

Economisch-Statistische Berichten

ALGEMEEN WEEKBLAD VOOR HANDEL, NIJVERHEID, FINANCIËN EN VERKEER

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

28E JAARGANG

WOENSDAG 31 MAART 1943

No. 1419

HOOFDREDACTEUR:
M. F. J. Cool (Rotterdam).

PLAATSVERVANGEND HOOFDREDACTEUR:
H. W. Lambers (Rotterdam).

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.

Psycho-technische mogelijkheden voor de „selectie” van economen door Prof. Dr. J. Waterink	162
Opzet en organisatie door Mr. H. van Maanen	164
De prijsvaststelling in de ijzer- en staalindustrie der Vereenigde Staten tot September 1939 door G. J. Kesteloo	165
De Turksche vermogensheffing door Dr. L. J. Zimmerman	167
Aanteekeningen.	
De verstarung der productiekosten	169
De 33ste publicatie van het Nederlandsch Economisch Instituut	170
De Zwitsersche volkshuishouding na den oorlog ..	170
Ingezonden stukken.	
Het vraagstuk der zgn. erkenningen in groot- en kleinhandel door Mr. A. P. N. Daalderop, met Naschrift door Dr. E. J. Tobi	171
Boekbesprekingen.	
Boekhoudvoorschriften voor de Grafische Industrie, bespr. door Mr. B. Moret	172
Ontvangen boeken, brochures en statistieken	172
Overheidsmaatregelen op economisch gebied	172
Statistieken.	
Stand van 's Rijks Kas — Bankstaten	173

GELD- EN KAPITAALMARKT.

De verbetering van de positie van de Schatkist uit hoofde van het uit circulatie nemen van de biljetten van f 1000 en f 500 is reeds spoedig duidelijk tot uiting gekomen. De ingeleverde biljetten zijn door den fiscus klaarblijkelijk zoo spoedig mogelijk aan De Nederlandsche Bank afgedragen en de Schatkist is daarvoor gecrediteerd. Verleden week was daardoor een creditsaldo van het Rijk ontstaan ad f 72,6 miljoen. Op den jongsten weekstaat is dit creditsaldo verdwenen, ondanks het feit, dat weer een omvangrijk bedrag biljetten is ingeleverd. De aanwending van het provenu daarvan voor aflossing van in de markt uitstaand schatkistpapier is mede oorzaak van de stijging der saldi van derden met ruim f 280 miljoen.

Voorzover te zijner tijd aan bona fide inleveraars nieuwe biljetten moeten worden uitgereikt, zal dan derhalve weer een verkrapping van de schatkistpositie intreden. Voorzover de ingeleverde biljetten worden aangewend tot belastingvereffening, is de verruiming van de kaspositie van het Rijk slechts een vooruitloopen op latere ontvangsten, zoodat hier eveneens van een tijdelijk effect kan worden gesproken. Maar dan komt, kort na 15 April, weer de eventueel crediteering van de Schatkist door De Nederlandsche Bank van de tegenwaarde der niet door de houders ingeleverde biljetten. Voorloopig is er in elk geval een zeer belangrijke verruiming van 's Rijks kaspositie, terwijl, wat de laatstgenoemde factor betreft, van een blijvende verbetering sprake zal zijn.

De Agent van de Schatkist heeft reeds in het begin van de verslagweek de afgifte van schatkistpapier stopgezet. In den loop van deze en het begin van de volgende maand vervallen er zeer omvangrijke bedragen schatkistpapier. Immers, verleden jaar om dezen tijd zijn er groote posten jaarspapier door de Schatkist afgegeven. Bovendien vervalt het papier, dat rechtstreeks bij De Nederlandsche Bank is ondergebracht, zoodat het zeer goed mogelijk is, dat, ondanks de biljettenintrekking, toch het stopzetten van de afgifte van schatkistpapier niet zoo heel lang zal duren. In elk geval mag men aannemen, dat het direct bij de bank ondergebrachte papier wel geheel zal worden afgelost, en, gezien de deels duurzame verruiming van de kaspositie, lijkt het mogelijk, dat de Schatkist voor geruimen tijd den steun van de bank zal kunnen ontberen.

De obligatiemarkt heeft voor de meeste soorten een vrij vaste stemming te zien gegeven, waarbij vooral omzetten in de 3½% leening 1941 groot waren. Terwijl sedert geruimen tijd de 3½% leening 1942 belangrijk grootere omzetten toonde — hetgeen logisch is in verband met liquidaties door inschrijvers — is deze week de verhouding omgedraaid. Vermeldenswaard is nog de onbegrijpelijk hooge koers van 105, gedaan en bieden, die de 4% leening 1940 II wist te behalen. Ook de overige 4% staatsleeningen waren vrij vast.

Op de aandelenmarkt blijft het stil, hoewel, gezien de stopkoersen, toch de omzetten nog meevallen. Wel wordt natuurlijk het bestaan van den koersstop als een bezwaar gevoeld, met name bij fondsen, die meevallende dividenden betalen, zooals bijv. de Koninklijke Nederlandsche Zout, die wel tot de hoogst enkele aandelen zal behooren, die over 1942 7% dividend declareeren.

PSYCHO-TECHNISCHE MOGELIJKHEDEN VOOR DE „SELECTIE” VAN ECONOMEN.

Inleiding.

In de laatste jaren heeft de psycho-techniek hoe langer hoe meer het vertrouwen weten te winnen, zoowel in den engeren wetenschappelijken kring als in de regionen van het bedrijfsleven. Al heeft het kind bij zijn geboorte ook een heel ongelukkigen naam ontvangen — immers de naam psycho-techniek is een, onmogelijke combinatie, die wetenschappelijk niet verdedigbaar is en illusies wekt van technische mogelijkheden in geestelijke organisaties — toch heeft het allengs voor het besef van velen zijn nuttigheid en, naar de meening van zeker ook niet weinigen, de noodzakelijkheid van zijn bestaan in de praetijk bezwezen.

Weliswaar bestaan er over de taak van de psycho-techniek allerlei meeningsverschillen, ook over de methoden, waarvan de psycho-techniek gebruik maakt, bestaat geen overeenstemming van oordeel. Toch heeft deze nog jonge wetenschap allengs zich zoo ver ontwikkeld, dat men zonder twijfel kan zeggen, dat zij in staat is aan de praetijk van het leven gewichtige diensten te bewijzen door niet alleen omtrent iemands begaafdheden, maar ook omtrent zijn karakterstructuur betrouwbare inlichtingen te verschaffen.

Taak der psycho-techniek.

Er zijn nog steeds psycho-technici, die van oordeel zijn, dat de psycho-techniek geen andere taak heeft dan het geven van inlichtingen aangaande de *begaafdheden*, wil men den *aanleg*, die verband houdt met het vermogen, *bepaalde praktische prestaties* te leveren. Anderen — en langzamerhand zullen deze anderen wel de meerderheid vormen — zijn evenwel van oordeel, dat de psycho-techniek in staat is en dus ook de verplichting heeft om *betrouwbare inlichtingen te geven over iemands karakterstructuur*; zijn eigenaardige temperamentseigenschappen, zijn innerlijke houding tegenover zijn eigen werk, tegenover zijn meerderen, tegenover zijn minderen, tegenover het bedrijf waarin hij werkt, enz.

Het spreekt natuurlijk vanzelf, dat deze laatsten hun werkring voor de praetijk veel verder kunnen uitbreiden dan de eersten. Het is hier niet de plaats om te discussieeren over de vraag, wie gelijk heeft; slechts zij het genoeg te zeggen, dat ik, en op wetenschappelijke gronden en op ervaringsgronden, overtuigd ben, dat de psycho-techniek wel degelijk in staat is een beeld te geven van heel de persoonlijkheid van den onderzochten mensch, en dat zij desgewenscht ook voor zoogenaamde hogere beroepen de praetijk van het leven van advies kan dienen. Trouwens, sedert jaren wordt in meer dan één laboratorium in die richting gearbeid op een wijze, die reden geeft tot volle bevrediging van hen, die advies vragen en die advies geven.

Uit het gezegde leide men nu weer niet af, dat bij de lagere beroepen de kwestie van het karakter geen rol speelt. De betrouwbaarheid van een portier is even belangrijk als zijn snelheid van reageeren; de liefde voor zijn vak is bij den metaal draaier in den grond van even groot gewicht als zijn vermogen om nauwkeurig te werken. Immers, het is in den grond niet alleen de vraag, of iemand de beschikking heeft over bepaalde begaafdheden, het is evenzeer de vraag, of hij zulk een karakter heeft, dat zij deze begaafdheden kan en wil gebruiken. Er zijn geniale nietsnutten, en er is meer dan één weinig begaafd mensch, die een nuttig en voortreffelijke arbeider en een goed huisvader is geworden. Tenslotte is voor ieder mensch in iederen tak van bedrijf de karakterstructuur voor het slagen in het leven en voor het voldoen aan de eischen, die gesteld worden, een element van niet gemakkelijk te overschatten betekenis.

Analyse van het beroep van den econoom.

Wil men zich nu vergewissen, of iemand voor de beoefening van een bepaald beroep geschikt is, dan spreekt het vanzelf, dat ook, dat beroep geanalyseerd moet worden. Dat wil zeggen, men moet zich vergewissen, welke eischen gesteld moeten worden aan de menschen, die dit vak beoefenen. Later komt dan nog eventueel aan de orde de vraag, welke specifieke eischen aan hen gesteld moeten worden, die dat vak beoefenen in een bepaald milieu, in een bepaald verband.

Het ligt voor de hand, dat voor de lezers van dit blad wel het meest interessant is de vraag, in hoeverre de psycho-techniek in staat is uit te maken, of iemand geschikt is voor econoom of voor statisticus.

Wanneer wij daarover een en ander gaan zeggen, dan denke niemand, dat het mogelijk is, in een artikel als dit, heel de gecompliceerde structuur van de vraagstelling open te leggen. Er kunnen slechts enkele lijnen worden getrokken en de belangrijkste punten kunnen worden aangestipt.

Zoo is dan in ons geval in de eerste plaats de vraag aan de orde: is het mogelijk het beroep van econoom te analyseeren? Als deze vraag gesteld is, moet wel dadelijk weer worden opgemerkt dat „het beroep econoom” zoo, zonder meer, niet bestaat. Er is een groot verschil, of men de economie bestudeert als wetenschappelijk vak, dan wel of men in de praetijk van het bedrijf de economie van dat bedrijf wenscht te dienen. En er is weer verschil tusschen den econoom in een behoorlijk groot bedrijf en den econoom met een leidende functie op een departement.

Ieder voelt, dat vooral de karakterologische kwesties voor deze verschillen van groote betekenis zijn. Wij kunnen ons een knap econoom denken, die prachtige studies publiceert, maar, wiens bruikbaarheid in een bedrijf niemand zou durven verdedigen, of het moest een bedrijf zijn, waar men een afdeling economen onder wetenschappelijke leiding liet studeeren. Er er zijn ook economen, die in de praetijk uitstekend werk leveren, maar die er hartelijk voor zouden bedanken zich te wagen aan een leven uitsluitend voor en met de wetenschap.

Genoeg om te doen zien, dat, zonder meer, de econoom ook weer niet bestaat. Maar dat neemt niet weg, dat er wel zekere algemeene eischen zijn, waaraan hij, die economisch denkt en economisch handelt, heeft te voldoen.

Psychologisch gezien, is er in de economie een typische binding van het statische aan het dynamische, van het exacte aan het beweeglijke, van het dorre cijfer-achtige aan het levende en groeiende. De econoom spreekt over wetmatigheden en drukt verhoudingen exact uit, terwijl hij voortdurend bezig is eigenlijk min of meer exacte resultaten in dienst te stellen van een beweging, van een doordringen, van een groei onder *vigueur* van eenigszins onbepaalde levenswetten. Deze structuur van de economie eischt een eigen innerlijke structuur van den econoom. Natuurlijk beteekent dit niet, dat er geen „economen” zijn, die deze innerlijke structuur, die aan de feitelijke eischen beantwoordt, missen; maar het beteekent wel, dat hij, die werkelijk als econoom geboren is en als econoom is opgegroeid, deze innerlijke structuur moet hebben. De geboren filosoof kan wel over economie spreken, kan ook wel algemeen-wijsgeerige opmerkingen over economie maken, maar hij mist, als hij althans niet anders is dan filosoof, die typische eigen gedachtenstructuur, waarover de econoom dient te beschikken.

Mutatis mutandis kan hetzelfde gezegd worden, van den geboren scheikundige en den geboren bioloog. Het juridisch denken en het theologisch denken staan in afwisseling het economisch denken het meest nabij; het theologisch denken dan speciaal op het terrein van de ethiek.

