

BOEKBESPREKINGEN

Dr. C. H. Elbers: RESERVERING IN HET PARTICULIERE BEDRIJFSLEVEN EN BIJ OVERHEIDSBEDRIJVEN. Leiden 1957 X en 210 blz.

door Prof. Dr. J. L. Mey

Het boek dat hierboven is vermeld diende de schrijver als proefschrift ter verkrijging van de graad van doctor in de economische wetenschappen. Ons past geen oordeel over de vraag of het als zodanig dienstig was. Of het echter nog voor andere doeleinden dienstig is mag hier wel en moet hier zelfs worden onderzocht.

Na een algemene inleiding te hebben gegeven, verdeelt de auteur zijn stof in drie delen. Deel I behandelt het reserve-begrip, deel II de motieven voor reserve-vorming in het particuliere bedrijfsleven, terwijl tenslotte deel III zich bezighoudt met de reservering bij overheidsbedrijven.

Men zou zich, het boek doorbladerend, af kunnen vragen of daarin niet wat teveel wordt ingeleid. Immers nadat we de algemene inleiding hebben gehad begint deel I wederom met een inleiding, terwijl de daarop volgende hoofdstukken ieder weer van een inleiding zijn voorzien.

Het ware wellicht beter geweest als de schrijver de algemene inleiding als voorwoord had aangeduid, zij heeft daarvan althans meer weg. De inleiding op deel II past wel in de structuur ervan, dit onderdeel is gebouwd op de indeling die in deze inleiding wordt gegeven.

Allereerst wordt dan onderscheid gemaakt tussen „actief-reserves” en „passief-reserves”. Met de eerste bedoeld de schrijver activa die bestemd zijn om in tijd van nood - althans in bijzondere omstandigheden - te worden aangewend.

Passief-reserves zijn die posten welke zich onder de naam van reserve aan de passief-zijde der balans bevinden en als het tenminste „echte” reserves zijn een surplus boven het geautoriseerde eigen vermogen voorstellen.

Het ware naar mijn mening aan te bevelen geweest als de schrijver hier in stede van nieuwe benamingen te zoeken de door mij reeds jarenlang gebezigde onderscheiding tussen materiële en formele reserves had aangewend.

De passief-reserves worden door Elbers onderscheiden in echte en onechte, terwijl de eerste dan volgens de schrijver naar twee gezichtspunten moeten worden onderscheiden en wel naar de bron in kapitaalreserves en winstreserves en naar de verschijningsvorm in open, stille en geheime reserves.

Met de onderscheiding tussen echte en onechte reserves heeft de schrijver het blijkbaar moeilijk, hetgeen naar het mij voorkomt een gevolg is van het feit dat hij de aanwezigheid van reserves koppelt aan de rendements-waarde van het totale vermogen of zoals hij het zelf uitdrukt „de rendements-positie van het kapitaal (bl. 13)”

Er rijzen hier niet minder dan twee moeilijkheden en wel in de eerste plaats, dat bij hantering van dit begrip niet is uit te maken welke reserves echt of onecht zijn. Stel dat de rendements-waarde van het vermogen (na aftrek van kort en langlopende schulden) tien miljoen gulden bedraagt. Het aandelenkapitaal is groot 8 miljoen gulden, terwijl er een statutaire reserve is van 3 miljoen gulden en een herwaarderingsreserve van 2 miljoen. Welke reserve is nu echt en welke moet als onecht bestempeld worden?

In de tweede plaats wordt op deze wijze door de schrijver het gehele reserve-begrip aan de goodwill vastgehaakt. Op welke wijze dat moet gebeuren en waarom wordt echter niet vermeld.

De „rendementspositie van het kapitaal” speelt alleen een rol in het vraagstuk van de expansie-reserve, dat overigens door Elbers niet helemaal begrepen is (vgl. blz. 15). Immers had hij dit probleem doorzien, dan zou hij zich niet hebben afgevraagd waarom nieuwe geldgevers wel bereid zouden zijn hun geld in de onderneming te steken, maar waarom de oude aandeelhouders bereid zijn in het vooruitzicht van de toekomstige daling van hun rendement, toch tot de nieuwe emissie te besluiten.

