die tot afstooting van dit bezit willen overgaan zoodra de kostprijs inclusief kosten van verkoop kunnen worden gedekt. Voor degenen die volgens „Amsterdamsch” tarief worden behandeld is die prijs 99⅞, voor degenen die „buitenprovisie” betalen is deze rond pari. Indirect wordt natuurlijk ook de koers van de leening 3½% 1941 in koersstijging geremd door die van de leening 1942, zoodat op dit moment een dispariteit tusschen de 3½% leeningen en de 3-3½% 1938 begrijpelijk is. Opvallend zijn voorts nog de betrekkelijke lage koersen van de leeningen Amsterdam en Rotterdam, die nog maar heel kort geleden niet onbelangrijk boven de 3½% staatsleeningen lagen.

De *aandeelenmarkt* heeft in den loop van de week een vrij gevoelige reactie ondergaan zonder dat daarvoor een duidelijk motief is aan te geven. De daling begon Dinsdag voor de hoofdfondsen, en verscherpte zich nadien voor dit materiaal, terwijl ook de minder courante waarden zich toen bij de tendens van de hoofdfondsen aansloten. In vergelijking tot het kortgeleden bereikte hoogste punt zijn bijv. Leverbros nu met bijna 40 punten teruggelopen, Philips met ruim 30 punten. Aandeelen Nederlandsche Kabel gaven eveneens rond 40 punten prijs. Op den laatsten dag der week trad een licht herstel in, wellicht mede als gevolg van contramindekkingen.

MARKTANALYSE (II).

In een vorig artikel¹⁾ zagen wij, dat de marktanalyst bij de beoordeeling der markten niet, zooals de economist pur sang, de prijsvorming als criterium aanneemt, maar veelmeer de hoeveelheid koopkracht, die in een bepaald gebied voor een bepaald product ter beschikking staat. Karakteristiek is daarbij, dat de industrieel, om wiens afzetmarkt het in de marktanalyse toch grootendeels gaat, onder moderne verhoudingen veelal gedwongen is anticiperend te produceeren voor onbekende koopers, wier gezamenlijke koopkracht, voorzoover die gericht kan worden op het onderhavige product, zijn „markt” vormt. Niet langer komen hier vragers en aanbieders ter markt gezamenlijk bij elkaar, doch de vragers — dikwijls nog onbewust van het feit, dat zij dit zullen worden — plegen door de aanbieders met groote hardnekkigheid tot in hun huiskamers toe (men denke aan dagblad- en radio-reclame) te worden opgezocht.

Wil men het begrip markt niettemin geographisch blijven opvatten, dan is het dus van een *plaats* geworden tot een *gebied*. In dat gebied is een (onbekende) hoeveelheid koopkracht voor ons product beschikbaar en bedrijfs-economisch gezien is het eigenlijk die hoeveelheid koopkracht, die de (afzet-)markt vormt. Zoo kan een kleine plaats (villawijk) een relatief groote markt zijn, bijv. voor woninginrichting, automobielen en radio's, terwijl een groot gebied als de Drentsche heide hiervoor een relatief kleine markt kan zijn. Gerangschikt naar belangrijkheid is een eerste indeeling van de totaalmarkt dus een regionale. Zoodra men echter te maken krijgt met duurzame gebruiksgoederen gevoelt men in de marktanalyse bovendien de behoefte aan een geheel andere indeeling, waarover hieronder enkele opmerkingen mogen volgen.

Bijzondere aspecten van de markt voor duurzame goederen.

Hoewel uit een oogpunt van marktanalyse het verschil tusschen een duurzaam gebruiksgoed en een (eenmalig) gebruiksgoed niet principieel geacht kan worden, is het toch zoo sterk gradueel, dat geheel verschillende problemen zich voordoen.

Wie een doos sigaretten of een pak zeeppoeier koopt, dekt ineens de verbruiksbehoefte van niet meer dan enkele dagen, hoogstens weken. De aldus bij den consument opgehoopte voorraad prestaties is — afgezien van bijzondere omstandigheden, zooals hamsteren uit vrees voor oorlog — een marktanalytisch te verwaarloozen grootheid: in normale tijden laat de consument de voorraadvorming aan handel en industrie over en *blijft* aspirant-kooper, ook nadat hij zoo juist gekocht heeft.

Bij duurzame gebruiksgoederen, zooals automobielen, radio's, stofzuigers e. d. m., ligt de situatie echter geheel anders. Wie hier eenmaal koper geweest is, zal zich voorloopig uit de markt terugtrekken; hij speelt als aspirant-kooper de eerstvolgende 5 à 10 jaren geen rol meer. Hier krijgt dus de verzadigingsgraad van de markt een zeer reële beteekenis; de in het verleden verkochte producten vormen bij den consument een prestatievoorraad, die de verkoop in het heden kan remmen.

Men pleegt in dit verband de totaalmarkt aan een ingewikkelder onderscheiding te onderwerpen dan die, welke er eenvoudig genoeg mee neemt de markt in regionale deelmarkten te doen uiteenvallen, nl., indien men de terminologie van Stridiron wil volgen, de scheiding in „Initiale” en „Remplace”-markt.

Initiaal beteekent beginnend, eerste, oorspronkelijk; remplace is synoniem met vervanging. Aangezien men nu de totaliteit der koopers van duurzame gebruiksgoederen kan splitsen in een groep koopers, die het goed ditmaal voor het eerst, dus oorspronkelijk, gekocht hebben en een groep koopers, die het goed reeds eerder be-

zaten en thans tot vervanging van hun oude exemplaar zijn overgegaan, volgt hieruit de eenvoudige formule²⁾

$$M = I + R.$$

Het criterium van deze indeeling is bij de koopers gelegen, wortelt dus inderdaad in de markt. Verkoopt het bedrijf aan nieuwe gebruikers, dan is er sprake van een nieuwe of oorspronkelijke, dus initiale, markt. Verkoopt het bedrijf daarentegen aan hen, die reeds eerder gebruiker waren, dan is er inderdaad sprake van vervanging of remplace, waarbij dan alleen nog deze complicatie te vermelden valt, dat deze groep koopers in 2 deelen uiteenvalt, nl.:

1. gebruikers, die hun oude apparaat sloopen of doen sloopen, waardoor het totale aantal dus op zichzelf bezien vermindert;

2. gebruikers, die hun oude apparaat op de tweedehands markt verkopen, waardoor het totale aantal dus niet vermindert.

Voor het overige echter is de formule eenvoudig, bevattelijk en in overeenstemming met het spraakgebruik.

Met gebruikmaking van dezelfde terminologie wordt een andere indeeling van de Totaalmarkt voorgestaan door Stridiron³⁾. De redeneering, die aan *deze* indeeling ten grondslag ligt is ongeveer als volgt: er wordt jaarlijks een hoeveelheid apparaten gesloopt, er blijkt jaarlijks niettemin een toeneming van het totale aantal in gebruik zijnde apparaten, dus de hoeveelheid, die verkocht wordt door het bedrijf, valt uiteen in twee deelen, nl. die absolute toeneming *plus* het gesloopte aantal. Ook hier dus

$$M = I + R,$$

waarbij dus de Initiale markt (I) gelijk is aan de toeneming van het aantal in gebruik, de Remplace-markt (R) aan het gesloopte aantal.

De eerste vraag, die men na lezing van het voorgaande wellicht bij zich voelt opkomen, is: vallen deze indeelingen nu niet samen? Is m. a. w. niet de toeneming van het totale aantal gelijk aan de verkopen aan het aantal nieuwe gebruikers? Het antwoord luidt ontkennend, immers tegenover de *toeneming* van het totale aantal in de markt aanwezige exemplaren door nieuwe gebruikers kan staan de *afneming* van het totale aantal door het wegvallen van oude gebruikers, die *niet* vervangen. Er kunnen dus nieuwe gebruikers optreden zonder dat uitbreiding van het totale aantal plaats vindt: de indeelingen vallen derhalve *niet* samen.

Op gezag van Stridiron, die naast theoretische ook groote praktische kennis der marktanalyse bezit, aannemende, dat de tweede indeeling uit een oogpunt van marktanalytische techniek de voorkeur verdient, zouden wij toch de tweede vraag willen stellen, of zij dan wel terminologisch gelukkig getroffen is. Wat toch is het geval?

De Initiale markt is volgens deze opvatting de toeneming van het *aantal* in gebruik zijnde voorwerpen. Een nadere analyse leert, dat deze toeneming, indien zij optreedt, resultante is van drieërlei krachten, t.w.:

1. het optreden van nieuwe gebruikers, die een nieuw exemplaar kopen, respectievelijk bestaande gebruikers, die zich meer dan één exemplaar aanschaffen (bedrijven, welgestelde particulieren);

2. het optreden van nieuwe gebruikers, die een oud (tweedehands) exemplaar kopen;

3. het optreden van oude gebruikers, die hun exemplaar buiten gebruik stellen en *niet* vervangen⁴⁾.

Deze 3 elementen, waarvan er 2 positief zijn en 1 negatief is, vormen dus tezamen de Stridiron'sche Initiale

¹⁾ M = Totaalmarkt. I = Initiale markt. R = Remplace-markt.

²⁾ „Handboek der Bedrijfseconomische Statistiek”, door Dr. J. G. Stridiron, met medewerking van B. F. G. Buys, J. Tinbergen en P. de Wolff, Utrecht 1941.

³⁾ Deze laatste toevoeging is volstrekt noodig, immers buiten gebruik stellen en wel vervangen heeft op het totale aantal geen invloed.

⁴⁾ „Marktanalyse”, in „E.-S. B.” van 6 Januari 1943, blz. 5 e.v.

markt, waardoor het begrip o. i. terminologisch bezwaarlijk houdbaar genoemd moet worden. Immers de verkoopen in de tweede hand, benevens dat deel van den sloop, dat niet vervangen wordt, zijn hier onderdeel van de „Initiale” markt, al hebben zij met verkoopen aan nieuwe gebruikers door de onderneming niets te maken.

Omgekeerd is de Remplace-markt volgens deze opvatting gelijk aan het aantal gesloopte apparaten. Onderdeel van die markt is dus óók het aantal gesloopte en niet vervangen apparaten. Een vervangingsmarkt, waaraan ten deele dus geen vervanging ten grondslag ligt, hetgeen eenzijdig weer terminologische bezwaren ontmoet, anderzijds de vraag doet rijzen, in hoeverre deze markt de onderneming, die de marktanalyse verricht, kan interesseeren.

Vraagt men alleen naar het totaal, zonder op de deelen te letten, bijv. voor planning van de productie, dan kan met deze (2e) formule $M = I + R$ zonder twijfel wel gewerkt worden. Vraagt men echter naar de deelen, bijv. om de prestaties van het verkooppersoneel te beoordeelen, dan is o. i. de eerste opvatting te verkiezen, waarbij wij aan de Nederlandsche terminologie: oorspronkelijke markt versus vervangingsmarkt de voorkeur zouden geven.

* *

Marktanalyse en verkoopbudget.

De toepassing der budget- of begrotingsgedachte in de staatshuishouding is bekend: het budget is er een opstelling van waarschijnlijke uitgaven en inkomsten, waarbij voor ieder onderdeel der huishouding een limiet aan de toegestane uitgaven gesteld wordt. Ter controle van het geheel worden vervolgens de begroote uitgaven en inkomsten tegenover de werkelijke gesteld.

In de aanvankelijk nog kleine onderneming was voor analoge toepassing van deze gedachte weinig aanleiding. De eigenaar kon de onderdeelen persoonlijk overzien en was bovendien zelf aanwezig om te coördineeren, waar dat noodig was. De moderne groot-onderneming daarentegen is zoo onoverzichtelijk geworden, dat het bestuur — evenals de Staat — de behoefte gaat gevoelen niet langer te handelen zooals de feiten van den dag zullen ingeven, maar de leiding te gieten in den vorm van een plan, dat van te voren voor alle afdelingen wordt opgemaakt en waarvan de cijfers later met de feitelijke vergeleken zullen worden. Aanvankelijk, o. a. door Taylor en zijn volgelingen, toegepast in de sfeer der fabricage, verspreidt de budgeteringsgedachte zich dan door het geheele bedrijf, waarbij ons onderwerp, het verkoopbudget, logisch het uitgangspunt vormt. Dit laatste althans voor alle bedrijven, die in massa- of serieproductie voor de onbekende markt werken en dus op voorraad produceeren. Eerst moet men hier den verkoop schatten (d. i. dus een marktanalyse, of eigenlijk een marktprognose, maken), van den verkoop uit begroot men productiehoeveelheden en -kosten, vervolgens inkoop en financiering en komt zoo tot een totaalbudget. Grondgedachte bij dit alles is: het geheele economische proces taakstellend te splitsen in onderdeelen, waarvoor individueele chefs verantwoordelijk gesteld kunnen worden. Definieerend zou men kunnen zeggen: budgeteering van den verkoop beteekent het schatten van omzetbedragen of aantallen te verkoopen eenheden onder aanwijzing van de personen, die ervoor verantwoordelijk gesteld worden, dat deze bedragen of aantallen in de budgetperiode bereikt worden.