Een tweede eisch, waaraan de econoom moet voldoen, hangt samen met een geheel anderen kant van de structuur der economie. Economie zelf houdt zich altijd bezig met het georganiseerde; ook al zouden wij kunnen spreken

over de economie van de cel, dan beziet die economie toch die cel weer als een huishouding, dus als iets organisatorisch.

Daaruit vloeit voort, dat de structuur van den economist zóó moet zijn, dat hij zich richten kan, ja, bij voorkeur zich voortdurend richt, op het doordenken, sterker op het doorleven van den zin van een georganiseerd en zich organiserend geheel. En dan wel zoo, dat hij juist den zin en de beteekenis van de organisatie in haar totaliteit, en van elk onderdeel met betrekking tot het geheel, en van alle onderdelen, met betrekking tot elkaar, wil vatten. Ook dit is weer een specifieke kwaliteit van de menselijke belevingswereld. Met opzét zeg ik belevingswereld, omdat datgene, waarom het hier gaat, eigenlijk ver uitrijpt boven het alleen maar denken. De econoom denkt niet alleen over de organische verhoudingen; hij leeft erin en bij beleeft deze verhoudingen.

Iedereen gevoelt, dat de typische „detailisten”, de menschen die zich met groote liefde op het detail werpen, zonder oog te hebben voor den zin van het detail in het geheel, ongeschikt zijn als econoom. Maar dan toch ook zij, die volgens eigen woorden slechts menschen zijn van de „breede visie” en die gaarne met de handen in de lucht grijpen om groote plannen te ontvouwen, maar die men met detailkwesties niet moet aankomen, zijn voor econoom niet geschikt; al kunnen zij dan misschien soms impulsen geven, zowel voor economisch niet verantwoorde als voor economisch verantwoorde ondernemingen.

En tenslotte is er een derde specifieke structuur, waarover de econoom moet kunnen beschikken. De econoom moet op geheel eigen wijze de realiteit kunnen zien als *object van mogelijkheden*. Dit type van denken en beleven is misschien wel het meest specifieke in de eigen structuur van den econoom. De rasechte econoom kent niet alleen uit zijn leerboeken voor economie allerlei wetten, die in het verleden werden geconstateerd, maar hij moet ook in staat zijn — en dat wel vooral in dezen tijd — te voorvoelen, en als het ware van te voren te doorleven, hoe de realiteit van een bepaalde enger of wijder afgegrensde levenshuishouding zal reageeren op bepaalde, hetzij uit nooddwang, hetzij opzettelijk genomen maatregelen. Hierin ligt het typische element, dat de econoom beschikken moet over een eigenaardig orgaan, waardoor hij zelf altijd uitloopt vóór de paarden, die het wagentje trekken, waarin hij zelf zit. Immers hij moet voorvoelen, welke verschijnselen er zullen komen als gevolg van bepaalde invloeden van de economische structuur van het heden; immers zal het goed zijn, dan moet hij over die toekomst de baas blijven. Daarom zeide ik: hij staat in het heden van het wagentje, leidt de paarden, maar moet ook voor het wagentje uitloopen, en als een soort ziener — maar dan in den zeer realistischen zin — weten wat er komt; zoo alleen kan hij doelbewust het wagentje sturen.

Natuurlijk vergeet ik hierbij niet, dat de econoom veelszins nog in het duister tast en dat het daarevan gestelde ideaal in de realiteit nog lang niet is bereikt. Maar het gaat hier om de vraag, welke de innerlijke structuur van den geboren econoom ten opzichte van zijn aanpak van, en zijn gesteldheid ten opzichte van de realiteit, dient te zijn.

Analyse van het beroep van den statisticus.

Wanneer wij het beroep van den statisticus *afzonderlijk* nemen, staat het daar heel anders. De statisticus heeft de specifieke taak op concrete en overzichtelijke wijze levensrealiteiten zoo uit te drukken, dat deze realiteiten in hun onderlinge verhouding en waarde een snel bevattelijke concreten vorm krijgen. Dat ook hier een specifieke psychologische structuur vereischt is voor den man of de vrouw, die zijn (haar) leven aan de statistiek wijdt, behoeft geen betoog. Terwille van de plaatsruimte willen wij slechts zeggen, dat, indien de statisticus niet tegelijkertijd econoom is, hij toch in ieder geval ook over de eerste

van de bovengenoemde eigenschappen zal moeten beschikken, indien werkelijk zijn statistieken levend materiaal voor hem zullen worden.

Psycho-technische mogelijkheden en methoden.

De psycho-techniek is gelukkig in staat veel meer diepgaand en veel meer specifiek dan in dit artikel mogelijk is, allerlei hooger beroepen, dus ook die van den econoom en den statisticus, aan een analyse te onderwerpen.

En de psycho-techniek is tevens niet minder gelukkig, doordien zij in staat is, met zeer hoogen graad van nauwkeurigheid, te constateeren, of bepaalde personen beschikken over de begaafdheden en karakterkwaliteiten, welke voor de bewuste beroepen vereischt zijn. Natuurlijk zijn er allerlei neven-vereischen. Iemand, wiens denken en belevingsstructuur op zichzelf geschikt zou zijn voor de beoefening van de economie, maar die zoo weinig belangstelling heeft voor de levensrealiteit, dat hij liefst zijn leven lang in een cel zou zitten om de historie van het Egyptische alfabet te bestudeeren, moet geen econoom worden. Want de geschiktheid om econoom te worden hangt niet uitsluitend af van de vraag, of men er aanleg voor heeft, maar ook van velerlei andere diepere en onbewuste factoren, die op hun beurt weer kunnen samenhangen met allerlei belevingen, reeds met die in de prille jeugd, ja, die misschien kunnen samenhangen met ervaringen van het voorgeslacht.

Het onderzoek, dat ingesteld wordt om te zien, of iemand voor een hooger beroep geschikt is, heeft dan ook niet alleen te letten op de objectief aanwezige *mogelijkheden* bij iemand, maar ook op de, in die persoon aanwezige en in dat subject geheel eenige structuren, die voor de vraag, of hij voor een bepaald beroep geschikt is, dikwijls den doorslag geven.

Wij moeten dan ook niet vergeten, dat in de ontwikkeling van het maatschappelijk leven allerlei beroepen een eigen „type” hebben gekregen. De econoom pleegt nu eenmaal niet zijn leven in een kloostercel te slijten, behalve dan de enkeling, wien het uitsluitend gaat om theoretische bespiegelingen.

Ieder gevoelt, dat in bepaalde gevallen, waarin een zeker bedrijf een econoom zoekt, ook onder de oogen gezien moet worden de vraag; of de betrokkene voor *dit* bedrijf geschikt is. Uit den aard der zaak komt deze vraag pas aan de orde voor den econoom, wanneer hij een speciale positie zal gaan aanvaarden.

* *

Uit den aard der zaak kan hier moeilijk gesproken worden over de methoden, die de psycho-techniek voor het desbetreffende onderzoek toepast. Wel kan erop worden gewezen, dat wetenschappelijk verantwoord werk nooit gebaseerd is op „indrücken” of op subjectieve beschouwingen. Het is een niet onbedenklijk verschijnsel, dat sommigen, die van het „psychologisch handwerk” zijn, meenen, dat hun subjectieve „indrücken” beslissend moeten zijn. Maar anderzijds staat evenzeer vast, dat de psycho-technicus ook volkomen psycholoog moet zijn en den zin der gegevens, die hij door het onderzoek verkrijgt, wetenschappelijk moet weten te „duiden”.

Wanneer op verantwoorde wijze wetenschappelijke methoden bij het psycho-technisch onderzoek worden toegepast, en wanneer zulks geschiedt door volkomen deskundigen, is de psycho-techniek in staat met een groote mate van nauwkeurigheid te arbeiden: gewoonlijk stellen wij deze op 97 à 98%.

De leeftijd, waarop beslist kan worden, of iemand inderdaad voor econoom geschikt is, ligt betrekkelijk hoog. Al kan het bij vroegrijpe figuren een enkele maal voorkomen, dat reeds op zestien- à zeventienjarige leeftijd een conclusie kan worden getrokken, toch zou ik in het algemeen zeggen, dat men niet voor de voltooiing van het achttiende jaar iemand zonder eenig bedenken het advies kan geven „den economischen kant uit te gaan”.

Voor sommigen zal een deskundig oordeel ten dezen zelfs pas veel later kunnen worden uitgesproken.

Dit hangt hiermee samen, dat de specifieke factoren, welke vereischt zijn voor de echte beoefening der economie, zich pas volkomen in het karakter gaan uitdrukken, wanneer de persoonlijkheid tot volledige rijping begint te komen, dus in de adolescentie-periode.

Bovenstaande regelen bedoelen niet anders te zijn dan een schets, om den lezer enig inzicht te geven in de mogelijkheden, over welke bij de ontwikkeling van het economisch leven in het psycho-technisch laboratorium kan worden beschikt.

J. WATERINK.

OPZET EN ORGANISATIE.

In tal van bedrijfstakken is het heden ten dage gewoonte de uitvoering van objecten van eenigen omvang aan te besteden, hetzij in het openbaar, hetzij in besloten kring. Over de algemeene merites van dit gebruik, zoowel beziën van het standpunt van de aanbesteders als van dat van de aannemers (beide categorieën in zeer ruimen zin te nemen), zou menig interessante discussie gevoerd kunnen worden. Wij willen deze echter laten rusten; het is de positie van den inschrijver, wien de opdracht, waarop hij inschreef, niet werd verleend, die wij hieronder aan een nadere beschouwing willen onderwerpen.

Het begrooten van de som, waarvoor men op een object zal inschrijven, kost tijd en geld, in sommige gevallen meer in andere minder, al naar mate van den omvang van het object en van het antwoord op de vraag; of het project door den aanbesteder wordt verstrekt dan wel door den aannemer moet worden vervaardigd. Doch het is in de praktijk in nagenoeg alle gevallen zoo gesteld, dat de aanbesteder geen vergoeding toekent voor begrootingskosten, zoodat alleen hij, wien het werk gegund wordt, voor de daarmee gemoeide diensten een belooning ontvangt (althans indien hij deze heeft ingecalculeerd), doch alle medegegadigden ook in dit opzicht onverrichterzake naar huis kunnen keeren.

Dat deze toestand door de betrokkenen als onaanvaardbaar beschouwd is en wordt, zal niemand verbazen. De aannemers hebben dan ook maatregelen beraamd om hieraan een einde te maken. Uit deze ramingen werd het opzetcontract geboren, in zijn eenvoudigsten vorm een overeenkomst krachtens dewelke de gegadigden voor één en dezelfde aanbesteding zich onderling verbinden hun offerte met een vast percentage of vaste som (den zgn. opzet), te verhoogen, welk bedrag door dengene, wien het werk is gegund, zal afgedragen worden ter verdeling onder zijn concurrenten-inschrijvers.

Helaas hebben onder de aannemers vele geen weerstand kunnen bieden aan de verleiding de machtspositie, waarin zij daardoor kwamen te verkeeren, op minder gelukkige wijze te exploiteeren en wel in dier voege, dat zij hun offertes met opzetten gingen verhoogen, die in geen verhouding stonden, tot de diensten die zij werden verondersteld verricht te hebben. Het systeem onttaarde tenslotte in een aantal varianten, die via den weg van afkoop der concurrenten, geleid hebben tot een maatschappelijk ten eenenmale onverdedigbare verrijking der gegadigden ten koste van hun principalen. Een en ander heeft geleid tot bekende processen op dit gebied (H.R. 22 Nov. 1918, N.J. 1919, 42, W. 10370; H. R. 8 Juni 1923, N.J. 1923, 1031, W. 11071; H.R. 13 Jan. 1927, N.J. 1927, 279, W. 11658), waarbij de Hooge Raad zich met het principe van den opzet wel bleek te kunnen vereenigen. Intusschen hadden de aanbesteders zich dikwijls bij voorbaat tegen de gevolgen van deze figuur te weer gesteld, door van de gegadigden te eischen, dat zij hun offertes vergezeld zouden doen gaan van een verklaring, houdende, dat de onderteekenaar in zijn begroting geen gelden opgenomen heeft, bestemd om

aan mede-inschrijvers uit te keeren. Toen dit algemeen werd, is deze quaestie practisch in een impasse geraakt.