Behalve het hier signaleerde trof mij een misverstand met betrekking tot de onderscheiding in kapitaal- en winstreserves. Volgens de vervangingswaardeleer zou als winst worden beschouwd het overschot van opbrengst boven de voorziene en kwantitatief meetbare vervangingsoffers op het moment van de ruil (blz. 23). Afgezien van de vraag of we hier met de vervangingswaardeleer te doen hebben of met de winstopvatting van sommige aanhangers van de leer komt het mij voor dat alle voorzieningen ten laste van deze „winst” nog niet als winstreserves kunnen worden aangeduid. Alle op het eind van het boekjaar geconstateerde voorraad-verliezen zouden op deze wijze tot winstreserves worden gepromoveerd!

Hiermee willen we onze kritiek op het gedeelte over het reserve-begrip handelend besluiten.

In het tweede deel worden de motieven voor reservering in het particuliere bedrijfsleven gereleveerd. Schrijver gaat daarbij in hoofdzaak uit van de verhoudingen in de publieke naamloze vennootschappen.

Over het algemeen brengt dit deel weinig meer dan een vergelijkend overzicht van de verschillende opvattingen die over de reservering in de Nederlandse literatuur naar voren zijn gebracht.

De schrijver heeft deze opvattingen op gemakkelijk leesbare wijze - per motief - gerangschikt. Allereerst het motief dat zijn oorsprong vindt in de „organisatie en toestand van de kapitaalmarkt”, dan de wens de onderneming uit te rusten met een actief-reserve (d.i. is dus een materiële reserve), behoud van macht in de onderneming en fiscale overwegingen.

Hoewel deze motieven alle wel in de door de auteur besproken literatuur aangetroffen worden, kan men zich toch afvragen of de hier gebezigde onderscheiding wel aanvaardbaar is. Het is in ieder geval geen indeling die op één bepaald criterium steunt. Dit heeft ten gevolge dat verschillende beschouwingen net zo goed onder het ene hoofd als onder het andere zouden kunnen worden gerangschikt. Nemen we als voorbeeld het motief de onderneming uit te rusten met een actief-reserve. Op grond van dit motief zou men middelen kunnen inhouden uit de winst maar evengoed een beroep kunnen doen op de vermogensmarkt (in schrijvers terminologie kapitaalmarkt). Dat men dit laatste verwierpt kan in de toestand van de vermogensmarkt gelegen zijn. Men kan de winstinhouding echter ook prefereren omdat zij geen vaste lasten met zich mee brengt, en omdat zij de zeggenschap in de onderneming laat waar deze oorspronkelijk lag.

Het is duidelijk dat men het hier bedreven spel ook met elk ander motief zou kunnen verrichten.

Een en ander is oorzaak dat ondanks de vlotte en aangename wijze van schrijven, die dit boek siert, toch geen scherp getekend beeld van de reserverings problematiek overblijft bij de lezer.

Afgezien van mijn bezwaar tegen de structuur van dit deel heb ik daarop weinig kritiek. Men zou hier alleen kunnen opmerken dat hoewel de schrijver weliswaar de bestaande opvattingen goed en bondig geformuleerd weergeeft, hij toch betrekkelijk weinig bijdraagt tot vergroting van onze kennis aangaande het door hem behandelde verschijnsel.

Tenslotte zou kunnen worden opgemerkt dat de schrijver bij de behandeling van de financiering van de vervanging het reserve-begrip wel wat te ver uitrekt.

Het lijkt doelmatig bij gestegen prijzen van duurzame produktiemiddelen onderscheid te maken tussen de verhoging der afschrijvingen van vorige jaren tot het bedrag waarop ze op basis van de huidige vervangingsprijs zullen moeten luiden en het eventueel treffen van een voorziening voor het geval men meent dat verdere prijsstijgingen zijn te wachten. In het eerste geval herstelt men eenvoudig de te lage waarde der plaats gehad hebbende afschrijvingen. Men dient deze toevoeging aan het saldo der afschrijvingsrekening te zien als een aanvankelijk onvoorzienbaar zijnd offer waarvan men thans de juiste omvang weet. Om deze reden geschiedt deze toevoeging niet ten laste der exploitatierekening, maar ten laste van de verlies- en winstrekening. Uiteraard kan hier geen sprake zijn van reservering. Hier wreekt zich het misverstand ten aanzien van het begrip winstreservering, dat wij hierboven reeds signaleerden.