Op twee vragen willen wij in dit verband nog iets nader ingaan, nl. 1°. hoe meet men de verkoopprestatie der individueele personen en 2°. hoe meet men de markten, waarvoor zij verantwoordelijk gesteld worden?

ad 1°. De eenvoudigste redeneering is die, welke zegt, dat iedere eenheid verkocht product voor het bedrijf eenzelfde belang vertegenwoordigt, onafhankelijk van de vraag, of die eenheid nu bijv. door A of door B, in markt

a of markt b, in Remplace- of Initialemarkt verkocht is. Maar in werkelijkheid zijn ervaring en verkoopkracht van A niet gelijk aan die van B, is de toegankelijkheid van markt a niet gelijk aan die van markt b, is een verkoop in de vervangingsmarkt niet van gelijke waarde als een verkoop in de oorspronkelijke markt, en is een verkoop van het ééne product uit een assortiment niet van gelijke waarde als de verkoop van een ander product. Is, markt-analytisch gesproken, één eenheid product niet gelijk aan één eenheid product.

Twee onderscheidingen loopen hier ten aanzien van de verkoopprestatie door elkaar, welke wij willen aanduiden met de termen absolute versus relatieve, directe versus indirecte verkoopprestatie. Aanvaardt men deze terminologie, dan ware onder absolute verkoopprestatie te verstaan het omzetbedrag, resp. het aantal eenheden, zonder meer; onder relatieve verkoopprestatie de verkoopprestatie in relatie tot iets anders, in dit geval de werkelijke verkoopen in relatie tot de marktanalytisch mogelijk geachte verkoopen. Wordt markt a dus marktanalytisch gewaardeerd op 100, markt b op 120, dan is, bij een verkoop van 80 in beide markten, de absolute verkoopprestatie gelijk geweest, maar de relatieve niet. Immers deze bedroeg in markt a 80 %, in markt b daarentegen slechts $66\frac{2}{3}$ %, welke cijfers men juist door toepassing van de budgeteringsgedachte eerst verkrijgt. Wil men er een praktische consequentie uit trekken, dan kan men het belooningssysteem van de reizigers aan deze uitkomsten koppelen, doch ook zonder zoover te gaan, krijgt men in ieder geval een heter inzicht in de prestaties der individueele leden van het verkoopapparaat dan door eenvoudig absolute bedragen of aantallen met elkaar te vergelijken ⁵⁾.

Nu wordt deze onderscheiding echter doorkruist door een andere. Niet alleen de verkoop, die de verkoper presteert, is voor de onderneming van belang, ook zijn overige diensten kunnen hoog gewaardeerd worden. Hij kan bijv. nieuwe ideeën naar voren brengen, zijn functie als incasseerder, resp. controleur van zwakke betalers met meer of minder succes vervullen, het eigen merk der onderneming met meer of minder succes pousseeren, enz. In deze gedachte voortredende gevoelt men dus de behoefte aan een andere indeeling, nl. die in directe verkoopprestatie (d.w.z. de prestatie uitgedrukt in eenheden product) en indirecte verkoopprestatie (die nl. de overige diensten omvat). Wil men ook hier de budgeteringsgedachte doorvoeren, dan moet men dus de leden van den verkooppenden staf niet alleen quotereen voor den zuiveren verkoop (directe prestatie), maar ook voor het verrichten van additioneele diensten. Men stelt m.a.w. voor iederen reiziger of verkoopchef een indexcijfer van de verkoopprestatie samen, waarin niet alleen de verkoop, maar ook die andere factoren een rol spelen. In theorie is het dus mogelijk, dat de man, die het minst verkocht heeft, niettemin een hoog waardeeringsoordeel — en daarmee een hooge belooningsbasis — verkrijgt.

Het samenstellen van een marktindex.

Tenslotte nog enkele woorden over de vraag, hoe men nu het eigenlijke marktpotentieel meten wil. Metingsvraagstukken zijn altijd vergelijkingsvraagstukken, waarbij men nl. een onbekende grootheid met een bekende grootheid vergelijkt. De onbekende grootheid is hier het absorbtievermogen van de markt, de bekende grootheden zijn allerlei *waarneembare* verschijnselen, die als indicator voor dat absorbtievermogen kunnen gelden en waarvan koopkracht de belangrijkste is. Kern van het probleem is dus het opsporen van een aantal bekende factoren, die logisch in relatie staan tot de onbekende markt van het product, d.w.z. in eerste instantie van het soortgoed en zoo mogelijk ook van het specifieke product der onderhavige onderneming.

⁵⁾ Men zie o. a. het reeds genoemde werk van Griffin.

De op te sporen factoren scheiden wij in bedrijfsexterne en bedrijfsinterne gegevens. Nogmaals zij herhaald, dat een algemeen geldende opsomming — aan het slot van ons vorig artikel spraken wij van confectie-marktanalyses — niet te geven is: het gezond verstand en het beschikbare materiaal geven in ieder concreet geval den doorslag. Wel kan men natuurlijk een algemeene regel opstellen en deze luidt o. i.: Beredeneer, welke factoren in causale relatie staan tot de verkoopmogelijkheid van het product, onderzoek vervolgens in hoeverre deze factoren statistisch te vinden zijn en of zij in het verleden inderdaad een voldoende mate van correlatie met de werkelijke markt vertoond hebben. Is deze proef op de som genomen, dan moet men op dit kompas ook durven varen en het gegeven voor de berekening van een marktindex als factor aanvaarden (al is statistisch wellicht aan te voeren, dat correlatie tusschen a en b nog geen causalen samenhang behoeft aan te geven, daar zij beide door een derden factor c bepaald kunnen zijn).

Met een veelheid van indices kan men in de praktijk echter niet werken; de verkoopleider, evenals zijn collega van de productie-afdeeling, willen in één cijfer de marktschatting voor zich zien. Wat dus nog moet gebeuren, is het combineeren der verschillende gevonden indices tot één index, de marktindex, die dus iedere partiele markt in één cijfer afbeeldt tegenover de overige markten. Persoonlijk hellen wij over naar de meening, dat weging daarbij de voorkeur verdient, omdat men alle gevonden marktfactoren zeker niet even belangrijk zal kunnen noemen. Het toekennen van een wegingscoëfficiënt is echter, dit zij terstond toegegeven, in dit geval een tamelijk willekeurige handeling. t. D.

HET VRAAGSTUK DER ZGN. ERKENNINGEN IN GROOT- EN KLEINHANDEL.

Nu de indeeling van het bedrijfsleven in vakgroepen grootendeels haar beslag heeft gekregen, rijst in vele branches het vraagstuk der zgn. erkenningen, nl. de vraag, welke ondernemingen voor het lidmaatschap van de verschillende vakgroepen in aanmerking komen. In de hieronder volgende beschouwingen beperken wij ons tot het terrein van den handel. In de eerste plaats omdat wij t.a.v. het onderhavige vraagstuk op dit gebied enige ervaring hebben opgedaan en in de tweede plaats, omdat elders, met name in de industrie, dit vraagstuk andere aspecten heeft. Op het terrein van den handel ligt de zaak bovendien het moeilijkst. Het groote aantal beoefenaren van vele takken van het handelsbedrijf, voornamelijk in den kleinhandel, het vaak ontbreken van een behoorlijke boekhouding¹⁾ e.d. zijn even zoovele factoren, welke een objectieve en billijke beoordeeling van wie wel en wie niet kunnen worden erkend, niet gemakkelijk maken. Het kan daarom zijn nut hebben, de ervaringen, welke in de praktijk op dit gebied zijn opgedaan, in ruimer kring bekend te maken.

De omvang van het vraagstuk.

De vraag, welke ondernemingen uiteindelijk voor het lidmaatschap van een vakgroep in aanmerking komen, komt in hoofdzaak neer op de overweging, wanneer wel en wanneer niet sprake is van het uitoefenen van een bedrijf. Zijn wij wel ingelicht, dan is het aan de verschillende vakgroepen overgelaten een leidraad samen te stellen op dit stuk, welke leidraad niet voor alle groepen gelijkloidend zal kunnen en behoeven te zijn. Echter zal nòch bij het samenstellen van een zoodanigen leidraad, nòch bij de uitvoering van deze maatregelen het terrein van de saneering betreden mogen worden, terwijl het weigeren van het lidmaatschap van een vakgroep niet ge-

lijkloidend is met een verbod van het voortzetten van de werkzaamheden van de betrokken onderneming. Zoo bezien, komt deze regeling er dus in feite op neer, dat de vakgroepen ieder, die zich aanmeldt, rijp en groen, dienen te accepteren.

Voor de vakgroepen, waar veelal vraagstukken als gelegenheidsverkoopers, de beruchte doublure, enz., dringend om een oplossing vragen, is deze gang van zaken weinig bevredigend. In tal van branches is de kwestie van de gelegenheidsverkoopers een brandend vraagstuk. Hoe bijvoorbeeld te handelen met den ondernemer, die zich 's winters bezig houdt met den brandstoffenhandel en 's zomers met den verkoop van consumptie-ijs, en die daartusschen door, wanneer het zoo te pas komt, ook wel eens wat visch of wat fruit verkoopt, of wel naast brandstoffen- en ijsverkoop een café houdt, als timmerman werkzaam is e. d.? Nauw hieraan verwant is het vraagstuk van de doublure: het voeren van verschillende goederen in één en denzelfden winkel, welk verschijnsel vooral op het platteland veel voorkomt.

Nu is, naar wij meenen te weten, van hoogerhand de aanwijzing gegeven, dat saneering een overheidstaak is. Regelingen op dit stuk dienen door de Overheid zelve te worden getroffen. Inderdaad is de toestand op dit stuk zoo, dat verschillende bedrijfschappen en Rijksbureaux regelingen op dit gebied hebben uitgewerkt of bezig zijn uit te werken. Een eerste eisch, welke hier nu mag worden gesteld, is wel deze, dat daarbij voeling wordt gehouden met de vakgroepen, doch dat schijnt niet overal te gebeuren. Zoo schijnt het te zijn voorgekomen, dat een Rijksbureau een regeling heeft ontworpen en doorvoert, zonder zelfs maar van dit voornemen aan de betrokken vakgroepen te hebben kennis gegeven. Het behoeft geen betoog, dat een dergelijke handelwijze voor de vakgroepen volkomen onaannemelijk is en het minste, wat hier naar onze meening mag worden geëischt, is toch wel, dat bij het ontwerpen van dergelijke regelingen de vakgroepen in ruime mate gelegenheid krijgen van hun zienswijze te doen blijken. Gelukkig mag hiertegenover worden vastgesteld, dat in verschillende branches het betrokken bedrijf in deze materie zeer nauw contact houdt met de vakgroepen.

De punten van de gelegenheidsverkoopers en van de doublure zijn overigens gewichtig genoeg om de kwestie van de erkenningen nader te bezien en hieronder zal nu worden nagegaan, op welke wijze men de verschillende veelal netelige vragen, welke hierbij rijzen, het best kan oplossen.

Bij den opbouw van een erkenningsapparaat komt allereerst de vraag naar voren:

Wie moeten over al of niet-erkennen oordeelen?

De praktijk heeft geleerd, dat het in geen geval gewenscht moet worden geacht belanghebbenden alléén met dit oordeel te belasten, ook niet, wanneer men het advies vraagt van leden van de naasthoogere of naastlagere groep. Te veel komt het nl. voor, dat hier en daar branchegenooten zich laten leiden door persoonlijke overwegingen en het spreekt vanzelf, dat de subjectieve noot, die dan in de beoordeeling kruipt, volstrekt ontoelaatbaar is. In de jaren, dat de gedachte aan ordening nog moest worden gepropageerd, is vaak smalend gesproken over „ordening voor de vriendjes”; waaraan men blijkens de praktijk zou mogen toevoegen „en niet voor de persoonlijke vijanden”. Het zal duidelijk zijn, dat bij dergelijke regelingen de objectiviteit vóór alles moet gaan, juist om dergelijke verwijten te ontgaan, en wanneer men nu enkel en alleen af gaat op adviezen van bedrijfsgenooten, is het gevaar groot, dat de objectiviteit hier en daar in het gedrang komt. En toch is medewerking van deskundigen uit de betrokken branche volstrekt noodzakelijk, omdat juist die personen volledig op de hoogte zijn van alle details van het betrokken vak. Hier ligt dus al dadelijk een dilemma. De oplossing, welke in

¹⁾ Men zie ook het artikel: „Mogelijkheden tot verbetering van de boekhouding in den detailhandel” van C. D. Jongman, op pag. 106 van dit nummer.

de praktijk bewezen heeft tot een goed resultaat te voeren, is deze, dat men wel de erkenningscommissie of commissies laat bestaan uit deskundigen uit het bedrijf, doch dat men voor elke commissie een zgn. neutralen voorzitter, buiten het bedrijf staande, benoemt. De deskundigen kiest men dan zoodanig, dat alle geledingen van het bedrijf in de commissie vertegenwoordigd zijn, zoodat een volkomen deskundig oordeel wordt verkregen. Is het aantal geledingen in het bedrijf of wel het aantal soorten van het voornamelijk gevoerde artikel groot, dan kan men voor enkele minder voorkomende groepen volstaan met zgn. bijzitters, die alleen worden opgeroepen wanneer leden uit die groepen ter beoordeeling van ugenoodigd te verschijnen. Het instituut van den neutralen voorzitter, als hoedanig met goed gevolg accountants of bedrijfseconomen kunnen optreden, is een uitstekende rem gebleken tegen neigingen van den aard' als boven omschreven.