De huidige ontwikkeling der ordening van het bedrijfsleven heeft de verwachting doen ontstaan, dat tenslotte een redelijke oplossing wel gevonden zal kunnen worden. Wij hebben daarbij het oog op de mogelijkheden, geschapen door gebruikmaking van de verordenende bevoegdheid der bedrijfsorganisaties of van het Kartelbesluit en de verwachting, dat men aldus zal kunnen geraken tot dwingende voorschriften op dit gebied. Immers, thans zal het mogelijk zijn de outsiders, die steeds het groote struikelblok op weg naar het vrijwel algemeen door de aannemers begeerde (en mits binnen redelijke grenzen gehouden ook volkomen verdedigbaar) doel bleken, aan banden te leggen. Door een regeling, die alle branchegenooten omvat, zullen deze immers die „monopolistische” positie kunnen innemen, die uiteraard voorwaarde is om de kwade nevenverschijnselen der onderlinge concurrentie weg te kunnen nemen. Intusschen heeft de Overheid zich in de procedure, welke tot invoering van een dergelijke regeling leidt, zeggenschap voorbehouden en deze aan dusdanige voorwaarden gebonden, dat machtsmisbruik uitgesloten mag worden geacht.

Van de beide wegen, die naar dit doel kunnen leiden, t.w. groeps-verordening en Kartelbesluit, verdient o.i. eerstgenoemde de voorkeur.

Toepassing van het Kartelbesluit dient n.l. naar onze overtuiging beperkt te blijven tot die gevallen, waar men het gewenschte doel anders niet kan bereiken, bijv. door gebrek aan medewerking. Wij kunnen op deze plaats niet verder op deze quaestie ingaan, daar zij een onderwerp op zichzelf vormt.

De groep (of groepen), die een regeling zou (den) behooren in te voeren, is die der aannemers; in theorie is er technisch plaats voor een regeling door de aanbesteders, doch de onderhavige belangen behooren primair zoo onmiskenbaar tot de sfeer der aannemers, dat men een doelmatige regeling, die in de practijk voldoet aan de gerechtvaardigde verwachtingen, slechts van aannemerszijde kan verwachten. Hieraan dient onmiddellijk te worden toegevoegd, dat met name ten aanzien van de financiële consequenties bij het opzetten van een dergelijke regeling nauw contact behoort te worden gezocht met de aanbesteders, wier goed recht het is in staat te worden gesteld er op toe te zien, dat de redelijkheid niet uit het oog wordt verloren.

Inmiddels zal het niet mogelijk blijken over de geheele aannemerslinië met één regelingsstelsel en één opzet-tarief te volstaan. In de verschillende aannemersbranches zullen n.l. reeds verschillende systemen historisch gegroeid zijn. Een juist beleid vraagt om continuatie van wat in de practijk doelmatig is gebleken. Blijkt een bestaande regeling aan desbetreffende eischen te voldoen, dan behoort men dus te streven naar algemeen verbindend verklaring van die regeling voor haar branche, althans wanneer het overgrote deel der betrokkenen de regeling reeds toepaste. Zoo dit laatste niet het geval is, geven wij de voorkeur aan het invoeren van de regeling in een vorm, die zou doen vermoeden, dat het hier over een geheel nieuwe en tot dusverre ongekende materie gaat. Wij achten n.l. het gevaar groot, dat het binden van een meerderheid aan een minderheid leidt tot ontevredenheid, een vruchtbaeren bodem voor fraude.

Heeft men in een branche nog geen praecedent op het onderhavige gebied, dan zal men bij het kiezen of opstellen van een regeling niet in de laatste plaats rekening moeten houden met de vraag, of de controle op de naleving daarvan eenvoudig en doeltreffend is. Het is nu eenmaal zoo, dat zelfs vrijwillig aangegane verbintenissen maar al te dikwijls worden ontboden door contractanten, die in hun kortzichtigheid het onmiddellijke voordeel, voortvloeiende uit deze handelwijze en gebaseerd op de hoop, dat „de anderen” hun verplichtingen nauwgezet zullen nakomen, zwaarder tellen dan het uiteindelijke nadeel, verbonden

aan een contract, dat tot een ijdele letter is geworden. Hoe veel meer geldt dit dan niet voor regelingen, waaronder misschien ook onverschilligen, zelfs tegenstanders, zullen vallen. Zoo mogelijk construeere men daarom een algemeen en direct financieel belang bij de richtige naleving der voorschriften door ieder van hen, die op eenzelfde object inschrijven; voorts voere men het aantal factoren, dat eventueel fraude automatisch aan het licht kan doen komen, zoo hoog mogelijk op; tenslotte zorge men voor een snelle, rechtvaardige en strenge bestraffing van overtredingen.

Wat het tarief van den opzet betreft, dat zal per branche verschillen, wil men ieder het zijne geven. In principe zal het steeds het billijkst kunnen worden vastgesteld aan de hand van de som, waarvoor het werk wordt gegund; doch de normale verhouding tusschen deze som en begrotingskosten zal over de verschillende branches aanzienlijk uiteenloopen. Het ligt daarom voor de hand, dat in iedere branche een schaal opgesteld wordt. Zelfs in een bepaalde branche zal de verhouding variëren; men denke bijv. aan twee objecten van ieder f 50.000.—, waarvan het eene één eenheid is (bijv. een fabrieksgebouw) en het andere 10 x een eenheid (bijv. 10 identieke woonhuizen). Toch meenen wij, dat een verdere tariefsdifferentiatie dan per branche in het algemeen niet raadzaam is, daar men anders licht in netelige problemen vervalt.

Bij de bepaling van een tarief zal, naast de betreffende aanbesteders, onder de huidige economische constellatie ook door den Gemachtigde voor de Prijzen een woordje worden meegesproken. Het schijnt dat deze, zooals verwacht mocht worden, niet principieel afwijzend tegenover deze materie staat. Trouwens, sommige overheids- en semi-overheidsinstellingen schijnen den laatsten tijd iets van hun vroegere star afwijzende houding te hebben laten varen; in hoeverre hier van een wijziging van opvattingen dan wel van een tijdelijke afwijking sprake is, schijnt niet met zekerheid uit te maken.

Wij hopen met het bovenstaande eenig inzicht gegeven te hebben in den kern van het opzetprobleem, alsmede eenige bruikbaar aanwijzingen opens de vraag, in welke richting een oplossing gevonden zou kunnen worden, waarbij wij ons wel bewust zijn slechts zeer summier te werk te zijn gegaan. Doch wij meenden ons deze beperking te moeten opleggen, wilden wij ons bepalen tot den grootsten gemeenen deeler der verschillende vormen, waarin dit probleem zich voordoet op al die gebieden van ambacht en nijverheid, waar in meerdere of mindere mate van aanbesteed en aangenomen werk mag worden gesproken.

Mr. H. VAN MAANEN.

DE PRIJSVASTSTELLING IN DE IJZER- EN STAALINDUSTRIE DER VERENIGDE STATEN TOT SEPTEMBER 1939.

Daar de ijzer- en staalindustrie één van de essentiële kapitaalgoederenindustrieën is, die volgens de overinvestatietheorieën zeer gevoelig zijn voor de wisselende conjunctuurfases, is het dus niet te verwonderen, dat de productie van ijzererts, ruw ijzer en staal in de Verenigde Staten van Noord-Amerika in het dieptepunt van de depressie, nl. 1932, tot een niveau daalde, dat zeer aanzienlijk lager lag dan in de aan 1929 voorafgaande jaren. Bedroeg de productie van ijzererts in 1929 nog 73 miljoen long tons (van 1.016 kg), van ruw ijzer 42 miljoen ton en van staal 56 miljoen ton; in 1932 waren deze productiecijfers resp. 10, 8,6 en 13,7 miljoen ton, dus een daling van resp. 86, 79 en 75 % ten opzichte van de pro-

¹⁾ Of deze opleving vooral een gevolg is van de economisch-politieke maatregelen van President Roosevelt, is de vraag. Zij is ook te verklaren als een reactie op de scherpe daling van de industriële productie in de aan 1933 voorafgaande jaren. Prof. Dr. H. M. H. A. v. d. Valk wijst hier terloops op in zijn „Egalisatiefondsen en monetair politiek in Engeland, Nederland en de Verenigde Staten”, 1942, blz. 134. (Publicatie N.E.I., No. 30).

ductie van 1929. Na deze geweldige achteruitgang trad in 1933 een verbetering in¹⁾. De productie, bezettingsgraad en prijzen zijn in de volgende jaren voortdurend gestegen, afgezien van de conjuncturele inzinking in 1937/38, zoals uit het volgende staatje blijkt²⁾:

Jaar	I. Productie v. ruw-ijzer (in mill. tons)		II. Bezett. percent. (jaari. gemidd.)	III. „Iron Age” Composite Finished Steel Price” (\$ - cts./lb.)		IV. Indexcijfer. Grooth. pr. 1926 = 100
	stalen blokken			Hoogste	Laagste	
1929	41,8	56,4	61	2,317	2,273	95
1930	31,1	40,7	30	2,273	2,018	86
1931	18,0	25,9	20,5	2,037	1,945	73
1932	8,6	13,7	12,5	1,915 ¹⁾	1,870 ¹⁾	65
1933	13,0	23,2	30	1,953	1,792	66
1934	15,7	26,1	39	2,118	1,945	75
1935	20,8	34,1	49	2,062	2,056	80
1936	30,2	47,8	68	2,249	2,016	81
1937	36,1	50,6	42,5	2,512	2,249	86
1938	19,1	28,3	45	2,512	2,211	79

¹⁾ De prijzen vóór 1932 zijn niet volkomen vergelijkbaar met die van 1932 en volgende jaren, daar aan de producten, wier prijzen als basis voor de „Composite Price” dienen, sedertdien een product is toegevoegd.

De „Code” van 1933.

Onder de „National Recovery Act” van 1933 kwamen achtereenvolgens voor verschillende takken van industrie de zgn. Codes tot stand, van welke ons hier in het bijzonder de „National Recovery Administration Code of Fair Competition for the Iron & Steel Industry” van 19 Augustus 1933 belang inboezemt. De voornaamste bepalingen omvatten het volgende:

Arbeid. Werknemers hebben het recht door middel van hun organisaties collectief met de werkgevers te onderhandelen en mogen niet gedwongen worden zich bij een „company union” (d.w.z. een vakvereniging van werklieden van éénzelfde onderneming) aan te sluiten. Ondernemingen mogen zowel georganiseerde als niet-georganiseerde arbeiders in dienst hebben (d.i. het beginsel van de „open shop”): Kinderarbeid is verboden.

Arbeidstijd. De ijzer- en staalindustrie aanvaardt de 40-urige werkweek.

Lonen. De lonen worden met 15 % verhoogd.

Uitvoering. Deze berust bij de zgn. „Code Authority”, in dit geval de Directeuren van het „American Iron & Steel Institute” en vertegenwoordigers van de regering, wier bevoegdheden o.a. omvatten: het toezicht houden op de naleving van de bepalingen van de bedrijfsregeling, het in overleg met de leden-ondernemers, die zich hiertoe tot groepen verenigen, vaststellen van de basisprijzen, extra's, „basing points”, enz. (zie hieronder). De leden hebben stemrecht, dat gebaseerd is op de waarde van hun verkopen.

Prijzen. Binnen 10 dagen na het inwerkingtreden van de Code moeten de leden op het secretariaat van het Instituut een lijst met basisprijzen van al hun producten deponeren. De leden mogen geen gunstiger condities voor de kopers stellen dan in de Code is voorzien. Een boete van \$ 10 per ton moet worden betaald voor iedere verkoop in strijd met de Code³⁾.

Het „single basing point” system.

Een zeer belangrijke bepaling in de Code was verder de afschaffing van het zgn. „Pittsburgh-Plus System” en

¹⁾ De cijfers zijn ontleend, voor kolom I, „Annual Statistical Report of the American Iron & Steel Institute” van 1938 en „Iron and Steel”, „U.S. Tariff Commission”, 1938, blz. 119.

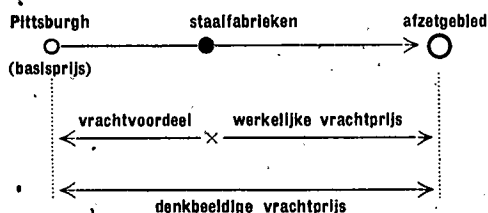
Voor kolom II en III: „The Commercial & Financial Chronicle” van 1933, blz. 4601 en van 1940, blz. 2008.

Voor kolom IV: „Federal Reserve Bulletin” van 1939, blz. 1148.

²⁾ Zie „The Commercial & Financial Chronicle” van 22 Juli 1933, blz. 589. Een goede bespreking van de Code-bepalingen, welke betrekking hebben op de prijzen, vrachten en de „basing points”, vindt men in „Practices of the Steel Industry under the Code”, Washington 1934.

de invoering van een nieuwe prijsnotering in de vorm van een stelsel van „regional computation”. Om de betekenis van dit alles te begrijpen, is het noodzakelijk, een beknopt overzicht te geven van het ontstaan en de werking van het in de staalindustrie zo belangrijke „Pittsburgh-Plus System” of „single basing point system”, waaruit het nieuwe „multiple basing point system” van de „N.R.A.-Code” is voortgekomen⁴⁾.