In het tweede geval ligt het in de bedoeling zich tegen gebeurlijkheden, als in het eerste geval bedoeld, van te voren min of meer veilig te stellen. Hier hebben we dus met een duidelijke reservering te doen.

Had de auteur zich rekenschap gegeven van de betekenis der door ons gemaakte onderscheiding tussen bij de kostprijscalculatie voorzienbare, bij de winstbepaling gebleken en op dat moment nog niet berekenbare offers, hij zou reservering en verantwoording van kosten beter uit elkaar hebben kunnen houden.

Het derde deel van het werk is gewijd aan de reservering bij overheidsbedrijven.

Na een inleiding en een tweetal hoofdstukken, die een meer algemeen karakter hebben, bespreekt de schrijver de reservering bij twee staatsbedrijven, de P.T.T. en de Staatsmijnen in Limburg, en tenslotte de reservering bij gemeentebedrijven.

Terecht constateert de schrijver een verschil tussen de bedrijven, die als het ware ingepast zijn in de algemene overheidsdienst en die, welke in een zelfstandige bedrijfshuishouding zijn georganiseerd.

Terwijl in het eerste geval motieven voor reservering praktisch ontbreken, kunnen reserveringen in het laatste geval niet worden gemist.

In beginsel kan toch worden gesteld dat bedrijfshuishoudingen, welke zelf de gevolgen van de onzekerheid, verbonden aan de anticipatie op de toekomstige vraag, hebben te dragen, reserves zullen moeten vormen om die onzekerheden op te vangen. Het is in dat geval betrekkelijk onverschillig of de vermogensverschaffers particulieren zijn of dat het de overheid is.

Men zou bij die productie-activiteiten van de overheid die in zelfstandige bedrijfs-huishoudingen zijn georganiseerd nog weer onderscheid kunnen maken tussen die, welke een meer verzorgend karakter hebben ten aanzien van de behoefte van het Nederlandse volk en die welke een meer stuwend karakter hebben en dus niet op de eerste plaats op de verzorging van een bepaald gebied zijn gericht.

Deze onderscheiding zou waarschijnlijk de schrijver van nut geweest hebben kunnen zijn, bij zijn beschouwingen over de beide staatsbedrijven en de gemeente bedrijven.

Terwijl de laatsten en ook het P.T.T.-bedrijf een verzorgend karakter hebben, zijn de Staatsmijnen in Limburg een stuwend bedrijf. De verschillen in structuur kunnen daaruit grotendeels worden verklaard, ook de verschillen met betrekking tot de vorming van reserves.

Zoals de schrijver terecht opmerkt in zijn hoofdstuk gewijd aan de eenheid van overheidsdienst, is voor bedrijven die een niet-zelfstandig onderdeel van die dienst uitmaken reservering nodig noch gewenst.

Voor de zelfstandige bedrijfshuishoudingen geldt daarentegen dat reservering „een consequentie is van de organische eenheid, die uit eigen kracht er naar streeft zich op dezelfde voet in stand te houden of uit te breiden” (blz. 126). Afgezien van de wat merkwaardige formulering kan men het hiermee wel eens zijn. Ietwat scherper gesteld, had de auteur kunnen opmerken, dat deze bedrijven evenals de particuliere uit hun winsten in de eerste plaats dekking zullen moeten trachten te vinden voor onvoorzienbare met de produktie verbonden offers. Niettemin lijkt de vorming van reserves voor uitbreiding van de verzorgende overheidsbedrijven minder noodzakelijk dan voor de stuwende. Uitbreiding van de eersten toch is alleen noodzakelijk indien het te verzorgen gebied zich uitbreidt of de verzorging zelf ten gevolge van bevolkingstoename hoger eisen gaat stellen. In dat geval zal dan echter de overheid zelf de middelen beschikbaar moeten stellen om die grotere verzorging mogelijk te maken. In beginsel is dit niet een aangelegenheid die het bedrijf als zodanig regardeert.