Bij omvangrijke branches met een groot aantal leden doet men verstandig gewestelijke erkennings-commissies te benoemen, op gelijke wijze samengesteld als hierboven werd aangegeven. Boven deze gewestelijke of sub-commissies komt dan een centrale commissie, eveneens bestaande uit deskundigen met een zgn. neutralen voorzitter. De gewestelijke of sub-commissies hooren den aanvrager en brengen advies uit aan de centrale commissie. Het verdient althans bij omvangrijke branches aanbeveling, aan deze commissies een secretaris toe te voegen, die kan zorgen voor het juist opstellen der adviezen.

Nu kan men bij de verdere afwerking twee wegen inslaan. Men kan de centrale commissie op haar beurt advies doen uitbrengen aan het vakgroepbestuur, dat dan uiteindelijk beslist; maar men kan ook de bevoegdheid van het bestuur delegeren aan die commissie, zoodat de centrale commissie de beslissingen over al dan niet erkennen neemt. Dit laatste heeft het voordeel, dat de voorzitter van de vakgroep — c.q. het vakgroepbestuur — geen collega's behoeft te beoordeelen, hetgeen vooral in geval van afwijking altijd een eenigszins pijnlijken kant heeft. Ook hierbij komt de beteekenis van den neutralen voorzitter dan opnieuw naar voren. Tegelijkertijd met de beslissing over al dan niet erkennen kan desnoods de commissie of wel het vakgroepbestuur den aanvrager indeelen in de verschillende bestaande categorieën van handelaren, bijv. commissionair, groot-handelaar e. d. Bij twijfel verdient het aanbeveling in het zgn. erkennings-reglement een criterium te laten opnemen — bijv. de wijze van verkoop —, dat beslissend zal zijn voor deze indeeling.

Het zal voorts duidelijk zijn, dat — hoe men de kwestie, wie de uiteindelijke beslissing zal nemen, ook oplost — het noodzakelijk is te voorzien in hooger beroep. Beslist het bestuur, dan dient den aanvrager hooger beroep te worden toegekend. Beslist de commissie, dan moet er gelegenheid zijn, dat zoowel de aanvrager als het bestuur van deze beslissing in hooger beroep kunnen gaan. Dit hooger beroep kan worden ingesteld bij het scheids-gerecht, bedoeld in art. 13 van het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941. Vóórdat deze beschikking het licht had gezien, was het gewoonte, dat in dergelijke gevallen een speciale Beroeps- of Rechtspraakcommissie werd ingesteld. De praktijk zal moeten uitwijzen, welke weg de beste is: in het algemeen zal een speciaal daartoe ingestelde commissie, die vooral in omvangrijke branches snel thuisdoeraakt in de gevallen, welke zich daarin kunnen voordoen, snel en geveerd werken. Teneinde een te grooten toeloop van afgewezenen, die „nog een kansje willen wagen” bij de beroepscommissie, te voorkomen, verdient het eveneens aanbeveling, van reclamanten van te voren het storten van een zeker bedrag te eischen, dat verbeurd zal zijn, wanneer zij in het ongelijk worden gesteld.

Dat alle bovenstaande bepalingen en regelingen nauwkeurig in een zgn. erkennings-reglement, waarvan hierboven reeds sprake was, dienen te worden vastgelegd, zal geen verder commentaar behoeven.

Welke normen dienen te worden gesteld?

Bij de beantwoording van deze vraag doen zich wederom verscheidene moeilijkheden voor. In het algemeen kan verscheiden gezegd, dat men het stellen van normen op drie verschillende manieren kan aanpakken:

- a. omzet in geld in één of meer zgn. basis-jaren;
- b. omzet in goederen in één of meer basis-jaren; en
- c. door het stellen van den eisch, dat men een hoofdbedrijf moet hebben gemaakt van den verkoop der betrokken artikelen.

T.a.v. de onder a. en b. genoemde oplossingen stuit men al dadelijk op de groote moeilijkheid, dat het nog maar al te vaak voorkomt, dat de betrokkenen — met name in den kleinhandel — geen boekhouding kunnen overleggen, waaruit de omzetten behoorlijk kunnen worden aangetoond. En toch moet het zoo zijn, dat de aanvrager de plicht heeft aan te toonen hoeveel hij heeft omgezet. Nu kan men, vooral in den kleinhandel, natuurlijk ook genoegen nemen met aanteekeningen, welke eenigermate een boekhouding benaderen, mits men maar de overtuiging bezit, dat de overgelegde stukken bona fide zijn en bijv. niet voor de gelegenheid samengesteld, hetgeen helaas ook voorkomt. Ook met betrekking tot de beoordeeling van dit punt is de zgn. neutrale voorzitter uiteraard van groot nut. Ontbreekt elk spoor van boekhouding, dan zal de commissie langs andere wegen den omzet dienen te benaderen: aanslagbiljetten in de inkomstenbelasting, inrichting van de verkoopinstallatie en omvang van de transportmiddelen, veiling-verklaringen in daarvoor in aanmerking komende branches, wegerbriefjes e. d. Aangeteekend zij hierbij, dat aanvragers veelal een aantal verklaringen van leveranciers of afnemers overleggen, waarin hoeveelheden, welke resp. zouden zijn geleverd of gekocht, worden vermeld. De practijk heeft geleerd, dat dergelijke verklaringen over het algemeen genomen weinig waarde hebben. Dat ligt ook voor de hand, wanneer het leveranciers dan wel afnemers geldt, die zelf evenmin over een nauwkeurige boekhouding beschikken.

Veelal zal het ter zitting van de erkennings-commissie niet mogelijk zijn zich een afdoend oordeel te vormen over den omzet der aanvragers. Het zal dan noodig zijn nog een ander middel te gebruiken, waarop hieronder nog nader zal worden teruggekomen.

Is de onder a. en b. genoemde weg reeds bezaaid met voetangels en klemmen, nog veel meer is zulks het geval met dien onder c. aangegeven. Zoo ergens, dan bestaat hier het gevaar van de subjectiviteit en van vaagheid. Nochtans zijn er vele branches, waar men van te voren weet, dat de wegen, onder a. en b. aangeduid, afgesloten zijn, omdat — zooals in den kleinhandel veelal voorkomt — het overgroote deel der betrokkenen nimmer eenige aanteekeningen heeft gemaakt. In die gevallen zal men wel over moeten gaan tot den weg onder c. genoemd. Men zal dan goed doen de deskundigen uit de commissies met de uiterste nauwkeurigheid aan te wijzen, en tevens aan den gestelden eisch nog neven-eischen van meer concreten aard te verbinden, zooals bijv. credietwaardigheid, het reeds eenige jaren in de branche werkzaam zijn e. d. m.

Met opzet werd hier gesproken van „een hoofdbedrijf” en niet van „het hoofdbedrijf”. Juist in die branches, waar practisch alleen de weg onder c. aangegeven open staat, vindt men het verschijnsel van de doublure, en wanneer men nu zou eischen, dat de aanvrager diens hoofdbedrijf uitsluitend zou maken van het beoefenen van het bedrijf, waarom het gaat, zou men tot groote onbillijkheden komen. Een ondernemer, zooals die er vooral

ten plattelande nu eenmaal vele zijn, die artikelen behorende tot vier of meer verschillende branches in zijn winkel voert, zou de kans loopen, wanneer men in al die branches den eisch van het maken van *het* hoofd-bedrijf zou stellen, tusschen alle stoelen in te zitten. Men zou een dergelijke onderneming het voortbestaan dan geheel onmogelijk maken, hetgeen zeker niet ten voordeele van de goederenvoorziening vooral op het platteland zou zijn. Toch dient het vraagstuk van de doublure onder het oog te worden gezien. Daartoe zal het noodzakelijk zijn, dat allereerst overleg plaats vindt tusschen die vakgroepen, op wier gezamenlijk terrein zich in hoofdzaak de doublure voordoet, ook al gaan nog niet al die groepen tot erkenning over. Het is thans nog vaak zoo, dat een ondernemer zonder boekhouding voor een erkennings-commissie stijf en strak volhoudt, dat hij het grootste belang heeft juist bij dat artikel, waar het op dat oogenblik om gaat. Komt dezelfde ondernemer straks in een andere branche, die hij eveneens beoefent, voor eenzelfde commissie te staan, dan beweert hij daar hetzelfde, doch nu t.a.v. het dan in het geding zijnde product of bedrijf. Wanneer er in die gevallen behoorlijk overleg is tusschen de betrokken vakgroepen, zullen veel van die gevallen achterhaald kunnen worden en tevens ligt in zulk overleg de mogelijkheid het netelige vraagstuk van de doublure op billijke wijze te regelen.

In de tweede plaats zou in diè branches, welke zich daartoe leenen — bijv. bij binnenlandschen handel en export in hetzelfde product — door het stellen van een zgn. verzamel-norm de moeilijkheid kunnen worden opgelost. Het is n.l. mogelijk, dat een ondernemer en in den binnenlandschen handel en in den export van te weinig belang is om in die takken van bedrijf voor erkenning in aanmerking te komen, wanneer men zijn onderneming toetst aan de door elke tak van bedrijf afzonderlijk gestelde eischen. Maar toch kan zulk een bedrijf levensvatbaar zijn en den ondernemer een juist voldoende inkomen opleveren. Wanneer men nu een zgn. verzamel-norm maakt voor binnenland en export tezamen, die dan kleiner kan zijn dan de som van de normen voor erkenning op beide gebieden afzonderlijk, is de moeilijkheid opgelost.

Tenslotte is het voor een juiste en billijke regeling van de doublure wel zeer noodzakelijk, dat men deze gevallen uitermate objectief laat onderzoeken. Dit brengt ons meteen tot het punt, dat hierboven wel is aangeduid, doch nog niet nader uitgewerkt:

De zgn. enquête-dienst.

Wanneer ter zitting van een erkennings-commissie geen afdoend oordeel mogelijk blijkt, dient men een anderen weg in te slaan. Tot dat doel is het in de praktijk zeer nuttig gebleken een zgn. enquête-dienst in te stellen van buiten de betrokken branche staande onderzoekers, die in de omgeving, waar de aanvrager woonachtig is, een zelfstandig onderzoek instellen. Daarbij kan de enquêteur inlichtingen inwinnen bij burgemeesters, bij veilingen, bij directies van het marktwezen, bij weegbrughouders, bij de spoorwegen e. d. en op die wijze is het vaak mogelijk gebleken een goed inzicht te krijgen in de beteekenis van de onderneming, waarom het ging. Deze methode kan ook met vrucht worden gevolgd bij een objectief onderzoek naar de doublure. Het is duidelijk, dat hier veel gewicht moet worden gehecht aan de personen, welke men met dergelijke onderzoekingen belast. Maar juist het feit, dat deze geheel buiten de branche(s) staan, waarom het gaat, maakt een dergelijke enquête-dienst tot een zeer nuttig hulpmiddel tot het benaderen van de waarheid.

Gang van de procedure.

Tenslotte moge nog eenige aandacht worden besteed aan den gang van de erkenningsprocedure.

Teneinde van elken aanvrager een compleet dossier

te kunnen aanleggen, kan men het beste beginnen met het rondzenden, resp. verkrijgbaar stellen, van aanvraag-formulieren, waarop de betrokkenen de noodig geachte gegevens dienen in te vullen. Teneinde de medewerking van de aanvragers zoo groot mogelijk te doen zijn, doet men verstandig er op het formulier de aandacht op te vestigen, dat mededeelingen in strijd met de waarheid of het verzwijgen van gegevens, het verstrekken van onjuiste gegevens over derden en het niet medewerken, bijv. door weigeren te verschijnen, e.d. aanleiding kunnen geven tot niet-erkenning.

Anderzijds dient men ook op het formulier te vermelden, dat in bepaalde, nader aan te geven gevallen de betrokkenen recht van hooger beroep hebben in den geest zooals dat hierboven werd aangegeven. Hierbij verdient het nog wel speciale vermelding, dat vooral, wanneer men met normen over één of meer basisjaren werkt, een bijzondere veiligheidsklep noodig is ter voorkoming van onbillijkheden. De keuze van basisjaren is altijd min of meer willekeurig en er zijn altijd aanvragers, die van de gekozen jaren profiteeren, zooals er ook zijn, die er door worden gedupeerd, al naarmate zij toevallig in de gekozen jaren meer of minder dan normaal hebben omgezet. Zoo zal het kunnen voorkomen, dat zij, die hun bedrijf, op overigens gezonde basis eerst kort voor het in werking treden van de erkenningsregeling zijn begonnen, door formeel vasthouden aan de eens gekozen basisjaren, tegen de bedoelingen der regeling in, zouden worden gedupeerd. Het is niet wel doenlijk de bepalingen zoo fijn uit te werken, dat al dergelijke toevalligheden geheel en al worden ondervangen. Daarom verdient het aanbeveling in het reglement een bepaling op te nemen, dat aanvragers, die niet aan de gestelde normen voldoen, nochtans toch erkend kunnen worden, wanneer hun niet-toelating een grove onbillijkheid jegens hen zou beteekenen. Met een dergelijke clause kan men anders onvermijdelijke hardheden, als afwijzing van aanvragers, die bijna den norm hebben gehaald of die als gevolg van bijzondere omstandigheden niet in de gelegenheid zijn geweest in de gekozen jaren den norm te halen, vermijden. Men dient den betrokkenen mede te deelen, dat, indien zij bij afwijzing meenen zich op deze bepaling te kunnen beroepen, hooger beroep mogelijk is. In het algemeen is een goede, afgeronde regeling van het geheele beroep een noodzakelijk sluitstuk van een erkenningsregeling. Zij geeft den betrokkenen de zekerheid, dat hun zaak objectief zal worden bekeken en vermeerderd het vertrouwen.