Het „Pittsburgh-Plus System” is ontstaan als gevolg van een afspraak tussen enkele fabrikanten, wier fabrieken alle gelegen waren Oostelijk van Pittsburgh, in O.-Pennsylvania en New Jersey, die in 1880 besloten, hun prijzen vast te stellen f.o.b. Pittsburgh plus de kosten van het vervoer per spoor van Pittsburgh naar de werkelijke bestemmingsplaats van de producten. Deze fabrikanten deden alsof hun staalfabrieken in het „basing point” Pittsburgh waren gevestigd en zij verzekerden zich zodoende van de in Pittsburgh geldende basisprijs en het voordelig verschil tussen de denkbeeldige vrachtprijs van Pittsburgh naar de bestemmingsplaats en de werkelijke vrachtprijs. Vóór 1880 verkocht men f.o.b. fabriek, waarbij iedere fabrikant zijn „mill-base price” vaststelde.



Roos⁵⁾ geeft als reden voor een dergelijke handelwijze, dat de afzonderlijk gelegen fabrieken weliswaar een plaatselijk monopolie bezaten, maar dat zij tevens moesten concurreren met de fabrieken in de grote centra en slechts daar was de vraag van de zijde der industriële afnemers sterk genoeg, om een concurrerende marktprijs te doen ontstaan. De afnemers kochten dus het liefst in de productiecentra. Toen de fabrikanten dit merkten, gingen zij hun producten f.o.b. de centra (bases) verkopen en zodoende was de prijs, die in het omringende gebied door een industriële afnemer moest worden betaald de basisprijs plus het transport van de markt naar de bestemmingsplaats, zelfs al was de laatste dichter bij de producent dan het basispunt.

Na 1901, het jaar van de oprichting van de „United States Steel Corporation” werd dit stelsel algemeen door de staalindustrie aanvaard. Het onderging in de loop der jaren tal van detailwijzigingen, maar bleef in hoofdtrekken onveranderd. Tenslotte ontstond hieruit een „open price association”, waarbij de „U.S. Steel” de prijzen openbaar maakte en de andere producenten deze volgden, een methode van samenwerking, die noodzakelijk was met het oog op de Amerikaanse wetgeving, welke combinaties „in restraint of trade” verbod.

Hoe werkt nu dit „Pittsburgh-Plus System” of „single basing point system”⁶⁾? Zoals uit de naam blijkt, is er hier slechts één „basing point”: Pittsburgh. Is een onderneming daar gevestigd en levert zij daar haar producten af, dan wordt bij verkoop aan een afnemer in plaats A bij de „mill-base quotation”, d.i. de prijs, die op het basispunt geldt en welke gelijk is aan die, welke de koper zou moeten betalen, indien hij aan de ingang van de fabriek was gevestigd, gevoegd de vrachtprijs, die zou moeten worden betaald, indien de goederen *per spoor* van het „basing point” naar A werden vervoerd. Dit is de zgn. „all-rail freight”.

⁴⁾ Ontleend aan „Practices of the Steel Industry under the Code”, blz. 60 v.

⁵⁾ Ch. F. Roos: „NRA Economic Planning”; „Cowles Commission for Research in Economics”, Publicatie No. 2, 1937, blz. 327.

⁶⁾ Zie o.a. „Report of the Federal Trade Commission to the President with respect to the basing point system in the Iron and Steel Industry”, Washington 1934.

Alleen in dit geval, wanneer „basing point” en plaats van aflevering samenvallen, omvat de totale verkoopprijs de verkoopprijs van het product en de *werkelijk* gemaakte onkosten voor het vervoer.

Ligt de leverende fabriek evenwel buiten het „basing point”, bijv. in B, dan omvat de totale verkoopprijs de „mill-base quotation” plus (vandaar „Pittsburgh-Plus System”) de vrachtprijs van het *denkbeeldige* vervoer van Pittsburgh naar A. In werkelijkheid gaan de producten rechtstreeks van B naar A. Daar *dezelfde* basisprijs en vrachtprijs voor *alle* verkopers van het betrokken gebied gelden, is het voor de afnemer onverschillig, bij wie hij zich van grondstoffen voorziet. Hier komt nog bij, dat kwaliteitsverschillen bij eenzelfde soort product, afkomstig van verschillende fabrieken, in de Amerikaanse ijzer- en staalindustrie nauwelijks voorkomen.

Wat is de bedoeling van dit stelsel? Bij perfecte werking ontstaan volledig uniforme prijzen voor elk van de verschillende soorten producten, onverschillig wie de producent is; prijsconcurrentie is uitgesloten. Alle natuurlijke voor- en nadelen van de ligging van de ene fabriek t.o.v. de andere worden als mede de prijs bepalende factoren geneutraliseerd. Zoals het in noot 6 vermelde Rapport van de „Federal Trade Commission” het uitdrukt: „Every purchaser has at his disposal at the same price every source of production in the United States” (blz. 3).

Het „multiple basing point system”.

De „N.R.A.-Code” voor de ijzer- en staalindustrie gelastte de vervanging van het „Pittsburgh-Plus System” door het „multiple basing point system”, waardoor er i.p.v. 1 „basing point” 219 „basing points” kwamen, geldende voor 36 soorten producten. Aangezien voor elk product gemiddeld slechts 6 „basing points” werden aangewezen en niet 219, was de wijziging t.a.v. het „single basing point system” niet zo groot, als zij op het eerste gezicht wellicht leek, waar nog bij kwam, dat het „Pittsburgh-Plus System” in de grond van de zaak geen zuiver „single basing point system” was, aangezien Birmingham (Alabama) voor verschillende producten een tweede „basing point” was met een basisprijs, die steeds \$ 4 hoger was dan die van Pittsburgh. Ook Chicago is enige tijd „basing point” geweest.

Het stelsel, dat de Code voorschreef, ligt tussen het „single basing point system” en een toestand van volledige mededinging, waarbij iedere fabriek als een „basing point” is te beschouwen, in. Gaat men nl. uit van het „single basing point system”, dan wordt het gebied, dat zich met de prijs naar een „basing point” richt met het nemen van het aantal „basing points” kleiner, totdat bij volledige mededinging elke fabriek haar eigen basispunt is en er evenveel basispunten als fabrieken zijn.

Het „multiple basing point system” is dan ook a.h.w. een compromis tussen enerzijds de voorstanders van een stelsel met slechts één „basing point”, die onder de staalfabrikanten worden gevonden en anderzijds de voorstanders van „fair competition”, waartoe o.a. de „Federal Trade Commission” blijkt haar Rapport over het „basing point system” behoort. Zij drukt zich als volgt uit: „The Commission is profoundly of the opinion that there is no sound economic foundation in a system of price fixing, whether it results from the cooperative activities of industry or whether it be imposed upon industry by governmental action. Men who invested their lives and fortunes in the manufacture and sale of goods should not... be intrusted with the responsibility of fixing prices. They will generally act with an eye to dividends rather than to public welfare... We believe that the road towards true recovery is not in the direction of the multiple basing point system or other price fixing methods but is in that of the restoration of industry to a condition of sound and fair competition.” (t.a.p. blz. 38 en 40).

De leveringsprijs omvat volgens de Code de „mill base

price" plus „extra's" plus „all-rail freight". De leden-ondernemers moeten hun „mill base"-prijzen ter goedkeuring aan de Code-autoriteiten voorleggen, mogen zonder toestemming van deze laatsten geen rabatten toekennen en slechts die bedragen toevoegen, waarvan de hoogte door de autoriteiten is vastgesteld, de zgn. extra's, die voor afwijkende kwaliteit, vorm, gewicht, enz. in rekening mogen worden gebracht. In de Code werden de erkende „basing points" opgesomd; die in overleg en onder goedkeuring van de gehele industrietak door de Code-autoriteiten zijn vastgesteld, terwijl werd bepaald, dat de leveringskosten van deze „basing points" af zullen worden berekend en niet van de werkelijke plaats van verzending af. Een producent mag niet naar eigen goeddunken zijn producten f. o. b. eigen fabriek verkopen; evenmin mag hij in zijn verkoopprijs de werkelijke verzendingskosten opnemen, tenzij zijn plaats van aflevering samenvalt met een „basing point" ⁷⁾. Wel mogen de prijzen door de producenten gewijzigd worden, maar deze veranderde prijzen worden pas 10 dagen na de dag, waarop zij bij de Code-autoriteiten zijn gedeponeerd, effectief. Deze *wachttijd* moest kopers en verkopers beschermen tegen plotselinge prijsveranderingen en volgens stemmen uit de staalindustrie heeft deze methode een grote mate van prijsstabiliteit teweeggebracht, groter dan ooit tevoren het geval was geweest.

De Code combineerde (a) de praktijk van het „basing point system" met (b) de methode van de „open price associations", door de prijsnoteringen van tevoren beëind te maken en een wachttijd in te voeren, welke diende tot uitschakeling van persoonlijk optreden t.a.v. de prijzen. Hoofddoel van het „basing point system" is prijsstabilisatie. Jarenlang is het streven van de ijzer- en staalindustrie gericht geweest op het stabiel houden van de prijzen, hetgeen te verklaren is uit het feit, dat prijsverlaging de gevraagde hoeveelheden nauwelijks beïnvloedt, dat dus de vraag naar ijzer- en staalproducten onelastisch is. De ondernemers zullen in dit geval de voorkeur geven aan prijshandhaving boven prijsverlaging, daar zij anders allen er slechter aan toe zouden worden. Prijshandhaving is hier mogelijk door het betrekkelijk gering aantal ondernemingen en de grote mate van concentratie: in 1935 bedroeg het aantal ondernemingen 71, waarvan 25 ondernemingen 95 % van de totale productiecapaciteit bezaten. De prijs is hier geen datum, zoals het geval is bij een groot aantal marktprijzen; hier is het optreden van één ondernemer van invloed op de anderen, die snel zullen reageren, vooral daar het in het algemeen financieel krachtige, vooruitziende ondernemingen betreft. Deze zullen dus liever tot samenwerking willen komen en dit is voor prijshandhaving vereist: vandaar het streven naar combinatie in de ijzer- en staalindustrie in de vormen van een „open price association" en het „basing point system" ⁸⁾. Het doel van de „N.R.A.-Code" sloot zich hierbij volkomen aan: ook dit was prijsstabilisatie. Ook na het onwettigverklaren van de „N.R.A.-Codes" door het Opperste Gerechtshof op 27 Mei 1935 bleef de staalindustrie aan haar traditionele prijspolitiek getrouw en bleef het „basing point system" van kracht.

G. J. KESTELOO.

⁷⁾ „Practices of the Steel Industry under the Code", blz. 15 e.v.

⁸⁾ Zie „Iron and Steel", „U.S. Tariff Commission", „Report" No. 128, 1938, blz. 16, 87 en 351.

DE TURKSE VERMOGENSHEFFING.

Op 17 Maart jl. deelde de Turkse Minister-President aan de Turkse Nationale Vergadering mede, dat de vermogensheffing tot op die datum £t 225 miljoen (1 £t = f 1,45) had opgebracht, aldus meldt het „D.N.B.". Daar over deze heffing in de Nederlandse pers slechts zeer verspreide berichten zijn opgenomen, volgt hieronder een compilatie van alles, wat in de laatste tijd over dit onderwerp is gepubliceerd.

Doel der heffing.

Het nieuwe economische programma, dat Saradjogloe bij het begin van de nieuwe zittingsperiode in Juli 1942 aan het parlement voorlegde, bevatte naast tal van maatregelen, die tot doel hadden de goederenvoorziening te regelen en de belastingen te verhogen, ook het plan tot een vermogensheffing. Dit laatste voorstel — waarvan de opbrengst op ongeveer £t 400 miljoen werd geschat — werd op 11 November 1942 door de Nationale Vergadering aangenomen en trad de dag daarop in werking.

Het doel van deze heffing was wel in de eerste plaats om de monetaire situatie van Turkije, die door de mobilisatie ten zeerste is verzwakt, te verbeteren. Door de sterke stijging van de overheidsuitgaven, die voor een niet onbelangrijk deel door credieten moesten worden gefinancierd, nam de geldcirculatie aanzienlijk toe; de bankbiljetten-circulatie bedroeg op 31 December van de jaren 1938 tot 1942 respectievelijk 205, 296, 418, 522 en 764 miljoen £t. Daar in Turkije geen prijsstop was afgekondigd, miste deze vergroting van de circulatie de uitwerking op het prijspeil niet:

	Index groot- handelsprijzen	Index klein- handelsprijzen
1938	100	100
1939	103	101
1940	124	111
1941	166	133
1942 I	204	157
II	215	165
III	231	178
IV	247	185
V	251	195
VI	—	200
VII	—	207

Door de heffing ineens hoopte men de biljettencirculatie te verminderen; de bankbiljetten, die ter voldoening van de heffing aan de Staat worden overgedragen en daardoor bij de Centrale Bank terugkeren, verdwijnen immers uit de circulatie, gaan met andere woorden economisch te niet.