Dit ligt anders, zoals gemakkelijk valt in te zien bij het stuwende bedrijf. Het is dan ook jammer, dat de auteur op dit verschil niet is ingegaan.

Ons oordeel over dit werk samenvattend moeten we constateren, dat het niet tot de allerbeste delen van de, overigens in kwaliteit nogal ongelijke serie Bedrijfseconomische Monografieën vormt. Niettemin ben ik geneigd de vraag, die ik in de aanvang stelde n.l. of het werk nog voor iets anders dient dan de schrijver middel tot verkrijging van de doctorstitel te zijn, bevestigend te beantwoorden.

Het geeft tenslotte een op prettige wijze geschreven overzicht van alle motieven en overwegingen die tot reservevorming leiden, een voor de studie van dit verschijnsel noodzakelijk vereiste. Aldus heeft de schrijver allen, die zich met die studie bezig houden of in dit verschijnsel om andere redenen belang stellen, aan zich verplicht.

Dr. Ir. M. R. Mantz: „HARMONISCHE BEDRIJFSVOERING”. Bedrijfseconomische monografieën XXII. H. E. Stenfort Kroese N.V., Leiden 1957

door Prof. Dr. H. Thierry

Bij verschillende wetenschappen is een streven waarneembaar naar beschouwing der problemen vanuit de totaliteit. Dit is in bijzondere mate het geval, indien de mens bij die wetenschap nauw betrokken is. Ook in de bedrijfseconomie — i.h.b. in de leer der interne organisatie — zien wij een dergelijke tendenz tot beschouwing vanuit een integrale visie.

Deze komt ook naar voren in het bovengenoemde boek, waarmee Ir. Mantz enige tijd geleden promoveerde tot doctor in de technische wetenschappen.

Het werkterrein, waarop deze studie zich in hoofdzaak concentreert, is de planscheppende functie en de integrerende taak van de hogere leiding daarbij. Onder invloed van de sociologie wordt terecht veel aandacht besteed aan de interrelaties, de interdependentie en de communicatie als eerste voorwaarde om eenheid te scheppen tussen de talrijke delen, waaruit het bedrijf bestaat (of moet men zeggen: waarin het is uiteengevallen?). Het steeds scherper doorvoeren van functionele scheidingen en de gezichtsveld vernauwende specialisering werpen veel conflictstof op. De schrijver zoekt hier de oplossing in de harmonische integratie van in wezen verschillende, doch elkaar aanvullende functies.

Belangrijk is ook de grote betekenis, die gegeven wordt aan een fenomenologisch juiste, doelmatige organisatiestructuur. Een gezonde organisatie is niet alleen voorwaarde voor een optimale productie, maar tevens voor goede menselijke verhoudingen. Het is juist, dat deze nuchtere eis zo uitdrukkelijk wordt gesteld.

De bedrijfssituatie heeft grote invloed op arbeidsprestatie, ambitie, onderlinge verhoudingen en de gehele sfeer in de onderneming. Doel van het boek is het geven van richtlijnen voor het opvoeren van de productiviteit door het scheppen van een wel gefundeerde, harmonische bedrijfssituatie.

Gegeven het uitgangspunt — de wisselwerking tussen de mens en zijn (bedrijfs)situatie — wordt de fenomenologische methode gevolgd. De concrete situatie wordt als uitgangspunt genomen. Uit het verzamelde feitenmateriaal worden nu niet, zoals bij de experimentele methode, direct conclusies getrokken. Er worden analogieën tussen de verschijnselen op verschillende terreinen waargenomen (productieproces en mechanische re-

gelprocessen, maatschappij en bedrijfshuishouding) en zo wordt de ervaring uitgangspunt voor het zoeken naar diepere achtergronden.