Aan degenen, die erkend worden, zal als regel wel een bewijsstuk daarvan worden uitgereikt. Het verdient aanbeveling te bepalen, dat dergelijke stukken het eigendom van de vakgroep blijven, men heeft in geval van misbruik dan altijd de mogelijkheid het bewijs terug te vragen.

Kosten van een erkenningsapparaat.

Voor al in branches met een belangrijk aantal beoefenaren zijn de kosten van een erkenningsapparaat niet gering. Wanneer men moet werken met een centrale en met sub-commissies, alsmede met een enquête-dienst, loopen de bedragen aan honoraria voor de buiten het bedrijf staande voorzitters en enquêteurs, de zaalhuuren, de kosten voor papier, porti en telefoon, enz., tamelijk hoog op. Daartegenover staat echter, dat het in de meeste gevallen mogelijk zal zijn die kosten geheel of althans voor het grootste gedeelte terug te krijgen door een aanmeldingsgeld te laten storten, zonder welke storting geen aanvraag in behandeling wordt genomen. Bovendien kan men voor de erkenningskaart eveneens een zeker bedrag in rekening brengen, alsook voor een enquête: de bewijslast rust immers op de aanvragers en wanneer die door het ontbreken van voldoende betrouwbare gegevens een enquête noodzakelijk maken, is het ook billijk, dat

de kosten daarvan op hen worden afgewenteld. Overigens is het bewijs van erkenning van zoo groote waarde voor de betrokkenen, dat tegen een immers slechts éénmaal te betalen bedrag daarvoor geen bezwaar kan worden gemaakt. Ook de kosten van een speciale beroepsinstantie kunnen voor een belangrijk deel worden bestreden uit de bedragen, welke men appellanten laat storten, alvorens hun beroep in behandeling wordt genomen. Tenslotte is een goed sluitend en bevredigend werkend erkennings-apparaat van groot belang voor den betrokken tak van bedrijf en voor alle bonafide beoefenaren van zulk een branche, en waar de kosten daarvan kunnen worden uitgesmeerd over een groot aantal branchegenooten behoort het bedrag per hoofd slechts relatief gering te zijn.

Dr. E. J. TOBI.

DE REGELING INZAKE DE MAXIMUM-PRIJZEN VAN ONROERENDE GOEDEREN.

In een artikel in „E.-S. B.” van 27 Januari 1948¹⁾ behandelden wij den voornaamsten inhoud van het „Vervreemdingsbesluit niet-landbouwgronden 1942”. Gelijktijdig met genoemd besluit, nl. op 7 Mei 1942, trad de zgn. uitvoeringsbeschikking in werking, welke inmiddels echter *vervangen* is door het dusgenaamde *tweede uitvoeringsvoorschrift*²⁾. Dit gaf ons aanleiding nog enkele belangrijke bepalingen uit de „vervreemdings”-materie aan een korte beschouwing te onderwerpen, waarbij wij tevens gelegenheid zullen hebben na te gaan, welke beteekenis kan worden gehecht aan de door het tweede uitvoeringsvoorschrift aangebrachte wijzigingen.

Verkoop „uit de hand” en verkoop in het openbaar.

Indien verkoop van een onroerend goed „uit de hand” plaats vindt, is een verklaring noodig van het Prijzenbureau voor Onroerende Zaken, waarin vermeld staat, dat tegen de overeengekomen tegenprestatie geen bezwaar bestaat. Bij executiorialen of anderen *verkoop in het openbaar* stelt het Prijzenbureau tevoren de tegenprestatie vast, waartegen ten hoogste mag worden gegund. Dit beginsel, reeds neergelegd in het besluit zelf, is in het uitvoeringsvoorschrift nader uitgewerkt.

Onder de eerste uitvoeringsbeschikking echter kon een verzoek aan het Prijzenbureau tot afgifte van een verklaring van geen bezwaar (bij verkoop „uit de hand” dus) slechts worden ingediend door tusschenkomst van een notaris; het verzoek moest dan vergezeld gaan van een notarieele akte of ontwerp-notarieele akte.

Hierin is thans eenige verandering gebracht. Art. 2, lid 3, van het nu geldende uitvoeringsvoorschrift heeft nl. tot inhoud, dat de Gemachtigde voor de Prijzen ook *anderen* dan notarissen bevoegd kan verklaren een verzoek tot afgifte van een verklaring van geen bezwaar in te dienen en dat hij kan bepalen, dat daarbij kan worden volstaan met het overleggen van de akte of het ontwerp daarvan. Een *notarieele akte* is in die gevallen dus niet vereischt. Indien bij het verzoekschrift een *ontwerp-akte* is overgelegd, moet degene, die het verzoek heeft ingediend, op de akte, of op het ten hypotheekkantore over te schrijven afschrift daarvan, een verklaring stellen, dat de akte overeenstemt met het aan het Prijzenbureau overgelegde ontwerp.

De gunningsvoorschriften.

Een andere belangrijke wijziging betreft de gunningsvoorschriften. Indien op de veiling voor het te veilen object een prijs wordt bereikt, gelijk aan de door het Prijzenbureau vastgestelde hoogst toelaatbare tegen-

prestatie (maximum-prijs) en verscheidene gegadigden blijken bereid tegen dien prijs te koopen, zal bij de gunning in de *volgende rangorde* voorrang worden verleend:

1. aan dengene, die in het pand zijn bedrijf heeft;
2. aan den eigenaar of huurder van het belendend pand, die aldaar zijn bedrijf uitoefent;
3. aan den huurder van het pand, voorzoover het een ééngezinswoning betreft.

Onder de eerste uitvoeringsbeschikking kon uitsluitend voorrang worden gegeven aan belanghebbenden genoemd onder 1. en 2. Is in zooverre dus reeds sprake van een welkome aanvulling, art. 3, 7e lid van het tweede uitvoeringsvoorschrift geeft nog meer armslag; daarin wordt nl. bepaald, dat het Prijzenbureau — met goedkeuring van den Gemachtigde voor de Prijzen — *in bijzondere gevallen* toestemming kan verlenen, te gunnen in afwijking van de algemeene gunningsvoorschriften. De oude uitvoeringsbeschikking kende een zoodanige bepaling *niet*. Wanneer dus bijv. een kerkeraad of schoolbestuur een aan kerk of school grenzend perceel wilde koopen, ter huisvesting van koster of conciërge, kon onder geen enkel beding voorrang worden verleend. Thans bestaat de mogelijkheid, dat dergelijke gevallen tot de „bijzondere” worden gerekend.

Wat gebeurt er nu, als er wél verscheidene gegadigden zijn voor den maximum-prijs, doch geen hunner kan recht van voorrang doen gelden. In dat geval wordt door *loting* aangewezen, aan wien de gunning zal geschieden. Vóórdat tot de loting wordt overgegaan, moeten zij, die voor de loting in aanmerking komen, aan den notaris opgeven, voor wien zij wenschen te koopen. Voor elken gegadigde of voor de gegadigden, die het object gezamenlijk wenschen te koopen, mag slechts door één persoon aan de loting worden deelgenomen.

Loting vindt ook plaats (dit is eveneens een nieuwe bepaling), wanneer er gegadigden zijn met *gelijken voorrang*. Dit zal bijv. voorkomen, als zich ter weerszijden van het te verkopen object perceelen bevinden, waarin de eigenaar(s) of huurder(s) van die perceelen een bedrijf uitoefenen en beiden het te veilen object willen koopen.

Terwille van een vlotter gang van zaken is het uiteraard gewenscht, dat als zich onder de gegadigden personen bevinden, die meenen recht van voorrang te hebben, zij zulks vóór de veiling aan den notaris bekend maken.

Noch in het besluit zelf, noch in het uitvoeringsvoorschrift is aangegeven *op welke wijze* de loting dient plaats te hebben. Te dezen aanzien is aan de notarissen dus een groote mate van vrijheid gelaten.

In art. 3, 1e lid van het nieuwe uitvoeringsvoorschrift is nog bepaald, dat de notaris verplicht is, bij het verzoek aan het Prijzenbureau tot vaststelling van de hoogst toelaatbare tegenprestatie, tegelijk de *veilingsvoorwaarden* over te leggen. Op die wijze is het Prijzenbureau in staat te controleren, of bedoelde voorwaarden wel in overeenstemming zijn met de desbetreffende bepalingen.

Objecten belast met hooge hypotheek.

Art. 3, 2e lid van het tweede uitvoeringsvoorschrift bevat een bepaling, welke — zij het in eenigszins andere bewoordingen — ook voorkwam in het oude uitvoeringsvoorschrift. Deze bepaling luidt: „Het Prijzenbureau stelt de tegenprestatie niet lager vast dan de som van de op de onroerende zaak gevestigde hypothecaire schulden, met renten en kosten, voorzoover deze schulden reeds op 9 Mei 1940 op de onroerende zaak waren gevestigd”.

De strekking van deze bepaling is, in bedoelde gevallen den maximum-prijs zoo hoog te stellen, dat zich voor den hypothecairen schuldenaar de mogelijkheid opent, aan zijn verplichtingen jegens den hypotheekhouder te voldoen. In dit opzicht is dus rekening gehouden met redelijkheid- en billijkheidsoverwegingen. Bezwaren behoeven daartegen niet te bestaan, want prijspolitieke consequenties zijn in die gevallen niet te vreezen.

¹⁾ „Vervreemdingsbesluit niet-landbouwgronden 1942”, door D. W. van Hout.

²⁾ De tekst van dit uitvoeringsvoorschrift is te vinden in de Ned. Staatscourant van 31 December 1942, no. 255.

Erfgenamen mogen boven den maximum-prijs bieden.

Niet onvermeld mag blijven een aangelegenheid, waartoe nog veel misverstand blijkt te bestaan. Volgens art. 2, 1e lid van het Vervreemdingsbesluit is het besluit van toepassing, indien sprake is van een overeenkomst tot *overdracht* van een onroerende zaak. De vraag rijst in dit verband, of het besluit nu ook van toepassing is op *scheidingen*, welke vraag dus hierop neerkomt, of de scheiding al dan niet als een overdracht is te beschouwen. In het besluit zelf wordt daaromtrent niets vermeld, maar de desbetreffende bepaling wordt aldus geïnterpreteerd, dat het besluit *niet* toepasselijk is op scheidingen. Daarmede heeft men zich aangepast aan de heerschende rechtsleer, n.l. dat de scheiding „declaratieve” en niet „translatieve de propriété” is.

De bewoordingen van art. 1122, 2e lid B.W.: „indien een der mede-erfgenamen een stuk onroerend goed koopt, heeft zulks ten zijnen opzichte hetzelfde gevolg, alsof hij het bij scheiding verkregen had”, hebben nu o.m. dit gevolg, dat een mede-erfgenaam, die koper is van een onroerend goed, *niet* gebonden is aan den maximum-prijs. Immers, een dergelijke koop wordt gelijkgesteld aan scheiding en deze laatste valt, zooals wij hierboven zagen, buiten het besluit. Mede-erfgenamen hebben op een veiling derhalve de bevoegdheid, boven den maximum-prijs uit te bieden.

In verband met het bovenstaande mogen wij melding maken van een geschil, dat zich onlangs voordeed. Bij den afslag te Vlaardingen kwam een huis in afslag, dat een week tevoren was opgeboden tot f 5.710, zijnde de maximum-prijs. De notaris deelde bij den afslag mede, dat alleen door de erfgenamen kon worden afgemijnd. De voorloopige koper protesteerde daartegen, omdat z.i. de gelegenheid voor de erfgenamen om boven den maximum-prijs te bieden, in de eerste zitting had gegeven dienen te worden. De notaris was echter van oordeel, dat zulks nergens is voorgeschreven en gaf den erfgenamen het recht, alsnog af te mijnen. Laatstgenoemden maakten van het hun gegeven recht gebruik en mijnden f 10,— boven het bedrag van f 5.710 af.

Ons lijkt evenwel de meest eenvoudige en praktische weg om, als reeds bij den inzet de maximum-prijs wordt bereikt, eventuele erfgenamen dadelijk in de gelegenheid te stellen hooger te bieden. De afslag is dan niet noodig.

Wijzigingen van formeelen aard.