Vermoedelijk is dit streven om het prijspeil te verlagen niet de enige reden geweest, die tot de heffing ineens heeft geleid, temeer daar de prijsstijging in veel sterkere mate door de goederenzijde dan door de geldzijde is veroorzaakt. Veeleer is aan te nemen, dat het absorbtievermogen van de Turkse kapitaalmarkt ten naastenbij is uitgeput, zodat de Regering wel gedwongen is om naar andere middelen uit te zien om haar behoeften te dekken (de rente op lange termijn is tot ongeveer 7 % gestegen).

Hierbij zij opgemerkt, dat de Turkse Overheid in vroeger jaren steeds een aanzienlijk beroep op de buitenlandse kapitaalmarkt deed, iets wat momenteel vermoedelijk in veel geringer mate het geval zal zijn.

Turkse Staatsschuld (in miljoen £t)

	In het binnen- land geplaatst	In het buiten- land geplaatst	Totaal
1936	258	248	506
1937	303	205	508
1938	346	188	534
1939	396	224	620

In dit kader bezien, zou de Turkse heffing dus vergeleken kunnen worden met de Zwitserse „sacrifice pour la défense nationale", welke men ook als een nieuwe vorm van de in vroeger eeuwen veelvuldig voorkomende „don gratuit" kan beschouwen. Het is opvallend, dat alleen de niet-belligerenten deze vorm van financiering hebben toegepast, of (zoals Zweden) willen toepassen. Het schijnt, dat de oorlogvoerende mogendheden — m.i. zeer terecht — menen, dat men een dergelijk vraagstuk eerst na het beëindigen van de oorlog aan de orde moet stellen, daar

men eerst dan kan vaststellen, welk bedrag men zal moeten heffen.

Het is niet onmogelijk, dat naast deze zuiver economische argumenten ook nog een politiek moment bij deze Turkse heffing een rol heeft gespeeld. Door de vermogensheffing vindt immers een belangrijke nationalisering van buitenlandse vermogens (ook de buitenlandse vennootschappen vallen onder de heffing) plaats.

Otto Pfleiderer wijst erop¹⁾, dat het moment voor het doorvoeren van een dergelijke nationalisering zeer handig is gekozen, daar de politieke situatie van Turkije repesailles van andere mogendheden onder de huidige omstandigheden niet waarschijnlijk maakt.

Wijze der heffing.

Wat ook precies de reden voor de heffing geweest moge zijn, vast staat, dat men met het doorvoeren grote haast heeft gemaakt. Bij de wet van 11 November 1942 werden speciale commissies benoemd, die op grond van de belastingaanslagen in 1941 de betalingscapaciteit der inwoners (Turken zowel als buitenlanders) moesten schatten. Hoger beroep tegen de aanslag was niet toegestaan, terwijl bij ontduiking met dwangarbeid werd bedreigd.

Onder de heffing vallen niet slechts de vermogensbezitters, die jaarlijks meer dan £t 2.500 uit hun vermogen trekken, doch ook andere inkomens, indien sprake is van „buitengewone winsten”. Zowel de buitengewone winsten van particulieren als die van vennootschappen zullen worden belast.

Dat de commissies ernst met de zaak maakten volgt wel uit het feit, dat reeds op 17 December 1942 de te betalen bedragen bekend werden gemaakt. Zo moest o.a. Istanboel (741.000 inwoners) 330 miljoen £t betalen, Izmir (170.000 inw.) 26,7, Ankara (123.000 inw.) 17,0, Bursa (72.000 inw.) 9,3, Adana (76.000 inw.) 8,5, Mersin (27.000 inw.) 6,2 en Kayseri (46.000 inw.) 0,6 miljoen £t.

De betalingstermijn was op 14 dagen gesteld, zodat de bedragen dus vóór 31 December moesten worden voldaan; weliswaar kreeg men hierbij 2 weken speling, doch voor elke week moest 1 % extra worden betaald.

Hierboven werd reeds opgemerkt, dat bij niet nakomen van de belastingverplichtingen binnen de vastgestelde termijn dwangarbeid zou volgen. Daar de helft van het in deze dwangarbeid te verdienen loon (£t 2,50 per dag) wordt ingehouden ter voldoening van de belastingschuld, zal deze straf in vele gevallen wel op een zeer langdurige dwangarbeid neerkomen. Hoeveel personen momenteel een dergelijke straf ondergaan, staat niet vast, sommigen spreken van tien-, anderen daarentegen van honderd-duizend.

Resultaat der heffing.

: Onmiddellijk na het aanvaarden van de heffings-wet werden de banksaldi geblokkeerd, welke blokkering gehandhaafd bleef, totdat met de betaling der bedragen kon worden begonnen. Voor deze betaling werd het gehele credietapparaat gemobiliseerd. De „Isch-Bank” (een semi-overheidsbedrijf) verleende, indien men tenminste 1/5 van de belastingschuld had voldaan, crediet op onderpand, zij het ook slechts voor enkele maanden en zij het ook tegen een rente van 1½ % per maand (dus 18 % per jaar). Geliquideerde goederenvoorraden en onroerende goederen werden door de Overheid, of door banken, waarin de Staat is geïnteresseerd (zoals bijvoorbeeld de „Emlak-Bank”), aangekocht of beleend.

Het is te begrijpen, dat al deze transacties hun weerslag in de bankstaten van de Centrale Bank („Merkes Bank”) moesten vinden. Hoewel jammer genoeg niet alle desbetreffende weekstaten in Nederland beschikbaar zijn, kan uit het aanwezige materiaal de gang van zaken toch vrij nauwkeurig worden nagegaan. Belangrijke wijzigingen

traden aan de actiefzijde op bij de posten „goud en deviezen in het buitenland” en „handelsswissels in het binnenland”. De stijging van deze posten is zeer goed te begrijpen; ter voldoening van de verplichtingen heeft men wissels verdisconteerd. Dat dus oorspronkelijk aan de passiefzijde de post „bankbiljettencirculatie” toenam, is hiermede geheel in overeenstemming. Dat de biljettenomloop in het begin van 1943 begint te dalen, is, na hetgeen hierover in het begin van dit artikel, is gezegd, duidelijk; de bankbiljetten, die bij de Centrale Bank terugkeren, worden uit de circulatie genomen. Hierbij dient men in het oog te houden, dat in het laatste jaar de circulatie gemiddeld met £t 20 miljoen per maand toenam. Bedroeg de biljettenomloop aan het einde van November 1942 dus 730 miljoen £t. dan had men midden Februari 1943 een omloop van £t 780 miljoen mogen verwachten. Daar de circulatie op dat moment circa £t 700 miljoen bedroeg; heeft de politiek op dit punt wel reeds een gedeeltelijk succes behaald. Hierop wees dan ook Saradjogloe in zijn bovengenoemde rede van 17 Maart jl. Men dient echter niet uit het oog te verliezen, dat de post „deposito's” op de passiefzijde van de bankbalans in dezelfde tijd een aanzienlijke stijging onderging, welke toeneming de vermindering van de bankbiljettencirculatie aanzienlijk overtrof.

Hieronder volgen de balansposten, die in de onderhavige periode de belangrijkste wijzigingen ondergingen (niet alle gegevens konden worden achterhaald).

	Goud en deviezen in het buitenland	Wisselportefeuille in het binnenland	Bankbiljetten in circulatie	Deposito's
	in £t 10 ⁶	in £t 10 ⁶	in £t 10 ⁶	in £t 10 ⁶
1938	—	97	205	—
1939	—	217	296	—
1940	—	260	418	—
1941	—	299	522	—
1942 VIII	—	347	616	—
IX	—	360	639	—
X	—	395	680	—
XI	92	442	730	97
XII ,5	90	451	742	102
,19	99	474	756	114
,28	101	476	764	143
1943 I ,16	—	496	714	202
,23	123	488	703	218
,30	127	483	700	216
II ,6	127	480	699	213
,12	133	479	698	219

Tenslotte zou de vraag kunnen worden gesteld, of, en in hoeverre, deze vermogensheffing ons iets kan leren omtrent de uitwerking van een eventueel na het beëindigen van de oorlog te houden heffing hier te lande. Ik meen, dat men hierover eerst na enige maanden een oordeel zal kunnen vellen, daar eerst dan de talrijke, nu nog lopende liquidatietransacties zullen zijn afgewikkeld. Hoewel dan uiteraard niet uit de bankstaat zal kunnen worden opgemaakt, hoeveel bezit de Overheid zich door de heffing heeft verworven, noch geconstateerd kan worden, hoeveel van de ontvangen middelen besteed zijn voor het doen van lopende uitgaven, zal over enige maanden toch, zij het misschien ook zeer vervaagd, kunnen blijken, welke gevolgen een heffing ineens op de geldcirculatie kan uitoefenen.

L. J. ZIMMERMAN.

¹⁾ „Die türkische Vermögensabgabe”, „Bank-Archiv”, 15 Februari 1943.

AANTEKENINGEN.

DE VERSTARRING DER PRODUCTIEKOSTEN.

Een verstarring der productiekosten, die als een toenemende druk der constante kosten voor den individueelen ondernemer het meest tastbaar is, vormt het centrale punt van de studie van Dr. P. J. Verdoorn, die binnenkort onder den bovenstaanden titel als 33e der onder auspiciën van het Nederlandsch Economisch Instituut uitgegeven publicaties verschijnt. Zooals bekend, speelt het verminderd aanpassingsvermogen der kosten een belangrijke rol in verschillende economische discussies, onder meer in verband met prijsverstarring, kartel- en trustvorming, alsook t.a.v. de internationale handelspolitiek. In de eigenlijke theoretische literatuur vindt men dit probleem daarentegen vrijwel nergens aangeroerd. Een vergelijkend statistisch onderzoek inzake de vraag, in hoeverre zich inderdaad sedert de laatste helft der vorige eeuw een verstarringsproces heeft voltrokken, is daarom niet van belang ontbloom.

Het verstarringsverschijnsel vormt een onderdeel van een groep verschijnselen, die men tegenwoordig onder den naam *structuurwijzigingen* samenvat, en de onderhavige studie kan als een proeve van structuurmeting worden beschouwd. De schrijver gaat in het eerste hoofdstuk na, wat onder structuur te verstaan is en hoe zij — in het algemeen — kan worden gemeten. Daarbij wordt uitgegaan van Wagemann's bekende omschrijving, die in aansluiting aan den gedachtegang van Frisch en Tinbergen in econometrisch opzicht verder wordt uitgewerkt.

Uit deze analyse blijkt vervolgens, op welke wijze een verstarring van de productiekosten, met wijzigingen in de economische structuur samenhangt, terwijl eveneens het verband tusschen de beide verschijnselen: „verstarring en relatieve toeneming der constante kosten” wordt geformuleerd. Aan een voorbeeld der „United States Steel Corporation” wordt geïllustreerd, hoe op eenvoudige wijze uit de flexibiliteiten en de onderlinge verhouding der verschillende kostencategorieën, het aandeel der gezamenlijke constante kosten in de totale kosten kan worden bepaald.

Evenwel blijkt tevens uit deze theoretische analyse, dat een verklaring der prijsstarheid uit een toeneming der constante kosten, zooals veelal geschiedt, logisch niet goed mogelijk is. Bij de behandeling der constante kosten gaat de bedrijfsconomie n.l. uit van de *reële kosten*, d.w.z. de prijsfluctuaties der productiefactoren en eindproducten worden doelbewust buiten beschouwing gelaten. Echter vormen deze reële kosten niet het geldoffer, dat de producent in een bepaald oogenblik brengt, en zijn daardoor geen maatstaf voor de toenemende verliesmogelijkheid in de baisse, welke de prijsstarheid zou moeten teweegbrengen.

Wordt daarentegen met het bestaan van prijsfluctuaties wel rekening gehouden en beschouwt men de constante kosten als „geldkosten”, dan blijken de volgende grootheden als „structurelementen” van het aandeel der constante kosten op te treden:

1. Het procentueele aandeel der verschillende kostencategorieën in de totale kosten.
2. De flexibiliteiten der verschillende reële kosten t.o.v. de bedrijfsdrukke (dus het aanpassingsvermogen der hoeveelheden der aangewende productiefactoren).
3. De aanbodsflexibiliteiten der productiefactoren.
4. De aanbodsflexibiliteit van het eindproduct.