Het is niet de bedoeling van deze bespreking de inhoud van het boek meer gedetailleerd weer te geven. Wij willen slechts op enkele punten de aandacht vestigen. Zeer belangrijk is o.i. de grote betekenis, die Dr. M. toekent aan een „cultural lag”, een fase-achterstand in de ontwikkeling van één of meer aspecten van de organisatie van het bedrijf. Een achterstand b.v. in de ontwikkeling van de menselijke aspecten heeft zijn ongunstige repercussies op de productiviteit en is een bron van conflictsituaties. Eenzelfde aspect kan zich ook op de verschillende niveaus van de bedrijfshiërarchie in een verschillende fase van ontwikkeling bevinden. Wanneer b.v. de hogere bedrijfsleiding weinig oog heeft voor de betekenis van goede menselijke verhoudingen en zij laat een aantal bazen een cursus volgen over moderne bedrijfsleiding, dan is hiervan weinig resultaat te verwachten.

Merkwaardig is ook wat gezegd wordt over de betekenis van de „stuntfiguur”, de actieve, harde werker, die door de directe urgenties wordt gebiologeerd. Hij kan zeer waardevol zijn in een te weinig georganiseerd bedrijf, maar hij wordt gevaarlijk als hij een afdeling of bedrijf moet gaan leiden. Hij kan de planscheppende functie het meest frustreren, doordat hij door zijn in wezen reactionaire instelling de bestaande wanorganisatie doet voortbestaan. Hij organiseert niet, maar hij improviseert. Hem ontbreekt methodisch inzicht en vermogen tot interdependent denken.

Terecht wordt ook de communicatie als vraagstuk van de eerste orde naar voren gebracht. In het bijzonder wijst de schrijver op de gevaren van de geheimzinnigheid. Elke vorm van geheimzinnigheid wordt gewraakt als ouderwets en ondoelmatig, behorend tot het verouderde systeem van persoonlijke willekeur. Door de geheimzinnigheid wordt het gemeenschappelijk doel vertroebeld, de communicatie verstoord, waardoor de bereidheid tot dienen verdwijnt (volgens Barnard zijn dit de drie hoofdkenmerken van een goed werkende organisatie).

Tenslotte vermelden wij nog met instemming wat de auteur zegt over de participatiegedachte. Participatie betekent, dat men geestelijk deelneemt aan een bepaalde activiteit en men zich meer of minder met deze activiteit vereenzelvigd. Het is één van de belangrijkste factoren, die de individuele en de groepsprestatie beheerst. Langs de weg der participatie wordt niet alleen inzicht verkregen, maar het is ook een middel om belangstelling voor het werk, de groep en het bedrijf te kweken. „Verantwoordelijk delegeren is: doen participeren in de problemen”.

De waardering, die wij voor deze publicatie hebben, betekent niet, dat er geen punten van critiek zijn.

Het betoog is lang niet altijd even duidelijk. De grote lijn valt niet steeds gemakkelijk te onderkennen. De begripsvorming is soms weinig bevredigend (b.v. bij functionalisatie en specialisatie). De schets van de ontwikkeling van het leiderschap bevat een aantal saillante punten, maar kan ons toch niet bevredigen. Een voorbeeld van gebrek aan scherpte en helderheid is het volgende.

Er wordt verschil gemaakt tussen functioneel en democratisch leiderschap. Op blz. 34 wordt gezegd: „..... het functioneel leiderschap is gericht op een zo hoog mogelijk rendement van de gehele groep, om uit de groep te halen wat er in zit.” Op blz. 35 staat: „Kenmerk van het democratisch leiderschap is: uit de groep te halen wat er in zit en er meer en meer uit te halen naarmate de capaciteit van de groep aan vaardigheid, kennis en ervaring wint, dus de mensen op te kweken.” Men vraagt zich enigszins verbaasd af wat dan het verschil is nog afgezien van de weinig fraaie wijze van formuleren. Het komt mij voor, dat Mary Parker Follett in een aantal van haar voordrachten belangrijker dingen over het leiderschap heeft gezegd. In de literatuurlijst komt deze schrijfster niet voor. Toch heeft deze organisatie-deskundige ongeveer 25 jaar geleden op meesterlijke wijze een aantal gedachten ontwikkeld, die voor een groot deel ook in de gedachtengang van Dr. Mantz passen. Kent de auteur deze publicatie niet?