Een wijziging van louter formeele beteekenis is, dat de termijn van twee weken, waarbinnen het locale Prijzenbureau op een verzoekschrift tot afgifte van een verklaring van geen bezwaar of tot vaststelling van de hoogst toelaatbare tegenprestatie moest beslissen, is verruimd tot drie weken. In de praktijk bleek het n.l. niet altijd mogelijk, de verzoekschriften binnen den gestelden termijn van twee weken af te doen.

Rest nog te vermelden, dat het tweede uitvoeringsvoorschrift niet, zooals het eerste, is onderteekend door den Secretaris-Generaal van het Departement van Binnenlandsche Zaken, doch door den Gemachtigde voor de Prijzen. Dit houdt verband met een onlangs afgekondigde verordening, welke tengevolge had, dat de prijsvorming met betrekking tot het onroerend goed, zoowel wat betreft huurprijzen als kooprijzen, geheel in handen werd gelegd van den Dienst van den Gemachtigde voornoemd. Tegelijkertijd werd het Prijzenbureau van bovengenoemd Departement opgeheven.

D. W. VAN HOUT.

MOGELIJKHEDEN TOT VERBETERING VAN DE BOEKHOUDING IN DEN DETAILHANDEL.

Inleiding.

Niettegenstaande het een onomstootelijke waarheid is, dat een goede boekhouding om velerlei redenen voor elke onderneming van groot belang is, ziet men in de praktijk, dat deze in menig geval geheel ontbreekt of wel zeer slecht wordt gevoerd. Dit euvel doet zich vooral voor bij kleinbedrijven in den detailhandel. In de verschillende publicaties van het Economisch Instituut voor den Middenstand wordt hier herhaaldelijk op gewezen. In het „Onderzoek van faillissementen van handeldrijvende en industriële middenstanders” constateert deze instelling, dat van de 133 in dit onderzoek betrokken gevallen er in 48 zaken geen en in 46 zaken een onvoldoende boekhouding werd aange troffen, hetgeen dus wil zeggen, dat in 70 % van de gevallen het belang van een administratie niet of niet genoeg werd ingezien. In de „Verslagen van de handelingen der borgstellingsfondsen voor kleine middenstanders” wordt vermeld, dat in 1929 van de 2.224 tot dit doel onderzochte aanvragen om crediet er in 1.669 of 75 % van het aantal gevallen geen of geen behoorlijke administratie werd verzorgd¹⁾. Een in 1940 opnieuw ingesteld onderzoek wees uit, dat in eveneens 75 % van de onderzochte gevallen geen zelfs aan bescheiden eischen voldoende boekhouding kon worden getoond. Men zou hiertegen kunnen aanvoeren, dat deze cijfers den toestand wel wat somber afspiegelen, omdat het hier ondernemingen betreft, waarvan reeds bij voorbaat kon worden verwacht, dat de boekhouding in minder goeden staat zou zijn. Immers de zaken, waarop voorgaande conclusies betrekking hebben, zijn reeds gefailleerd of verkeerden in ongunstigen toestand, waarvan wellicht gebrek aan inzicht door een onvoldoende boekhouding een der oorzaken is. Echter ook ten aanzien van andere ondernemingen komen er telkenmale klachten. Het Economisch Instituut voor den Middenstand deelt vaak in haar publicaties mede, dat bruikbaar boekhoudkundig materiaal uiterst moeilijk is te verkrijgen. In het onderzoek „Kosten en winsten in den Kleinhandel” hadden van de 635 onderzochte zaken er slechts 152 een boekhouding, welke over 1928 en 1933 gegevens kon verschaffen. In een onderzoek naar de vaste lasten in den detailhandel worden cijfers met eenzelfde strekking genoemd²⁾. In een meer recente publicatie, handelende over den detailhandel in melk, concludeert het Economisch Instituut voor den Middenstand uit de cijfers betreffende de aantallen bewerkte adressen, dat deze den onbevredigenden toestand in het melkslijtersbedrijf met betrekking tot de boekhouding wel zeer duidelijk illustreeren³⁾.

Ook van de zijde van het middenstandsbankwezen wordt meermalen opgemerkt, dat een goede en overzichtelijke boekhouding, waaruit de banken, in verband met de credietverleening, de benodigde statistische gegevens kunnen putten, maar al te vaak ontbreekt. Tallooze andere voorbeelden zouden kunnen worden aangevoerd. Hier wordt tenslotte nog volstaan met een uitlating van een deskundige bij uitstek inzake middenstandsproblemen, Dr. E. J. Tobi, aan te halen, welke opmerkt, dat ieder ingewijde in de middenstandsvraagstukken voldoende bekend is, dat helaas een groot aantal van deze ondernemers niet of nauwelijks boekhoudt⁴⁾.

Gelukkig staan tegenover bovenstaande sombere beschouwingen ook uitlatingen, welke een meer opwekkend geluid laten hooren. In een, eveneens door het Economisch

¹⁾ Zie Verslag over 1939, blz. 24.

²⁾ Zie „Tien jaren bedrijfsonderzoek in het belang van den middenstand”, blz. 130.

³⁾ „Onderzoek naar den detailhandel in melk”, 1941.

⁴⁾ Dr. E. J. Tobi, „Overtoelinge vloeiende middelen bij den middenstand”, „Maandblad voor Accountancy en Bedrijfs-huishoudkunde” Januari 1942 blz. 23.

Instituut voor den Middenstand uitgebracht, rapport betreffende het slagersbedrijf wordt opgemerkt, dat bij de in Lecuwarden, Zwolle en Maastricht onderzochte slagersbedrijven zich de boekhouding in een groot aantal gevallen in zeer behoorlijken staat bevond ⁵⁾.

Oorzaken van het verschijnsel.

Men kan op grond van het bovenstaande gevoegelijk aannemen, dat de toestand der boekhoudingen in de meeste detailhandelszaken verre van rooskleurig is. Zoekt men naar de oorzaken van dit verschijnsel, dan kan op het volgende worden gewezen. In de eerste plaats is de omvang van een aantal kleinhandelondernemingen niet groot. De eigenaar meent dan ook zonder boekhouding overzicht van zijn zaken te hebben. Hoogstens maakt hij enkele aantekeningen, welke den naam van boekhouding echter niet verdienen. Elke uitgave voor, en elken tijd besteed aan, een vollediger administratie beschouwt hij als volkomen overbodig. Voorts is van belang, dat in een periode, welke overigens reeds ver achter ons ligt, de toestand van den detaillist vaak zeer bevredigend was. Hij had een ruimen afzet tegen aantrekkelijke prijzen. Ook zonder boekhouding bleef de zaak goed marcheerden, zoodat aan een boekhouding met het oog op het bedrijfsbeheer geen behoefte werd gevoeld. In een tijd van neergaande conjunctuur, wanneer dezelfde man wellicht tot een andere opvatting zou zijn gekomen, verhinderen echter vaak de kosten het opzetten en bijhouden van een boekhouding. Dit gold temeer, wanneer de kleinhandelaar zelf geen boekhoudkundige kennis bezat en hij dit werk dus aan derden moest overlaten. Het in dienst nemen van een boekhouder is echter in de meeste gevallen te kostbaar; het bijhouden der boeken in een detailhandelszaak vormt trouwens meestal geen volledige dagtaak. Ook wanneer de boekhouding in handen van één der vele voor eigen rekening werkende boekhouders wordt gegeven, zijn de daaraan verbonden kosten een bezwaar. Maar ook in het geval de winkelier wel de kennis van het boekhouden bezat, ontbrak hem vaak den tijd voor dit werk. Dit bleef veelal tot de avonduren en voor sommigen tot den Zondag liggen, waardoor het begrijpelijk is, dat de animo dan niet altijd groot was. Vervolgens kan de aandacht nog worden gevestigd op het in het algemeen gebrekkige bedrijfs-economisch inzicht bij vele kleinhandelaren, waardoor een boekhouding, voor het te voeren bedrijfsbeheer, van geen waarde werd geacht.

Deze factoren, gebrek aan inzicht, aan kennis, aan tijd en aan geld, verklaren waarom de boekhouding bij vele detaillisten zich in zoo'n treurigen staat bevindt.

Belang der boekhouding.

Het belang van een goede boekhouding is overigens onmiskenbaar, in de eerste plaats voor den detaillist zelf. De boekhouding kan hem immers een gedetailleerd inzicht verschaffen van de bedrijfsresultaten en de wijze, waarop deze tot stand komen. Daarnaast geeft de boekhouding een aanwijzing van de grootte van bezittingen en schulden. Hierdoor is het den detaillist mogelijk zijn particulier verbruik in overeenstemming met zijn inkomen te brengen en te houden, waardoor een einde kan worden gemaakt aan het euvel van het „uit de lade leven”. Voorts is uit fiscale overwegingen de boekhouding van belang. Vervolgens kunnen uit de boekhouding gegevens ten aanzien van samenstelling en ontwikkeling van den omzet en opbouw en ontwikkeling van de kosten worden geput, waardoor het den detaillist mogelijk wordt zijn bedrijfspolitiek, met name afzetstimuleering, kostenverlaging e.d., op feiten te baseeren en het resultaat van genomen maatregelen te controleren.

Ook voor derden is de boekhouding van belang en daardoor indirect ook voor den detaillist. Buitenstaanders kunnen zich nu een oordeel over de positie van de zaak vormen, hetgeen onder meer van waarde is, wanneer de detaillist om crediet bij een credietinstelling aanklopt.

⁵⁾ „Onderzoek naar het Slagersbedrijf” III, blz. 3.

Eerst een goede boekhouding opent de mogelijkheid de credietwaardigheid van een zaak te beoordeelen. In de boven aangehaalde verslagen van de handelingen van borgstellingsfondsen bijv. wordt opgemerkt, dat, doordat vaak geen inzicht in de positie van de zaak kon worden verkregen, het aantal personen, dat met een crediet geholpen zou kunnen worden, kleiner blijft dan noodig is. Het hulpvermogen der fondsen zou reeds door een betere verzorging der boekhouding van credietbehoevenden aanmerkelijk kunnen toenemen. Soortgelijke opmerkingen worden ten aanzien van credietverleening door middenstandsbanken, vernomen ⁶⁾.

In de derde plaats kan worden gewezen op de mogelijkheid de boekhoudkundige gegevens van verschillende ondernemingen in een bepaalde branche te gebruiken als grondmateriaal voor bedrijfseconomische statistieken. Ook dit is voor den detaillist van belang, omdat het hem in staat stelt de cijfers van zijn eigen bedrijf te vergelijken met de gemiddelde cijfers van zijn branche. Beter dan uit de absolute cijfers van zijn eigen boekhouding leert een zoodanige vergelijking hem de positie van zijn bedrijf kennen. Ook derden kunnen van het bestaan van deze cijfers profiteren. Het bespaart een bank bijv. vele en tijdroovende arbeid bij het aan een credietverleening voorafgaand onderzoek en bij de na de credietverleening noodzakelijke controle, wanneer bepaalde kengetallen voor de branche als geheel bekend zijn. Daarnaast stelt de Overheid belang in de cijfers. Bij haar prijspolitiek vindt zij in deze gegevens niet alleen mede een grondslag voor de prijszetting, in het bijzonder bij vaststelling van handelsmarges, het is haar voorts mogelijk na te gaan, welken invloed bepaalde maatregelen hebben op bijv. de rentabiliteit van de branche. Wellicht ook voor de meer specifieke middenstandspolitiek (middenstandscredietpolitiek, vestigingspolitiek⁷⁾, e.d.) zijn de bedoelde gegevens van belang.

Bedrijfsstatistieken in den bovenbedoelden vorm worden sinds geruimen tijd samengesteld door het Economisch Instituut voor den Middenstand. Zooals in de inleiding werd opgemerkt, stuit deze instelling bij het verzamelen van de gegevens vaak op groote moeilijkheden. Doordat in sommige branches niet of slecht wordt boekgehouden en, zoo dit wel naar behooren geschiedt, de noodzakelijke uniformiteit ontbreekt of uiterst moeilijk achteraf is aan te brengen, beschikt het Instituut vaak niet over voldoende gegevens om een representatieve statistiek samen te stellen. De reeds eerder aangehaalde statistiek van den detailhandel in melk is er een voorbeeld van. Een ander vindt men in de statistiek van den handel in brandstoffen⁸⁾. De verschillende factoren veroorzaken dus, dat het werk van het „E.I.M.” vaak in sterke mate wordt belemmerd.

Mogelijkheden tot verbetering.

Wanneer vaststaat, dat de bestaande leemten in boekhoudkundig opzicht zoowel voor de betrokkenen als voor anderen schadelijk zijn, komt de vraag naar voren, of hierin geen verbetering kan worden gebracht. Inderdaad zijn hiertoe reeds een aantal pogingen in het werk gesteld en kunnen andere in de toekomst worden verwacht.

Hierbij zijn twee methoden in beginsel mogelijk. De eerste kan men karakteriseeren als de methode, die er naar streeft de boekhouding geheel in handen van den detaillist zelf te leggen. Men dient dan den detaillist tot boekhouder op te voeden, hem de noodige boekhoudkundige kennis bij te brengen en hem te doen inzien, dat een boekhouding voor hemzelf van voordeel is. Een en ander kan men langs vrijwilligen weg probeeren te bereiken of een zekere dwang kan worden toegepast. In het eerste geval vertrouwt men, dat, wanneer de benoedigde kennis en inzicht zijn bijgebracht,

⁶⁾ Zie bijv. J. E. Foekens, „Credietgeving aan middenstanders. Theorie en techniek van het Middenstandsbedrijf”. Februari 1939.