Deze laatste flexibiliteit is representatief voor de prijsverstarring; men zal deze dus niet uit een „toeneming der constante kosten” kunnen verklaren, daar zij zelf een structurelement van het aandeel der constante kosten in de totale kosten vormt. Echter is wel een verklaring der starheid mogelijk uit een combinatie der drie eerstgenoemde elementen van structurelementen, die door den auteur daarom als de „flexibiliteit der productievoorwaarden” wordt aangeduid.

Het statistisch gedeelte van het onderzoek (het tweede en derde hoofdstuk) behandelt de ontwikkeling van de

verschillende structurelementen der constante kosten. In sommige gevallen bleek het mogelijk vergelijkbaar materiaal van circa 1850 af bijeen te brengen, in andere moest met een vergelijking met de periode 1900—1914 worden volstaan. Om het cijfermateriaal en de conclusies zoo representatief mogelijk te houden, zijn in de eerste plaats gegevens omtrent de industrieele productie in haar geheel bewerkt. Daarnaast is echter in ruime mate aandacht geschonken aan enkele individueele bedrijfstakken (hoogovens, staal- en machine-industrie, textielnijverheid, mijnbouw, spoorwegen e.a.), waardoor het gevaar van „bloede-loosheid” is vermeden.

Achtereenvolgens wordt in hoofdstuk II het verloop van het aandeel der kostencategorieën in de totale kosten nagegaan. Vanzelfsprekend valt de nadruk op de loon- en materiaalkosten. Evenwel is ook aan de salarissen en afschrijvingen een afzonderlijke paragraaf gewijd. Het aandeel van loon en materiaal in de productiewaarde blijkt in het algemeen geen wijziging te hebben ondergaan, een feit, dat weliswaar reeds bekend is (Bowley, Douglas, Kaletki), doch op de vraag, of de constante kosten toenemen, een nieuw licht werpt. De invloed van gewijzigde productiemethoden en stijging der arbeidsproductiviteit wordt afzonderlijk voor het mijnwezen, het hoogovenbedrijf en de textielnijverheid nagegaan.

Het derde hoofdstuk houdt zich bezig met de studie der *flexibiliteiten*. De meeste aandacht wordt besteed aan de gevoeligheid der arbeidshoeveelheid t.o.v. wisselingen in de bedrijfsdrukke, welke in alle onderzochte gevallen blijkt te zijn gestegen; een feit, dat niet onmiddellijk voor de hand ligt. De aanbodsflexibiliteit van loonen en prijzen wordt eveneens behandeld; zij vertoont niet steeds dezelfde ontwikkeling. In enkele gevallen valt echter een zeer duidelijke verstarring waar te nemen. De flexibiliteit der loonkosten als geldkosten blijkt aan eenige stijging onderhevig te zijn, zoodat het gedeelte der loonen, dat constant is, moet zijn gedaald. T.o.v. de salariskosten bestaan over vroegere perioden geen gegevens; na 1919 blijken zij in de Vereenigde Staten — wel verre van constant te zijn — slechts een iets geringere soepelheid dan de loonen te bezitten.

In het vierde hoofdstuk wordt getracht een samenvattend beeld van de flexibiliteit der totale kosten te verkrijgen. Een dergelijke berekening stelt echter zeer zware eischen aan de volledigheid van het statistisch materiaal en was daardoor alléén voor de Vereenigde Staten mogelijk. Zij levert het volgende resultaat:

	Aandeel der constante kosten in de totale kosten	Flexibiliteit der productievoorwaarden
1901—1914	22,5 %	1,1
1919—1937	16,5 %	1,2

Het aandeel der constante kosten is in de Vereenigde Staten dus niet gestegen, doch waarschijnlijk zelfs gedaald. Gaat men de ontwikkeling der belangrijkste structurelementen der constante kosten in andere landen na, dan is ook daar een toeneming der constante kosten c.q. een daling van de flexibiliteit der productievoorwaarden niet zeer aannemelijk. Het is daarom geenszins zeker, dat de verklaring der prijsverstarring uit een toeneming der constante kosten, of (meer nauwkeurig) een verminderde flexibiliteit der productievoorwaarden, geldigheid bezit.

In een appendix wordt tenslotte een quaestie der wiskundige statistiek behandeld, die door de betrokken literatuur is veronachtzaamd, n.l. de vraag, hoe de totale regressie-coëfficiënt bepaald dient te worden bij het optreden der zgn. „time lags”. Een groot aantal tabellen en grafieken geven een uitvoerige toelichting op het statistisch gedeelte dezer studie, terwijl een nauwkeurige bronvermelding een goede documentatie vormt der op dit gebied beschikbare gegevens.

DE 33ste PUBLICATIE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT.

Binnenkort zal verschijnen de 33ste publicatie van het Nederlandsch Economisch Instituut, t.w.:

„De verstarring der productiekosten” door Dr. P. J. Verdoorn. Deze studie wordt in den handel gebracht voor f 5,—. Voor donateurs en leden van het Nederlandsch Economisch Instituut geldt de verminderde prijs van f 3,75.

Donateurs en leden kunnen zoowel bij het Secretariaat van het N.E.I., Nieuwe Binnenweg 175a, Rotterdam-C (Giro No. 8408) als bij den boekhandel en de uitgevers (De Erven F. Bohn, Haarlem) bestellen. Anderen *uitsluitend* bij den boekhandel en de uitgevers.

DE ZWITSERSCHE VOLKSHUISHOUDING NA DEN OORLOG.

In het „Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft” van October 1942 komt een artikel voort van de hand van prof. V. F. Wagner onder den titel „Nachkriegsprobleme der schweizerischen Volkswirtschaft”, waaraan wij het volgende ontleenen. Vooropgesteld zij, dat de vraagstukken, waarvoor de Zwitsersche volkshuishouding na den oorlog zal komen te staan, zich in vrijwel alle landen, maar dan dikwijls in nog grooteren omvang, zullen voordoen.

Het in den titel aangeduide vraagstuk valt in tweeën uiteen:

1e. De problemen van den tijd van overgang van het economisch beleid in den oorlog naar de economische politiek in vredesomstandigheden.

2e. Het vaststellen van de richtlijnen voor de economische politiek, welke zal moeten worden gevoerd, zoodra het overgangsstadium voorbij is.

Ad. 1e. Prof. Wagner verwacht, dat het overgangsstadium uiteen zal vallen in de volgende drie fasen:

a. Een economische „kortsluiting”, een crisis vlak na het beëindigen der vijandelijkheden;

b. Een korten tijd van hoogconjunctuur;

c. De definitieve overgang tot de economische politiek in vredesstijd.

Het is duidelijk, dat dit slechts tendenties zijn, welke zich des te scherper zullen voordoen, naarmate het minder gelukt ze door een adequate politiek te verzachten of zelfs te voorkomen.

a. De eerste phase.

De oorlogstoestand, waaruit deze tendenties groeien, wordt met name gekenmerkt door een verandering in de productie- en verbruiksstructuur van het economisch leven. De voortbrenging van consumptiegoederen vooral, wordt aanzienlijk verkleind, doordat het leger en de oorlogsindustrie veel arbeidskrachten tot zich trekken, terwijl door het wegvallen of eventueel minder worden van den internationalen handel vele bedrijven onder productiedeviatie moeten gaan werken, met als gevolg, dat de productiviteit minder wordt; het is duidelijk, dat hierdoor de productie van verbruiksgoederen, evenals van de minder noodzakelijke productiemiddelen, aanzienlijk wordt beperkt. In Zwitserland vielen de gevolgen van deze beperking nogal mee, althans in het begin van den oorlog, doordat de aanzienlijke voorraden eerst konden worden ingeteerd. Tegenover deze gedaalde productie stond een gestegen geldinkomen, met als gevolg, dat zich belangrijke prijsstijgingen voordeden.

Vooraf ook de organisatorische zijde van het economisch leven werd sterk gewijzigd door het overheidsingrijpen op schier alle gebied. Productie en gebruik werden geregeld, de prijzen werden beheerscht en maatregelen werden genomen om de ontstane zwevende koopkracht af te roemen; de internationale handel, voorzoover nog aanwezig, werd door de Overheid geleid. Aan het einde van den oorlog zal de Staat dus vrijwel overal regelend bezig zijn.

Het centrale na-oorlogsch probleem is de overgang van

de oorlogs- op de vredes-organisatie van het economisch leven. Theoretisch zou het proces in omgekeerde volgorde kunnen verlopen als indertijd bij den overgang van de vredes- op de oorlogsproductie. Arbeidskrachten en productiemiddelen zouden kunnen worden vrijgegeven en de geldbehoefte van de Overheid zou minder zijn, zoodat er dus meer geld voor particuliere doeleinden beschikbaar zou komen. Waarschijnlijk zal dit alles niet zonder vrijvingen kunnen verlopen, daar de kans groot is, dat de wegevalen overheidsvraag niet direct door de civiele vraag zal kunnen worden gecompenseerd. Van de door prof. Wagner in dit verband genoemde vrijvingsverschijnselen zijn de belangrijkste die, welke van technischen aard zijn en die, welke liggen op het terrein van den Buitenlandschen handel. De omschakeling van het productieproces der bedrijven, welke voor de oorlogsindustrie werkten, op het voortbrengen van goederen, bestemd voor het normale verbruik, zal eenigen tijd kosten. Bovendien zal de invoer van grondstoffen, als gevolg van het zwaar gehavende wereld-transportapparaat, aanvankelijk op groote moeilijkheden stuiten, terwijl de exportindustrie, om dezelfde redenen, niet op volle capaciteit zal kunnen werken. Om nu de economische „kortsluiting” van de eerste phase te voorkomen, beveelt prof. Wagner een geleidelijke demobilisatie aan, terwijl de loopende opdrachten voor de bewapeningsindustrie in geen geval zullen mogen worden ingetrokken. Verder zullen de exportindustrieën zoo mogelijk op voorraad moeten produceeren onder overheids-garantie, terwijl een openbare werken-politiek de rest zal moeten doen om de in dit stadium dreigende werkloosheid te voorkomen.

b. De tweede phase.

Wanneer de hindernissen van de eerste phase overwonnen zullen zijn, kan zich, als men alles rustig zijn gang laat gaan, een enorme conjunctureele hausse ontwikkelen, doordat er groote vraag zal zijn naar consumptiegoederen, duurzame gebruiksgoederen en productiemiddelen. Deze hausse zou dan evenwel, naar te verwachten valt, in een crisis en depressie eindigen, net als zich in 1920 heeft voorgedaan.

Prof. Wagner meent, dat het ter voorkoming eener eventuele hausse noodig is, het prijsniveau stabiel te houden. Ongetwijfeld is dit een belangrijke vorm van conjunctuurpolitiek, maar het is de vraag, of prijsstabilisatie voldoende is om een hausse te voorkomen. Vermoedelijk zal een verdergaand overheidsingrijpen, uitlopend op een effectieve investeringscontrole, noodzakelijk zijn om het bovengenoemde euvel te voorkomen. Een belangrijk wapen van de economische politiek in dit stadium wordt gevormd door de handelspolitiek. Verhinderd zal moeten worden, dat door te grooten invoer de prijzen der Zwitsersche landbouwproducten gaan dalen of dat hooge prijzen van ingevoerde industrieproducten het Zwitsersche prijspeil nog meer doen stijgen.

c. De derde phase.

Wanneer de opkomende hausse zal zijn bedwongen, is inmiddels de derde phase ingetreden, nl. die van den definitieven overgang tot het economisch stelsel in den vrede. Prof. Wagner verwacht, dat met name de internationale handel in sterke mate door de Overheid zal worden geleid en beheerscht, mede doordat vele landen wel zullen willen importeerden uit Zwitserland, maar aanvankelijk niet zullen kunnen betalen. Internationale credietverleening zal dus noodig zijn, en het is van belang, dat de Regeering regelt, aan welk land crediet kan worden verleend, mede in verband met zijn terugbetalingscapaciteit, welke uiteindelijk in goederen zal dienen te geschieden.