⁷⁾ Vgl. het art. van Dr. E. J. Tobi in dit nummer, speciaal blz. 103.

⁸⁾ Zie Dr. J. G. Stridiron, „Handboek der bedrijfseconomische statistiek” blz. 34.

de detaillist verder zelfstandig zijn boekhouding zal voeren.

De verschillende manieren, waarmee men het doel heeft trachten te bereiken, kunnen als volgt worden beschreven. In de eerste plaats kan gewezen worden op de propaganda, welke van detailhandelsorganisaties, van het Economisch Instituut voor den Middenstand en van andere instellingen en particulieren in woord en geschrift is uitgegaan. Hoewel niet te ontkennen is, dat dit eenigen invloed ten goede heeft gehad, mag toch niet worden aangenomen, dat de resultaten groot zijn geweest, terwijl een algeheele oplossing van het vraagstuk zeker niet is bereikt. Belangrijker zal wellicht in dit opzicht de Vestigingswet Kleinbedrijf worden. Deze wet eischt immers van hen, die zich in bepaalde branches willen vestigen naast financiële en vaktechnische garanties ook kennis ten aanzien van de door hen te voeren boekhouding. Hoewel de wet niet eischt, dat de verworven kennis naderhand in de praktijk zal worden toegepast, mag toch worden verwacht, dat, omdat de zich nieuw vestigende ondernemers behalve de kennis ook begrip van het nut van een boekhouding is bijgebracht, de kans bestaat, dat men in grooter mate dan voorheen tot het voeren van een boekhouding zal komen. De eischen der Vestigingswet gelden echter alleen voor die detaillisten, welke zich nieuw vestigen, terwijl zij bovendien nog niet voor alle branches zijn uitgevaardigd. Daardoor zullen eerst op den langen duur de resultaten van de genoemde wet naar voren komen. Op één gevaar dient hier nog de aandacht te worden gevestigd. Zou de opleiding tot de verschillende examens voor verkrijging der vereischte diploma's de leerlingen voornamelijk de algemeene kennis van de techniek van het boekhouden bijbrengen en zou men verzuimen daarnaast aandacht te schenken aan de beginselen van de inrichting der boekhouding en met name aan de aanpassing van het rekening-schema aan de eigenaardigheden van de branche en de onderneming, dan zal de werking van de Vestigingswet ten deele onvruchtbaar blijken. De detaillisten zouden dan wel eenige elementaire boekhoudkundige kennis bezitten, maar niet in staat zijn deze in de werkelijkheid van het eigen bedrijf op de juiste wijze toe te passen.

Voorts kan gewezen worden op de eischen, welke het Besluit op de Omzetbelasting 1940 ook aan den kleinhandelaar stelt. Artikel 26 eischt, dat aantekening zal moeten worden gehouden van geleverde goederen en verrichte diensten, van de ter zake ontvangen en terugbetaalde bedragen of andere tegenwaarden en van de van anderen betrokken en teruggenomen goederen. In § 28 van de Uitvoeringsresolutie Omzetbelasting 1941 wordt een en ander nader geregeld. Na lezing van het artikel komt men tot de conclusie, dat kleinhandelaren verplicht zijn een kasboek van de voor verkoopen ontvangen bedragen, een inkoopboek en een verkoopboek bij te houden. Ofschoon aan deze maatregelen zekere waarde niet kan worden ontzegd, is toch het nut van een dergelijke boekhouding voor den detaillist betrekkelijk. Men krijgt er slechts inzicht in de ontwikkeling van den omzet mee, maar een overzicht van de resultaten en de ontwikkeling der kosten wordt niet verkregen. In tegenstelling tot het hierboven opgemerkte, is het natuurlijk niet de bedoeling van het Besluit den detaillist op te voeren tot zelfstandig boekhouder. Slechts belastingtechnische motieven deden den eisch van eenige boekhouding stellen.

Vervolgens dienen de van Borgstellingsfondsen voor kleine middenstanders uitgaande maatregelen te worden gememoreerd. In de laatste jaren wordt in de verslagen van deze fondsen telkenmale de wensch naar voren gebracht, dat men de credietnemers tot het bijhouden van een boekhouding wil verplichten. Nadat hierover eenige malen door de Commissie van Advies is geadviseerd, is een eenvoudige boekhouding ontworpen, waarna men in den loop van 1941 is overgegaan tot het stellen van den eisch, dat men, slechts indien de aspirant-credietondernemer een boekhouding

bijhoudt, welke door het betreffende borgstellingsfonds is goedgekeurd, bemiddeling zal verlenen bij het verschaffen van het crediet. Deze maatregel geldt aanvankelijk slechts voor de nieuw uit te geven credieten.

Tenslotte moet hier gewezen worden op de belangrijke, van de Nederlandsche Kruidenierscentrale uitgaande, poging, welke in de Eerste Nederlandsche Boekhoudcentrale voor Kruideniers belichaming vond. Deze centrale ziet als haar belangrijkste taak de leden begrip bij te brengen voor de wijze, waarop een detailhandelzaak moet worden beheerd. Men meent in een driejarige periode, in drie fasen, het doel te kunnen bereiken. Basis van efficiënt beheer is de boekhouding. Vandaar, dat men is begonnen, aanvankelijk met mondelinge, thans ook met schriftelijke boekhoudcursussen. De volgende stap is, dat men een aantal cursisten de verworven boekhoudkundige kennis in praktijk laat brengen. De deelnemende kruidenier voert aan de hand van een door de centrale verschaft rekeningstelsysteem een boekhouding, welke periodiek door de centrale wordt gecontroleerd. Zoo noodig worden aanwijzingen gegeven. Is op deze wijze een basis gelegd, dan komt men tot de eigenlijke taak. Men laat den deelnemer zien, dat een rationeel beheer slechts mogelijk is, wanneer dit zich baseert op de gegevens, die aan de boekhouding worden ontleend. Is op deze wijze techniek en inzicht aangekweekt, dan is de taak der centrale vervuld en kunnen de deelnemers desgewenscht verder zelfstandig op basis van hun boekhouding hun zaak beheeren.

De centrale streeft er dus naar, den kruidenier tot een zelfstandig en efficiënt beheerder op te voeren, hetgeen tot voorwaarde heeft, dat hij in staat is op grond van boekhoudkundige gegevens zijn bedrijfspolitiek volgens een ontworpen plan te voeren. Het is in het systeem der centrale niet noodig, dat de boekhouding zelf door den kruidenier zelf wordt gevoerd. Het is zeer wel mogelijk, dat dit door een particulieren boekhouder of accountant geschiedt. Echter in tegenstelling met vroeger is de kruidenier thans terzake deskundig, zoodat hij het periodieke accountantsrapport kan lezen, zijn boekhouder aanwijzingen kan geven ten aanzien van de gegevens, waaraan hij in het bijzonder behoefte heeft, enz.

De naam van de Eerste Nederlandsche Boekhoudcentrale voor Kruideniers is, zooals uit het bovenstaande wel duidelijk zal zijn geworden, eigenlijk niet juist. Immers onder een boekhoudcentrale wordt verstaan een instelling, welke zich geheel met de boekhouding der aangeslotenen belast. Dit doet de genoemde centrale echter niet. Haar taak heeft veeleer een opvoedend karakter.

Overziet men de bovengeschetste methoden en stelt men zich de vraag, of de detaillisten zelf, wanneer zij tot het inrichten en voeren van een boekhouding zijn overgegaan, hiervan vruchten kunnen plukken, dan moet deze vraag bevestigend worden beantwoord. In welke mate echter inzicht in de positie en de ontwikkeling van de eigen zaak kan worden verkregen, wordt bij degenen, die geheel vrijwillig een rekeningstelsysteem konden kiezen, er door bepaald, of dit systeem ook aan de individueele eischen van de desbetreffende onderneming beantwoordt. In zake de administraties, welke op grond van het Besluit op de omzetbelasting zijn ontstaan, kan worden opgemerkt, dat hieruit slechts in beperkte mate inzicht wordt verkregen, omdat zich immers bepaalde verhoudingen en ontwikkelingen aan het oog blijven onttrekken.

Vraagt men zich vervolgens af, of de op de verschillende wijzen tot stand gebrachte boekhoudingen ook uniform zijn, dan moet dit worden ontkend. Immers, de boekhoudingen, welke als gevolg van het propagandistisch streven van bepaalde organisaties werden opgezet, zoomede die, welke zijn ontstaan, doordat bepaalde detaillisten met de door de Vestigingswet Kleinbedrijf verkregen kennis, tot het voeren van een boekhouding zijn overgegaan, kunnen in feite zeer verschillend zijn. De boekhoudingen, welke als gevolg van de eischen van de belastingadministratie, van

de Borgstellingsfondsen en het streven van de Eerste Nederlandsche Boekhoudcentrale voor Kruideniers worden gevoerd, zijn binnen elke groep wel uniform, maar bij een vergelijking van de drie groepen onderling is hiervan geen sprake, mede omdat in elk dezer groepen een verschillend uitgangspunt bestaat. Dit heeft nadeelen, wanneer men zich voorstelt de boekhoudingen te gebruiken als basis voor het opstellen van statistieken. Het blijft natuurlijk mogelijk, bijv. uit de boekhoudingen der Eerste Nederlandsche Boekhoudcentrale voor Kruideniers, een statistiek samen te stellen, welke, vooral wanneer deze een groot aantal ondernemingen betreft, ongetwijfeld van deze groep een goed beeld kan verschaffen. Vergelijking van de cijfers van deze statistiek met gegevens uit een statistiek van een andere groep blijft echter, vooral als men detailpunten wil bezien, moeilijk. Bovendien stuit bij niet uniforme boekhoudingen het samenstellen van een algemeene statistiek, welke een zoo groot mogelijk aantal boekhoudingen tot basis heeft, op bezwaren. De mogelijkheden om tot een in alle opzichten representatieve bedrijfsstatistiek van een bepaalde branche te komen worden door de bovenbeschreven methoden bemoeilijkt.

In een volgend artikel zal aan een tweede mogelijkheid een beschouwing worden gewijd. In tegenstelling met de in het bovenstaande beschreven methoden neemt men daarbij de boekhouding geheel uit handen van den detaillist.

C. D. JONGMAN.

AANTEKENINGEN.

DE POSITIE VAN CUBA IN DEN WERELDHANDEL.

De Spaansch-Amerikaansche grondstoffenlanden hebben, tengevolge van den oorlog, de verbinding met vele belangrijke afzetgebieden verloren, zoodat deze laatste dikwijls niet geheel in hun behoefte kunnen voorzien. De compensatie door grootere leveranties aan Noord-Amerika en Groot-Brittannië laat te wenschen over; voedingsmiddelen en industrieele grondstoffen stapelen zich overal in Midden- en Zuid-Amerika op, en de voorraden wachten tevergeefs op de toegezegde groote verschepingen.

Cuba kan geen voor den oorlog belangrijke producten, in engeren zin genomen, leveren; zijn economisch leven is bijna uitsluitend ingesteld op de productie van genotmiddelen, die voor den uitvoer bestemd zijn, en het is voor de voorziening in de eigen goederenbehoefte voornamelijk op het buitenland aangewezen.

Het strekt Cuba tot voordeel, dat het de Noord-Amerikaansche markten gemakkelijker bereiken kan dan de meeste andere landen in Zuid-Amerika; deze omstandigheid draagt er veel toe bij, dat zijn buitenlandsche handel naar verhouding weinig is ingekrompen. In de volgende tabel zijn de cijfers over de jaren 1933 tot 1940 gegeven.

	Invoer	Uitvoer	Uitvoeroverschot
	In miljoenen pesos		
1933	42,4	84,4	42,0
1934	73,4	107,5	34,1
1935	95,5	128,0	32,5
1936	103,2	154,8	51,6
1937	129,0	186,1	57,1
1938	106,0	142,7	36,7
1939	105,9	147,6	41,7
1940	103,9	127,3	23,4

De omvang van den in- en uitvoer, evenals het uitvoeroverschot nam tot 1937 voortdurend toe; in 1938 liepen beiden eenigermate terug, en in 1940 vertoonde vooral de uitvoer, tengevolge van den oorlog, een sterken achteruitgang. Met eenige landen van Europa werd de handel geheel stilgelegd en met andere verminderde hij sterk.

Dit tot stilstand komen of terugloopen van den handel werd reeds in 1940 gedeeltelijk opgevangen door een toeneming van het handelsvolumé met de Vereenigde Staten

en nog sterker geprononceerd dan in 1940 was dezelfde tendens in de ontwikkeling van den buitenlandschen handel van 1941. Het bleek daarbij echter ook, dat de leveranties uit Noord-Amerika den gestaakten invoer uit Europa niet geheel vermochten te vervangen. Dit geldt bijv. met betrekking tot den invoer van metalen eindproducten en wel speciaal die van machines, machine-onderdeelen en werktuigen. De handel tusschen Cuba en andere Spaansch-Amerikaansche landen is van nog minder belang geworden dan voorheen, aangezien deze landen niet over die soorten goederen beschikken, welke essentieel zijn voor de behoeftebevrediging van Cuba.

Het is bekend, dat reeds lang voor den oorlog het Cubaansche handelsverkeer met de Vereenigde Staten verreweg het omvangrijkst was; daarna kwamen achtereenvolgens Groot-Brittannië, Duitschland, Frankrijk en Spanje; de volgende tabel geeft de waarden van den in- en uitvoer van en naar deze landen in 1939 en 1940 weer:

	1939		1940	
	Invoer	Uitvoer	Invoer	Uitvoer
	In miljoenen pesos			
Vereenigde Staten ..	77,6	111,2	79,6	104,9
Groot-Brittannië	3,1	18,0	3,5	10,0
Duitschland	3,4	1,5	0,2	—
Frankrijk	2,3	1,8	1,4	1,4
Spanje	1,3	2,2	1,7	3,0

Het afnemen van den uitvoer betrof hoofdzakelijk de suiker, daarnevens echter ook andere producten, die vóór den oorlog aan Europa werden geleverd, zooals tabak en tabaksproducten, versch fruit, huiden en vellen. Andere goederen spelen in dezen uitvoer in het geheel geen rol.

Wat den invoer betreft, daarbij gaat het in de eerste plaats om voedingsmiddelen en dranken. Hiervan werden kort voor den oorlog jaarlijks voor 25 tot 30 miljoen pesos uit het buitenland betrokken. Door den monocultuur van het suikerriet is de verbouw van andere voedingsmiddelen, evenals de veeteelt, veronachtzaamd. Pas in den laatsten tijd vertoont de zelfvoorziening met voedingsmiddelen een noemenswaardigen vooruitgang. Of deze ontwikkeling door den invloed van den oorlog zal worden versneld is nog niet met zekerheid te zeggen.

Na den invoer van voedingsmiddelen volgt naar de mate van belangrijkheid de invoer van textielgrondstoffen en -producten; de waarde hiervan bedraagt gewoonlijk 18—20 miljoen pesos per jaar. De invoer van voortbrengselen der chemische en pharmaceutische industrie bereikte gemiddeld 10—12 miljoen pesos. Op de vierde plaats komen machines, instrumenten en vervoermiddelen te staan, welker invoerwaarden tusschen de 9 en 14 miljoen pesos per jaar schommelen. Metaalproducten werden voor een groot deel uit Duitschland betrokken. Het handelsverkeer met Duitschland ondervond echter reeds sinds lang den druk van de Vereenigde Staten, hetgeen niet gemakkelijk te overwinnen belemmeringen opleverde. De industrie van Cuba heeft zich bijna geheel tot de bewerking van suiker en tabak beperkt. Verder zijn er nog slechts handwerkbedrijfjes, welke uitsluitend voorzien in de behoefte der naaste omgeving. Zelfs kleedingstukken, textiel en schoenen worden in aanzienlijke hoeveelheden uit de Vereenigde Staten betrokken.

Leveranties van de Vereenigde Staten naar Cuba — zooals in het algemeen naar Zuid-Amerika — genieten momenteel weliswaar den voorkeur boven die naar andere landen, doch desondanks moet men rekening houden met een mogelijk sterkere afneming van dezen aanvoer, daar het gebrek aan scheepsruimte nijpender kan worden en de nieuwe regeling voor uitvoervergunningen remmend op allen uitvoer werkt. De Ibero-Amerikaansche landen zijn niet in staat de Vereenigde Staten in het gebrek aan scheepsruimte ook maar eenigermate tegemoet te komen. Zij blijven voor het dekken van hun invoerbehoefte op de Noord-

Amerikaansche scheepvaart aangewezen, daar hun eigen handelsvloot, voorzover zij die tenminste bezitten, slechts ingesteld is op korte trajecten. Transportnood brengt den economischen toestand van deze landen, die in hooge mate op in- en uitvoer zijn aangewezen, zeer in gevaar.

Ter controle van den internationalen handel is door de Regeering der Vereenigde Staten een handelsattaché naar Cuba uitgezonden, wiens opdracht bestaat uit het vaststellen van de essentiele behoefte aan goederen en levensmiddelen uit de Vereenigde Staten. Hij geeft slechts dan vergunningen af tot het importeeren van Noord-Amerikaansche waren, wanneer de Cubaansche Regeering de dringende behoefte bevestigt. Handelsattachés met dergelijke opdrachten werden ook aangesteld in Argentinië, Brazilië, Chili, Columbia en Mexico.

H. FEHLINGER.

OVERHEIDSMATREGELEN OP ECONOMISCH GEBIED.

HANDEL EN NIJVERHEID.

Buitenlandsche handel. Besluit inzake het instellen van in- en uitvoerheffingen bij bepaalde zgn. monopolieproducten. (E. V. 5/2/43, pag. 140; Stct. No. 22).

Handel. Nadere beperkende bepalingen inzake den handel in potasch; verplichte opgave van het voorhanden hebben van gebruikte botervaatjes. (E. V. 5/2/43, pag. 139; Stct. No. 17).

Industrie. Beperkende regeling met betrekking tot het vervaardigen van elektrische gloeilampen; nadere beperking inzake handel in en verwerking van zwavel; nadere regeling inzake de goedkeuring van drukwerkorders. (E. V. 5/2/43, pag. 140; Stct. No. 20).

Verzekering. Nadere bepalingen inzake overheidstoezicht op plaatselijke onderlinge verzekeringmaatschappijen, waarbij o.m. een wederkeerige waarborgmaatschappij, de „Centrale Brandwaarborg-Maatschappij”, wordt opgericht, waarbij elke plaatselijke onderlinge verzekeringmaatschappij verplicht is als deelnemer toe te treden en haar portefeuille aan directe brand- en aanverwante verzekeringen te herverzekeren. (E. V. 5/2/43, pag. 139; Stct. No. 22).

LANDBOUW EN VOEDSELVOORZIENING.

Groenten en fruit. Maatregelen inzake de verdeling van groenten en fruit voor veilingen en consumptiegebieden. (E. V. 29/1/43, pag. 115; Voedselvoorzieningsblad No. 5 van 23/1/43).

Kaas. Afkondiging van de „Kaasopzetregeling 1942/43”, waarbij de verplichte inlevering van kaas door producenten nader wordt geregeld. (E. V. 29/1/43, pag. 115; Voedselvoorzieningsblad No. 4 van 20/1/43).

Landbouw. Afkondiging van het Teeltplan Akkerbouw 1943. (E. V. 5/2/43, pag. 140).

Landstand. Mededeeling inzake een contributieregeling voor den Nederlandschen Landstand. (E. V. 5/2/43, pag. 142; Stct. No. 19).

Pacht. Wijziging en aanvulling van het Pachtbesluit met betrekking tot de te volgen procedure bij de mogelijkheid tot herziening van einduitspraken van de Pachtkamer en het Kantongerecht. (E. V. 5/2/43, pag. 140; V. B. No. 2).

Schape. Maatregelen met betrekking tot de instelling van een vervoerbod voor schape. (E. V. 29/1/43, pag. 116; Voedselvoorzieningsblad No. 5 van 23/1/43).

Stroovlas. Regeling inzake verwerking van voorraden stroovlas. (E. V. 5/2/43, pag. 142; Stct. No. 18).

Zaden. Verplichte inlevering van veldslaaard door den handel. (E. V. 5/2/43, pag. 139; Stct. No. 22).

Zaaizaad. Nadere regeling inzake verplichte levering van zaaizaden bij de P.I.C.A. ook voor niet-handelaren. (E. V. 29/1/43, pag. 116).

VERKEER.

Binnenvaart. Het district Veendam voor de evenredige vrachtverdeling is met ingang van 1 Februari 1943 opgeheven en gevoegd bij het district Groningen. (E. V. 29/1/43, pag. 115; Stct. No. 14).

Rijnvaarttarief. Nadere bepalingen inzake berekening van tarieven voor in de Rijnvaart vervoerde goederen. (E. V. 5/2/43, pag. 139; Stct. No. 18).

Sleeptarieven. Vaststelling van nieuwe maximum-sleeptarieven voor de internationale sleepvaart van Dordrecht naar België. (E. V. 29/1/43, pag. 115; Stct. No. 13).

GELD-, CREDIET- EN BANKWEZEN EN BELASTINGEN.

Aangifte van waarden. Nadere mededeeling inzake de aangifte van in het binnenland berustende waarden, welke aan ingezetenen van de Nederlandsche overzeesche gebiedsdeelen toebehooren. (E. V. 5/2/43, pag. 139; Stct. No. 17).

ONTVANGEN BOEKEN, BROCHURES EN STATISTIEKEN.

BOEKEN.

Beginselen van de handelskennis door W. Speerstra en J. van Manen. 3e druk. (Groningen—Batavia 1942; J. B. Wolters' Uitg. Mij., N.V.).

Het Nederlandsch Verbintenissenrecht door Dr. L. C. Hofmann. Tweede deel: *De bijzondere overeenkomsten*. 2e druk. (Groningen—Batavia 1942; J. B. Wolters' Uitg. Mij., N.V.).

Verkoop-adressen van generatorbrandstoffen voor het wegverkeer. No. 2. Uitgegeven door de N.V. Bataafsche Import-maatschappij. Verkoopkantoor van „Koninklijke Shell”-producten. ('s-Gravenhage 1943.)

MAANDCIJFERS.

GECOMBINEERDE MAANDSTAAT VAN DE VIER NEDERLANDSCHE GROOTE BANKEN EN VAN HET NEDERLANDSCHE BEDRIJF DER NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ.

(In millioenen guldens)	Nederl. Banken		Nederl. Banken en Ned. Handel-Mij.	
	30 Nov. 1942	31 Dec. 1942	30 Nov. 1942	31 Dec. 1942
Activa:				
Kas, kassiers en daggeldleeningen	166	55	198	64
Ned. schatkistpapier	986	863	1146	1004
	1152	918	1344	1068
Ander overheidspapier	13	13	14	13
Wissels	1	2	6	7
Bankiers in binnen- en buitenland	66	66	89	90
Prolong. en voorsch. op effecten..	35	43	50	56
	115	124	159	166
Debiteuren	141	148	182	188
Effecten en syndicaten	15	20	23	29
Deelnemingen (incl. voorschotten)	10	10	22	21
	166	178	227	238
Gebouwen	15	14	19	18
Diverse reken. (incl. overl. posten)	4	4	4	1
Belegde bestemmingsreserven	2	2	2	2
Effecten leendepôt	13	12	13	12
	1467	1249	1768	1505
Passiva:				
Crediteuren	1047	874	1267	1051
Wissels	—	—	—	—
Deposito's op termijn	104	101	126	122
Kassiers en genom. daggeldleeningen	59	17	67	24
Diverse rekeningen	2	2	2	2
Bestemmingsreserven	13	13	13	12
Effecten leendepôt	—	—	—	—
	1225	1006	1475	1211
Aandeelenkapitaal	170	170	210	210
Reserve	72	73	83	84
	1467	1249	1768	1505

Het verslag der Verzekeringskamer over het jaar 1941. (Amsterdam; Departement voor Bijzondere Economische Zaken).

BROCHURES.

Boekhoudvoorschriften voor ondernemingen met minder dan zes personen, die technisch werkzaam zijn. Systeem A.

Boekhoudvoorschriften voor ondernemingen met zes of meer personen, die technisch werkzaam zijn. Systeem B. Uitgegeven door de Bedrijfsgroep Grafische Industrie. (Amsterdam 1942).

STATISTIEK.

Statistiek voor het slagersbedrijf VIII (1940/1941). Uitgegeven door de Stichting Economisch Instituut voor den Middenstand. ('s-Gravenhage 1942).

De statistiek geeft een beeld van den toestand in het slagersbedrijf gedurende het eerste boekjaar na Mei 1940. De gemiddelde uitkomsten van het bedrijf blijken ook in dit verslagjaar te zijn verbeterd. De bekende leerzame analyses van omzetten en kosten worden voor 1940/1941 voortgezet.

STATISTIEKEN.

BANKDISCONTO'S.

Ned. (Disc. Wiss. 2)	28 Juni '41	Lissabon	4	31 Mrt. '41
Bel. Bl. Eff. 3)	28 Aug. '39	Londen	2	26 Oct. '39
Bk. (Vrsch. in R.C. 3)	28 Aug. '39	Madrid	4	28 Nov. '38
Athene	5 21 Juli '41	N.-York F.R.B.	4	27 Aug. '37
Batavia	3 14 Jan. '37	Oslo	4	21 Sept. '39
Belgrado	5 1 Febr. '35	Parijs	1	17 Mrt. '41
Berlijn	3 9 Apr. '40	Praag	3	1 Jan. '36
Boekarest	3 12 Sept. '40	Pretoria	3	15 Mei '33
Brussel	2) 25 Jan. '40	Rome	4	18 Mei '36
Boedapest	3 22 Oct. '40	Stockholm	3	29 Mei '40
Calcutta	3 28 Nov. '35	Tokio	3	21 Juli '41
Helsingfors	4 3 Dec. '34	Warschau	4	18 Dec. '37
Kopenhagen	4 15 Oct. '40	Zwit. Nat. Bk.	1	25 Nov. '36

1) 3 pCt. voor wissels, promessen en leningen met een looptijd van minder dan 120 dagen.