Verder is de bepaling van het niveau, waarop de monetaire autoriteiten in de verschillende landen de valuta zullen willen stabiliseeren, van groot belang, zooals ook de

ervaringen van na den vorigen wereldoorlog hebben uitgegeven, toen de valuta's veelal te hoog werden gestabiliseerd, met als gevolg een dalend prijsniveau na 1920. Het zal een uiterst moeilijke kwestie zijn, de internationale koersrelaties tusschen de verschillende munteenheden vast te stellen; men zal overeenkomsten moeten treffen, waarbij de betalings- en schuldenbalanspositie der verschillende landen een belangrijke rol moeten spelen. Voorkomen moet worden, dat door een algemeen te hoge stabilisatie, de wereld weer zal geraken in een toestand van een dalend prijsniveau, zooals na 1920. Desondanks is voor Zwitserland een te snelle depreciatie der valuta niet wenschelijk, omdat de ingevoerde goederen, waaraan groote behoefte zal bestaan, dan nog duurder zullen worden, dan zij zonder die depreciatie al zullen zijn en het reeds hoge prijsniveau nog sterker zullen doen stijgen, terwijl van een vergemakkelijking van den uitvoer, om de reeds eerder vermelde redenen, ook bij een vrij sterke zgn. valuta-concurrentie, weinig sprake zal kunnen zijn.

Tenslotte wijdt prof. Wagner nog een enkel woord aan het tweede hoofdprobleem.

De toekomstige economische politiek van Zwitserland.

Hij wijst er op, dat de economische politiek van Zwitserland op den langen termijn niet één van de beide uitersten van vrije of volledig gebonden huishouding zal kunnen zijn, daar elk van deze stelsels een breuk zou beteekenen met het historisch geworden, terwijl als eerste eisch de continuïteit in de economische politiek moet worden gesteld. De economische politiek zal een synthese tusschen deze beide uitersten moeten vormen. Tal van bedrijfstakken zullen beslist leiding en bescherming noodig hebben. Als voorbeeld worden genoemd de landbouw, die anders ongetwijfeld in de internationale concurrentie zal ten ondergaan, en de kleinhandel en het kleinbedrijf, waar het aantal bedrijven veel te groot is; aan het vrije spel der economische krachten overgelaten, zou in deze laatste twee bedrijfstakken ongetwijfeld op den duur wel een zekere saneering tot stand komen, maar dat zou allerlei ongewenschte spanningen in het leven roepen. Een vrijwillige medewerking van het bedrijfsleven, dikwijls in den vorm van bedrijfsorganisaties, zou zeer gewenscht zijn, waarbij de taak van de Overheid dan vooral coördineerend zou zijn.

DE NEDERLANDSCHE KAPITAALMARKT IN 1942.

Rectificatie. In het artikel onder bovenstaanden titel („E.-S.B.” van 24 Maart 1943) is in de derde kolom van tabel II, achter de gegevens over den Houthandel v/h Bontekoning & Aukes vermeld resp. „boven pari” en „onbekend”. Men maakt ons er op attent, dat de koers van uitgifte van bedoelde f 771.000 aandeelen 125% heeft beloopen. Het reële bedrag bedraagt derhalve f 963.750.

• INGEZONDEN STUKKEN.

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

Mr. A. P. M. Daalderop schrijft ons:

In het nummer van „E.-S. B.”, d.d. 24 Februari jl., lazzen wij een belangwekkend artikel van Dr. Tobi inzake het vraagstuk der zgn. erkenningen in groot- en kleinhandel, in verband gebracht met het optreden van de verschillende bedrijfsorganisaties, en speciaal dan die op het gebied van den handel.

Schrijver weet uit een rijke ervaring te putten en aangenomen mag dat ook worden, dat het door schrijver uiteengezette systeem van het verleenen van erkenningen reeds in de practijk op haar bruikbaarheid is getoetst.

Uit den opzet van het stuk van Dr. Tobi meenen wij te mogen concluderen, dat het voorgestelde erkennings-

systeem bedoeld is vóór de zgn. horizontale bedrijfsorganisaties, meer speciaal dan de vakgroepen op het gebied van groot- en kleinhandel. Wanneer wij daarvan uitgaan, dan moeten wij toch tegen een passage van het stuk van Dr. Tobi stelling nemen en wel tegen die, waarin over het „hooger beroep” wordt besproken. Schrijver meent, dat de quaestie „welke instantie als hooger-beroepsinstantie zal optreden”, formeel als opgelost kan worden beschouwd door de instelling van het „Scheidsgerecht”, bedoeld in art. 13 van het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941.

In de eerste plaats moet worden opgemerkt, dat voor bedrijfsorganisaties op een ander gebied dan dat van de voedselvoorziening, deze oplossing al heel vreemd zou zijn. Wij zullen dus aannemen, dat schrijver bij de behandeling van zijn onderwerp zeer speciaal het oog heeft gehad op de bedrijfsorganisaties op het gebied der voedselvoorziening en aanverwante gebieden, al wordt zulks niet expressis verbis gesteld. Vervolgens echter is de vraag gewettigd, of bij de horizontale bedrijfsorganisaties op het gebied der voedselvoorziening het „hooger-beroep in „erkenningquaesties” (waarover het hier immers gaat) thuis behoort bij het bovengenoemde scheidsgerecht.

Dat uit eenigerlei bepaling op dit gebied de competentie van genoemd scheidsgerecht zou voortvloeien is niet aannemelijk. Dat het scheidsgerecht *zonder meer* competent zou zijn om als hooger-beroepsinstantie in erkenningquaesties bij horizontale organisaties op te treden, is mij niet duidelijk.

M.i. dient het bedoelde scheidsgerecht op te treden, indien er maatregelen worden genomen, die *saneering* beoogen, zooals deze nader zijn aangegeven in art. 7 lid 2 sub 2 van het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941. Dergelijke saneeringsmaatregelen zijn echter, zooals schrijver ook zelf mededeelt, verboden terrein voor de horizontale organisaties. Ondanks het verbod om „saneeringsmaatregelen” te nemen, moet aangenomen worden, dat de horizontale organisaties toch mogen overgaan tot het nemen van maatregelen, waaronder het stellen van normen, die moeten leiden tot het bepalen van wie wel en wie niet als lid van de betreffende bedrijfsorganisatie moeten worden beschouwd. Hier komt men op een terrein, dat in het bijzonder aan de bedrijfsgenooten ter beoordeeling moet blijven, zij het dan met inachtneming van een noodige garantie voor de objectiviteit, waar ook Dr. Tobi op doelt en waarmee hij in zijn erkenningssysteem rekening houdt. Bij deze gevallen van erkenning is er m.i. geen enkele relatie tusschen horizontale organisatie en het genoemde scheidsgerecht. Wij hebben hier immers niet te maken met maatregelen, genomen op grond van eenige bepaling van het Organisatiebesluit Voedselvoorziening, en juist bij toepassing van laatstgenoemde bepalingen is beroep op het speciaal daarvoor ingestelde scheidsgerecht opgesteld.

Voorzover men bij de horizontale organisaties tot erkenning kan overgaan, dient m.i. beroep open te staan bij een instantie, die aan de horizontale organisatie van het bedrijfsleven gelieerd is, bijv. de Raad van het Bedrijfsleven of een bij dit orgaan in het leven te roepen Beroepscommissie, die uit verschillende afdelingen kan bestaan al naar gelang de verschillende bedrijfstakken. Hiermee wordt een vlotte en deskundige wijze van behandeling bevorderd, waarbij er op kan worden gewezen, dat bij verschillende bedrijfstakken, die behoorlijk georganiseerd waren, reeds goed functioneerende beroepscommissies bestonden, die derhalve voor de betreffende branche reeds over een behoorlijke ervaring en een algemeen overzicht beschikken; zou inschakeling of overheveling van dergelijke commissies in het te creëren beroepsapparaat niet aanbevelenswaardig zijn? Bij een dergelijke oplossing lijkt mij de belangenbehartiging der bedrijfsgenooten voldoende gewaarborgd en wordt het principe, dat over „horizontale” quaesties niet beslist moet worden door „verticale” instanties, gehandhaafd.

Naschrift.

Gaarne maak ik gebruik van de mij geboden gelegenheid een enkel woord toe te voegen aan bovenstaand ingezonden stuk. De veronderstelling van den schrijver, dat ik bij de bespreking van het hooger beroep bij het scheidsgerecht, bedoeld in art. 13 van het Organisatiebesluit Voedselvoorziening 1941 alleen het oog heb gehad op de bedrijfsorganisaties op dit terrein is natuurlijk juist. Maar nu zal het in de meeste gevallen wel zoo zijn, dat erkenningsmaatregelen, door de horizontale organisaties te nemen, worden ingegeven door den wensch een bepaalde saneering te bereiken en in dié gevallen zal er steeds samenwerking moeten zijn tusschen horizontale organisaties en bedrijfschap. In dergelijke gevallen schijnt mij de competentie van bedoeld scheidsgerecht te verdedigen, hetgeen de heer Daalderop trouwens ook zelf toegeeft.

Anders ligt de zaak inderdaad, wanneer het geval zich voordoet, waarop de schrijver in de laatste alinea van zijn ingezonden stuk doelt. In het bijzonder, waar de heer Daalderop achter den zin „zou inschakeling of overheveling van dergelijke commissies in het te creëren beroepsapparaat niet aanbevelenswaardig zijn?” een vraagteken plaatst. Dit wordt hierdoor een rhetorische vraag, die niet beantwoord behoeft te worden, omdat de vraagsteller immers alleen maar een toestemmend antwoord mag verwachten. Welnu, een dergelijk antwoord geef ik hem gaarne, want ik ben het te dezen opzichte geheel met hem eens!

Dr. E. J. TOBI.

BOEKBESPREKINGEN.

Boekhoudvoorschriften van de Bedrijfsgroep Grafische Industrie. (Uitgave van den Accountantsdienst en de Bedrijfsgroep Grafische Industrie).

De Bedrijfsgroep Grafische Industrie is de eerste bedrijfsorganisatie in Nederland geweest, die voor haar leden bindende boekhoudvoorschriften heeft uitgevaardigd. Van deze sinds 1. Januari 1942 in werking getreden voorschriften is kort geleden een verbeterde en meer uitgebreide samenvatting in boekvorm verschenen.

Het doel van deze boekhoudvoorschriften is, om, behalve de leiders der betreffende ondernemingen voldoende inzicht in den gang van zaken te geven, in de toekomst te komen tot een nauwkeurige vaststelling van den kostprijs, teneinde deze als grondslag voor de vaststelling van een rationeelen verkoopprijs te gebruiken: een eenvormige wijze van administratie bij de aangesloten ondernemingen is hiertoe een eerste eisch.

Bij de totstandkoming van de voorschriften diende een oplossing te worden gevonden voor de moeilijkheid, dat het meerendeel der grafische bedrijven uiterst kleine ondernemingen zijn, waar de ondernemer, hetzij alleen, hetzij met slechts enkele hulpkrachten werkt: het spreekt van zelf, dat in dergelijke gevallen, in den beginne althans, aan de administratie geen hoge eischen gesteld mogen worden. De oplossing heeft men hierin gezocht, dat voor de kleine bedrijven, dat zijn die, waarbij minder dan zes personen technisch werkzaam zijn, een belangrijk eenvoudiger administratie wordt voorgeschreven dan voor de grootere bedrijven.

In het eerste geval kan men volstaan met de navolgende boeken of staten: Kas-Giroboek, Inkoopboek, Orderboek, Verkoopboek, Onkostenspecificatieboek, Voorraadboekhouding, voor papier en boekbinderslinnen, staat van machines, inventaris en gereedschappen, Inventarisen Balansboek.

Bij de meer uitgebreide bedrijven is het voeren van een boekhouding volgens de zgn. „dubbele methode” verplicht. Er is een rekeningschema voorgeschreven, waarbij de rekeningen zijn ingedeeld volgens het decimale stelsel in groepen; de indeeling is gelijk aan die, welke

in 1937 in Duitschland voor het geheele bedrijfsleven verbindend werd verklaard. De groepen 6 en 7, die de afdeelingresultaten moeten geven, zijn voorloopig nog niet gebruikt. Het ligt namelijk in de bedoeling in de toekomst nadere voorschriften te geven omtrent de invoering van een kostprijsboekhouding, waarbij dan deze groepen zullen worden ingeschakeld. Hieruit blijkt wel, dat degenen, die de leiding van dit onderdeel van de werkzaamheden van de bedrijfsgroep hebben, niet dan zeer voorzichtig te werk willen gaan met het stellen van eischen aan de administraties der bedrijfsgenooten; een naar mijn meening zeer toe te juichen standpunt. Eenzelfde houding valt te bespeuren in de gegeven toelichting, waarin het na te streven doel duidelijk wordt gemotiveerd en uitvoerig wordt ingegaan op de wijze, waarop bepaalde posten in de administratie verwerkt dienen te worden, teneinde de bedrijfsgenooten de overgang naar de gewenschte administratievorm te vergemakkelijken. Hierbij wordt het nut van tusschentijdsche resultaten-overzichten bepleit, waartoe men in de toekomst wil komen; merkwaardig is, dat men dit afhankelijk meent te moeten stellen van de invoering van een kostprijsadministratie, iets dat, naar mijn meening, hiervan geheel losstaat.

Nog dient vermeld te worden, dat bij de groep van de grootere ondernemingen tijd-verantwoording van de arbeiders, hetzij per werkzaamheid, hetzij per dag, verplicht is gesteld, gesplitst in direct-productieve en niet-direct-productieve uren; evenzoo dient per machine een kaart te worden bijgehouden, waaruit de productiviteit blijkt.

Mr. B. MORET.

ONTVANGEN BOEKEN, BROCHURES EN STATISTIEKEN.

BOEKEN.

Economische Bewegingsleer door Dr. J. Tinbergen. (Amsterdam 1943; N.V. Noord-Hollandsche Uitgeversmaatschappij).

BROCHURES.

Verslag van de Nederlandsche Kamer van Koophandel voor België te Brussel. (Brussel 1942; van Rossum).

STATISTIEKEN.

Statistiek voor den detailhandel in textielwaren VII (1940—1941). ('s-Gravenhage 1942; Economisch Instituut voor den Middenstand).

„Het boekjaar 1940/41 bracht ten opzichte van de voorafgaande jaren een belangrijke verbetering van de bedrijfsuitkomsten... In tegenstelling met omzet en brutowinst is het bedrag der bedrijfskosten nagenoeg gelijk gebleven. Als gevolg van één en ander is het economisch resultaat belangrijk verbeterd... Opgemerkt moge hier intusschen worden, dat deze ontwikkeling in hoofdzaak berustte op het uitverkoopen van oude voorraden”.

De uitgave bevat voorts de gebruikelijke statistieken.

OVERHEIDSMAATREGELEN OP ECONOMISCH GEBIED.

HANDEL EN NIJVERHEID.

Organisatie bedrijfsleven. Wijzigingen in de organisatie van de vakgroep Tusschenpersonen in granen. (E.V. 5/3/43, pag. 252; Stct. No. 40.).

Prijsgeregelingen. Nadere prijsvoorschriften met betrekking tot de vaststelling van maximum-prijzen voor snijbloemen en potplanten, vastleggen van een plaats gevonden hebbende prijsverhoging voor belegen kaas en het vaststellen van maximum-huurprijzen voor bouwwerktuigen. (E.V. 5/3/43, pag. 252 en 254; (Stct. No. 39 en 40).

Textiel. Bericht inzake instelling van een sectie Lompen van het Rijkstextielbureau. (E.V. 5/3/43, pag. 254; Stct. No. 38).

Vervoer. Vervoerverbod voor vaste brandstoffen in roei-booten e.d. op bepaalde waterwegen en havens zonder een geldig vervoerbewijs. (E.V. 5/3/43, pag. 252; Stct. No. 42).

LANDBOUW EN VOEDSELVOORZIENING.

Brood. Nadere bepalingen inzake het gebruiken van bepaalde stoffen bij de bereiding van brood. (E. V. 5/3/43, pag. 252; Stct. No. 38).

Landbouw. Regeling inzake de bestrijding van de kruisbestuiving in bepaalde gebieden. (E. V. 12/3/43, pag. 284; Stct. No. 45).

Pluimvee. Nadere mededeeling inzake de intrekking van eenige pluimveeregelingen, welke materie thans bij verordening van het Bedrijfschap voor Eieren en Pluimvee wordt geregeld. (E. V. 5/3/43, pag. 254; Stct. No. 39; Voedselvoorzieningsblad van 24/2/43, No. 12).

Zaai-zaad. Verordening inzake inlevering van zaai-lupinen door telers. (E. V. 5/3/43, pag. 254; Stct. No. 41).

VERKEER.

Beperking logiesgelegenheid. Nadere uitvoeringsvoorschriften met betrekking tot de regelingen inzake de beperking van logiesgelegenheid. (E. V. 5/3/43, pag. 252; 12/3/43, pag. 282; Stct. No. 43).

Personenvervoer. Overdracht van de werkzaamheden van de Commissie Vergunningen Personenvervoer aan den Secretaris-Generaal van het Departement van Waterstaat. (E. V. 5/3/43, pag. 252; Stct. No. 42).

STATISTIEKEN:

STAND VAN 'S RIJKS KAS.

Vorderingen	23 Febr. 1943	15 Maart 1943
Saldo van 's Rijks Schatkist bij de Nederlandsche Bank	f —	f —
Saldo b. d. Bank voor Ned. Gemeenten	103.983,34	—
Voorschotten op ult. Febr. resp. Jan. '43 aan de gem. verstrekt op aan haar uit te keeren hoofdsom der pers. bel. a. d. hoofdsom der grondbel. en der gem. fondsbel., alsmede op de belastingen en op de vermogensbelasting	7.522.748,12	17.714.717,35
Voorschotten aan Ned.-Indië ¹⁾	264.482.807,09	268.812.347,09
Idem voor Suriname ¹⁾	8.179.286,65	8.179.286,65
Idem aan Curaçao ¹⁾	280.227,66	280.227,66
Kasvord. wegens creditverstreking a. h. buitenland	16.012.028,—	16.012.028,—
Daggeldleeningen tegen onderpand	—	—
Saldo der postrek. van Rijks-comptabelen	149.877.293,60	184.699.422,90
Vordering op het Alg. Burg. Pensioenfonds ¹⁾	4.875.184,81	—
Vordering op andere Staatsbedr. en instellingen ¹⁾	122.146.019,18	125.415.511,20
Verplichtingen		
Voorschot door de Ned. Bank ingevolge art. 16 van haar oetloopverstrekt	f 15.000.000,—	f 11.060.961,19
Voorschot door de Ned. Bank in reken.-cour. verstrekt	2.116.963,10	—
Schuld aan de Bank voor Ned. Gemeenten	—	123.338,18
Schatkistbiljetten in omloop	110.096.000,—	110.096.000,—
Schatkistpromessen in omloop	2637.200.000,— ¹⁾	2745.800.000,— ¹⁾
Daggeldleeningen	—	—
Zilverbons in omloop	138.382.057,50	138.469.300,—
Schuld op ultima Febr. resp. Jan. '43 aan de gem. wegens a. h. uit te keeren hoofds. d. pers. bel. a. d. hoofds. d. grondb. e. d. gem. fondsbel. alsmede op die bel. en op de vermogensbelasting	—	—
Schuld aan het Alg. Burg. Pensioenfonds ¹⁾	—	495.277,29
Id. aan het Staatsbedr. der P. T. en T. ¹⁾	303.053.481,98	324.829.901,36
Id. aan andere Staatsbedrijven ¹⁾	6.412.568,73	6.419.531,91
Id. aan div. instellingen ¹⁾	184.826.391,69	193.885.689,57

¹⁾ In rekg. crt. met 's Rijks Schatkist. ²⁾ Rechtstreeks bij De Nederl. Bank geplaatst f 120.000.000,—. ³⁾ Idem f 156.000.000,—

DE NEDERLANDSCHE BANK.

Verkorte balans op 29 Maart 1943.

Activa.		
Binnenl. wissels, promessen, enz.	{ Hfdbank. f 131.200.000 Bijbank „ „ Agentsch. „ 510	f 131.200.510
Papier op het buitenland	f 2.091.489.160	f 2.091.489.160
Af: Verkocht maar voor de bank nog niet afgeleopen	—	—
Beleeningen incl. voorschotten in rekening-courant op onderpand	{ Hfdbank. f 129.284.631 ¹⁾ Bijbank „ 1.266.034 Agentsch. „ 10.690.524	f 141.241.189
Op effecten, enz.	f 141.208.524 ¹⁾	f 141.208.524 ¹⁾
Op goederen en ceelen	32.665	32.665
Voorschotten aan het Rijk	—	141.241.189 ¹⁾
Munt en muntmateriaal:		218.201
Gouden munt en gouden muntmateriaal	f 885.852.442	885.852.442
Zilveren munt, enz.	4.115.601	4.115.601
Belegging van kapitaal, reserves en pensioenfonds	—	889.968.043
Gebouwen en meubelen der Bank	—	60.455.565
Diverse rekeningen	—	4.000.000
		187.658.156
		f 3.506.230.825

Passiva.

Kapitaal	f 20.000.000
Reservefonds	8.050.923
Bijzondere reserves	19.564.874
Pensioenfonds	13.216.267
Bankbiljetten in omloop	2.997.619.045
Bankassigtiën in omloop	137.490
Rek.-Courant } Van het Rijk f	
} Van anderen „	437.256.001
Diverse rekeningen	437.256.001
	10.386.225
	f 3.506.230.825

Beschikbaar dekkingssaldo	f 1.727.110.766
Minder bedrag aan bankbiljetten in omloop dan waartoe de bank gerechtigd is	4.317.776.915
Schatkistpapier, rechtstreeks bij de bank ondergebracht	122.000.000
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 muntmater.	Circulatie	Andere opeisch. schulden	Beschikb. dekkingssaldo	Dekkingperc.
29 Mrt. '43	885.852	2.997.619	437.393	1.727.111	26
22 „ '43	885.836	3.258.252	227.498	1.619.331	26
15 „ '43	885.835	3.295.453	158.938	1.610.796	26
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.)
29 Mrt. '43	131.201	122.000	141.241	2.091.489	187.658
22 „ '43	164.802	152.000	177.313	2.067.224	193.059
15 „ '43	156.002	156.000	174.756	2.046.124	182.992
6 Mei '40	9.853	—	217.726	750	150.648

DUITSCHER RIJKSBANK.

(in mill. R.M.)

Data	Goud en deviezen	Renten-bank-scheine	Andere wissels, chèques en schatkistpapier	Beleeningen
23 Maart 1943	76,9	348,3	36.698,5	17,6
15 „ 1943	76,7	305,3	26.984,8	28,8
6 „ 1943	76,5	281,5	26.976,5	17,6
23 Aug. 1939	77,0	27,2	8.140,0	22,2

Data	Effecten	Diverse Activa	Circulatie	Rekg.-Crt.	Diverse Passiva
23 Mrt. '43	48,5	1.215,9	23.409,2	3.839,9	378,9
15 „ '43	49,9	1.326,5	23.837,8	3.713,5	391,5
6 „ '43	47,5	1.712,2	24.082,4	3.933,8	352,9
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 Rechscredit-kassen	Credit a. h. particuliere bedrijfsleven	Crediet aan Staat en openbare lichameg	Overheids-fondsen	Circulatie	Postcheque-ambt	Rekening-Courant
18 Mrt '43	58.803	577	20.285	1.008	71.739	4.009	4.412
1 ^a „ '43	58.368	607	20.581	1.144	71.984	4.122	3.781
1 ^a „ '43	57.908	658	20.837	1.226	71.738	4.104	3.977
18 Febr. '43	56.645	678	20.940	1.430	70.563	4.045	4.276
„ '43	56.098	693	20.891	1.587	70.480	4.012	3.950
8 Mei '40	23.606	5.394	695	1.480	29.806	—	909

NEDERLANDSCH INDISCHE HANDELSBANK, N.V.
 AMSTERDAM — ROTTERDAM — 's-GRAVENHAGE
Alle Bank- en Effectenzaken

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

Onze speciale afdeling: Drukwerk voor controle en administratie, levert alle voorkomend drukwerk op dit gebied concurrerend, snel en accuraat. Uitgifte-apparaten in groote verscheidenheid van werkwijze en capaciteit naar de behoeften van elk bedrijf. Onze terzake-kundige staf is te allen tijde voor gratis advies te Uwer beschikking.

Tel. 69300
 (3 lijnen)

Dr. J. R. A. Buning:

De beleggingen der bijzondere spaarbanken in Nederland

Publicatie No. 32

van het Nederlandsch Economisch Instituut

Prijs f 3.65*

(voor donateurs en leden van het N.E.I. f 2.75)

Verkrijgbaar in den boekhandel

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

Binnenkort verschijnt als 33e publicatie van het N.E.I.

Dr. P. J. VERDOORN

„De Verstarring der Productiekosten”

PRIJS f 5.—*

(Prijs voor leden en donateurs van het N.E.I. f 3.75)

Verkrijgbaar in den boekhandel en bij de uitgevers

De Erven F. Bohn N.V., Haarlem

Wie van de leden of abonné's heeft voor de redactie ter overname:

No. 497 van 8 Juli 1925

Redactie
 Economisch-Statistische Berichten

Openbare werken en Conjunctuurbeweging

door **Dr. Ir. A. Baars**
PRIJS f 2.10*

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

In den boekhandel verkrijgbaar
UITGAVE: DE ERVEN F. BOHN N.V., HAARLEM

Publicaties van het Nederlandsch Economisch Instituut:

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

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

Verkrijgbaar in den boekhandel