STAND VAN 'S RIJKS KAS.

Vorderingen	30 Jan. 1943	6 Febr. 1943
Saldo van 's Rijks Schatkist bij de Nederlandsche Bank	f 7.985.552,65	f 4.592.576,92
Saldo b. d. Bank voor Ned. Gemeenten	77.729,33	407.074,38
Voorschotten op ult. December 1942 aan de gemeenten 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	12.893.947,06	12.893.947,06
Voorschotten aan Ned.-Indië ¹⁾	258.991.328,25	263.871.300,37
Idem voor Suriname ¹⁾	8.145.279,15	8.145.279,15
Idem aan Curaçao ¹⁾	280.227,66	280.227,66
Kasvordr. wegens creditverstreking a. h. buitenland	16.012.028,—	16.012.028,—
Daggeldleningen tegen onderpand	—	—
Saldo der postrek. van Rijkscomptabelen	198.382.598,41	236.526.064,01
Vordering op het Alg. Burg. Pensioenfonds ¹⁾	2.023.416,86	2.749.543,74
Vordering op andere Staatsbedr. en instellingen ¹⁾	117.517.722,79	115.646.688,54
Verplichtingen		
Voorschot door de Ned. Bank ingevolge art. 16 van haar octrooi verstrekt	f —	f —
Voorschot door de Ned. Bank in reken.-cour. verstrekt	—	—
Schuld aan de Bank voor Ned. Gemeenten	—	—
Schatkistbiljetten in omloop	110.096.100,—	110.096.000,—
Schatkistpromessen in omloop	2.492.000.000,— ²⁾	2.562.100.000,— ²⁾
Daggeldleningen	—	—
Zilverbons in omloop	137.478.344,50	137.158.562,50
Schuld op ultimo December 1942 aan de gem. weg. a. h. uit te keeren hoofds. d. pers. bel., aand. i. d. hoofds. d. grondb. e. d. gem. fonds. alsmede op de bel. en op de vermogensbelasting	—	—
Schuld aan het Alg. Burg. Pensioenfonds ¹⁾	—	—
Id. aan het Staatsbedr. der P. T. en T. ¹⁾	402.522.957,30	428.411.401,54
Id. aan andere Staatsbedrijven ¹⁾	6.989.455,92	6.989.455,92
Id. aan div. instellingen ¹⁾	125.319.244,24	125.326.391,69

1) In regk. crt. met 's Rijks Schatkist. 2) Rechtstreeks bij De Nederl. Bank geplaatst f 244.000.000,—. 3) Idem f 244.000.000,—.

DE NEDERLANDSCHE BANK.
Verkorte balans op 22 Februari 1943.

Activa.

Binnenl. wissels, promessen, enz.	(Hfdbank. f 149.000.000 Bijbank „ 1.000.000 Agentsch. „ —)	f 120.000.000
Papier op het buitenland	f 1.943.260.072	
AF: Verkocht maar voor de bank nog niet afgevoerd	—	
		f 1.943.260.072
Beleeningen incl. voorschotten in rekening-courant op onderpand	(Hfdbank. f 144.120.818 ¹⁾ Bijbank „ 1.223.665 Agentsch. „ 15.290.808)	
	f 160.635.291	
Op effecten, enz.	f 160.556.000 ¹⁾	
Op goederen en ceelen	79.291	
		f 160.635.291 ¹⁾
Voorschotten aan het Rijk	15.000.000	
Munt en muntmateriaal: Gouden munt en gouden muntmateriaal	f 887.448.934	
Zilveren munt, enz.	4.092.472	
		f 891.541.406
Belegging van kapitaal, reserves en pensioenfonds	60.675.265	
Gebouwen en meubelen der Bank	4.000.000	
Diverse rekeningen	192.923.394	
		f 3.388.035.428

Passiva.

Kapitaal	f 20.000.000
Reservefondsen	8.050.923
Bijzondere reserves	19.564.874
Pensioenfonds	13.170.909
Bankbiljetten in omloop	3.162.729.250
Bankassigtiën in omloop	17.931
Rek.-Courant } Van het Rijk f —	
} Van anderen „ 154.614.957	
	f 154.614.957
Diverse rekeningen	9.886.584
	f 3.388.035.428

Beschikbaar dekkingsaldo f 1.627.055.219
Minder bedrag aan bankbiljetten in omloop dan waartoe de bank gerechtigd is 4.067.638.045
Schatkistpapier, rechtstreeks bij de bank ondergebracht 119.000.000
1) Waarvan aan Nederlandsch-Indië (Wet van 15 Maart 1933, Staatsblad No. 99) 52.706.500

Voornaamste posten in duizenden guldens.

Data	Gouden munt en muntmateriaal	Circulatie	Andere opsch. schulden	Beschihb. dekkings-saldo	Dehtings-perc.
22 Febr. '43	887.449	3.162.729	154.632	1.627.055	27
15 „ '43	887.424	3.131.172	182.483	1.524.571	27
8 „ '43	887.445	3.108.165	188.111	1.503.236	27
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.)
22 Febr. '43	120.000	119.000	160.635	1.943.260	192.923
15 „ '43	188.200	187.000	154.684	1.903.766	181.453
8 „ '43	230.200	230.000	142.873	1.893.280	139.639
6 Mei '40	9.853	—	217.726	750	150.648

DUITSCHER RIJKSBANK.

(in mill. R.M.)

Data	Goud en deviezen	Renten-bank-scheitne	Andere wissels, chèques en schatkistpapier	Beleeningen
15 Febr. 1943	76,7	337,6	25.687,9	20,5
7 „ 1943	76,7	323,3	26.056,7	25,2
30 Jan. 1943	77,0	331,2	26.270,2	21,8
23 Aug. 1939	77,0	27,2	8.140,0	22,2

Data	Effecten	Diverse Activa	Circulatie	Rek.-Crt.	Diverse Passiva
15 Febr. '43	49,0	1.905,5	23.257,6	3.841,5	291,3
7 „ '43	49,9	1.726,9	23.403,6	3.640,6	616,2
30 Jan. '43	50,6	2.038,3	23.664,3	3.891,6	633,7
23 Aug. '39	982,6	6.380,5	8.709,8	1.195,4	94,2

GEZAMENLIJKE STATEN VAN DE NATIONALE BANK VAN BELGIË EN VAN DE EMISSIEBANK TE BRUSSEL.

(in mill. Francs)

Data	Goud, specie deviezen en Reichskredit-kassen	Credit a. h. particuliere bedrijfsleven	Credit aan Staat en openbare lichamen	Overheidsfondsen	Circulatie	Postchèque ambt	Rekening-Courant
4 Febr. '43	55.629	733	20.981	1.759	70.109	4.084	4.105
28 Jan. '43	54.643	739	20.629	1.927	69.305	4.054	3.780
21 „ '43	54.131	849	20.890	2.029	69.022	4.006	4.074
14 „ '43	53.751	772	21.467	1.977	68.855	3.984	4.336
7 „ '43	53.512	803	21.758	1.945	68.638	4.026	4.563
8 Mei '40	23.606	5.394	695	1.480	29.806	—	909

Alfabetische Index Overheidsmaatregelen op economisch gebied

(Zie voor den alfabetischen index Overheidsmaatregelen in 1942 het Jaarregister 1942, laatste bladzijde)

	Blz.		Blz.		Blz.
Aangifte van waarden	110	Losdagen	54	Verzekering	83, 110
Advertenties	69	Motorbrandstof	54	Voedselvoorziening	26
Arbeidszaken	25	Oliën	40	Vordering	26
Belastingen	12	Omzetbelasting	12, 54	Zaden	26, 110
Betalingsverkeer m. h. buitenland	12	Organisatie bedrijfsleven	12, 25	Zuivel	12, 110
Binnenvaart	110	Pacht	110		
Blauwmaanzaadkaf	54	Pluimvee	40		
Bouwnijverheid	69	Prijsregelingen	12, 26, 40, 54, 83, 110		
Buitenlandsche handel	25, 82, 110	Rijnvaart	110		
Chemische producten	25	Schape	110		
Coöperatie	12	Sierteelt	12, 83		
Economische rechtspraak	25	Sleepvaart	110		
Fruut	110	Spertijden	26		
Groenten	110	Steunregelingen	40		
Grond	39	Stilgelegde bedrijven	26		
Handel	12, 25, 39, 82, 110	Textiel	69		
Hotels, enz.	39	Tuinbouw	110		
Industrie	12, 25, 26, 40, 54, 69, 110	Vee	26, 110		
Landbouw	26, 40, 83, 110	Vennootschapsbelasting	54		
Landstand	110	Verbeurdverklarde voorwerpen	26		
Loonbelasting	54	Vervoer	83, 110		

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
Finsche Mark	3.82	2 Juli	'41	(nwe. schuld)	37.68	11 Febr.	'41
Dinar (Joego-Slavie)				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	29 Dec.	'39				

OFFICIEELE WISSELKOERSEN NEDERLANDSCHE BANK.

Valuta's (schriftelijk en t.t.)

	N.-York	Brussel	Zürich	Stockh.	Helsinki
16 Febr. 1943	—	30.14	43.67	44.85½	—
17 " 1943	—	30.14	43.67	44.85½	—
18 " 1943	—	30.14	43.67	44.85½	—
19 " 1943	—	30.14	43.67	44.85½	—
20 " 1943	—	30.14	43.67	44.85½	—
22 " 1943	—	30.14	43.67	44.85½	—
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

AANTEKENINGEN.

HET TEELTPLAN IN ITALIË VOOR 1942/'43.

Aan het „Bulletin Mensuel de Statistique Agricole et Commerciale" van December 1942, ontleenen wij onderstaande cijfers van het Italiaansche teeltplan 1942/'43, volgens oppervlakten, vastgesteld door het Ministerie van Landbouw. Ter vergelijking zijn de cijfers van 1940 en 1929 (invoering van het landbouwkadaster) toegevoegd.

Cultures	1929	1940	1942/'43
	(in miljoenen ha)		
Graangewassen:	7.171,6	—	7.945,1
Haver	481,8	442,1	468,2
Tarwe	4.716,9	5.085,4	5.397,0
Voorjaarsmais	1.315,7	1.334,1	1.322,8
Zomermais	125,3	175,0	201,8
Gerst	231,0	203,2	268,7
Rijst	149,0	160,9	158,5
Rogge	131,0	105,0	112,0
Andere granen	20,9	—	16,1
Industriele cultures:	321,9	—	462,8
Suikerbieten	125,9	172,6	170,4
Katoen	5,5	64,5	90,6
Linnen	7,2	24,5	37,1
Hennep	118,2	91,8	98,4
Tabak	37,8	—	48,8
Suikergierst	—	—	5,0
Andere industriële cultu- res	27,3	—	12,5

Cultures	1929	1940	1942/'43
	(in miljoenen ha)		
	(voorloopige cijfers)		
Teelt van oliehoudende ge- wassen:	24,0	—	18,8
Peulgewassen ten behoeve van het zaad:	1.539,3	—	1.280,6
Tuinboonen	730,2	628,4	563,9
Lathyrus	15,7	—	13,0
Snijboonen	551,2	498,7	560,4
Linzen	21,3	—	21,5
Lupines	60,9	—	54,1
Erwten	27,5	—	27,4
Grauwe erwten	113,4	—	90,3
Wikken	17,2	—	17,8
Andere peulvruchten	1,9	—	32,2
Versche peulgewassen:	54,9	—	79,8
Knolgewassen:	421,4	429,5	513,3
Aardappelen	421,4	429,5	513,3
Versche groenten en moestui- nen:	263,5	—	254,3
Artisjokken	12,7	13,2	14,8
Asperges	2,2	2,8	2,6
Kaarden, venkel en selderij	8,1	7,5	7,7
Kool	48,7	44,2	50,1
Bloemkool	24,7	18,1	21,4
Meloen en watermeloen	20,5	20,8	14,4
Uien en knoflook	12,3	12,3	13,7
Tomaten	64,2	—	61,0
Andere versche groenten	31,3	—	23,2
Moestuinen	38,8	—	145,4
Andere akkerbouw-cultures	0,4	—	1,0
Bloem- en Sierteelt	9,7	—	7,2
Voedergewassen en braaklig- gende gronden:	10.646,7	—	10.256,4
Kunstmatige weiden	2.715,6	2.993,7	3.002,3
Jaarlijksche voeder-cultures:			
Enkelvoudige teelt	272,1	300,3	323,0
Korte teelt	522,9	561,2	677,0
Duurzaam grasland	1.058,1	1.014,4	6.254,1
Duurzaam weide-grasland	370,6	337,5	
Duurzaam weiland	4.506,8	4.330,3	
Braakliggende gronden	1.200,6	—	
Beplantingen met boomen, heesters enz.	1.009,4	—	1.232,2
Totaal	21.462,8	—	22.151,0