Worden waardering en critiek tegen elkaar afgewogen, dan slaat de balans naar de eerste over. Daarom begroeten wij deze publicatie met blijdschap en bevelen haar aan voor allen, die in theorie of praktijk met organisatie-vraagstukken te maken hebben.

„DE GROOTHANDEL IN TEXTIEL”. Publikatie van de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam; uitgegeven door H. E. Stenfert Kroese N.V. te Leiden, 1956; 84 bladz.

door Dr. H. C. van Straaten

Onder bovengenoemde titel is een studie verschenen over de grossiersfunctie in textiel en wel als eerste deel van de serie: „De Grossiersfunctie in de Groothandel”. De belangrijke plaats die kleding inneemt in het consumptiepakket, rechtvaardigt ongetwijfeld een onderzoek naar de wijze waarop de distributie van textiel in ons land is gestructureerd.

De samenstellers hebben het zich niet gemakkelijk gemaakt door uit dit distributie-apparaat de grossierderij tot object van onderzoek te kiezen. Want indien het in de onderhavige bedrijfstak ergens moeilijk is lijnen te trekken, hetzij om begrenzingen aan te geven, hetzij om een algemeenheid in verschijnselen aan te duiden, dan is zulks wel het geval in de grossierderij.

Na een inleidende beschouwing over de te hanteren begrippen wordt een analyse gegeven van de functies van de textielgrossierderij in het algemeen. Uitvoerig wordt stilgestaan bij de relatief gunstige positie die de grossierderij inneemt ten aanzien van wat wordt genoemd de „verhoudingen van kennis omtrent afzet- en inkoopmarkt”, in het bijzonder voor de mode-gevoelige artikelen. Daarnaast wordt aandacht besteed aan de omstandigheden waaronder hoeveelheidsvraagstukken en vraagstukken van voorraadvorming kunnen drijven in de richting van een gedifferentieerde grossierderij, terwijl eveneens de financieringsfunctie in het betoog wordt betrokken.

De moeilijkheid van het trekken van lijnen, waarop wij zojuist hebben gedoeld, uit zich in de onmogelijkheid algemene conclusies te formuleren uit een deductieve analyse van de wetten van verbijzondering als differentiatie en integratie, specialisatie en parallelisatie. Een poging hiertoe kan slechts ondernomen worden, nadat het object van onderzoek: textiel als bedrijfskolom, in brokken is onderverdeeld. De samenstellers hebben dan ook een overwegend deel van hun studie gewijd aan een beschrijving van de onderscheiden sectoren. Achtereenvolgens zijn aan een onderzoek onderworpen: de functies van de grossierderij bij de dameskleding, herenkleding, woningtextiel, „courante manufacturen” (w.o. stukgoed, witgoed, sokken, breiwool), het „kleinvak”, hoeden en — tenslotte — die van de algemene textielgrossierderij. Dit descriptieve deel bevat veel wetenswaardigs en er behoeft niet aan te worden getwijfeld, of het boek zal zijn weg naar lezers in de bedrijfstak weten te vinden.

Men kan zich afvragen of de keuze van de sectoren, welke als basis heeft gediend voor de beschrijving, wel de meest gelukkige is geweest. Eer lijkt het vermoeden gewettigd, dat een primaire scheiding langs de lijnen, aangegeven door de structuur van de industrie in de onderhavige bedrijfstak, het descriptieve deel in waarde zou hebben doen stijgen. Gedacht wordt aan een in eerste instantie onderscheiden tussen gewezen stoffen, geconfectioneerde kleding en tricot. Daarbij zou een trapsgewijze verder doorgevoerde onderscheiding typische specialisaties als bijv. woningtextiel en dameskledingstoffen evenzeer tot hun recht hebben laten komen als thans het geval is — voor wat laatstgenoemde betreft wellicht beter. Textiel is nu eenmaal een dergelijk veelzijdig begrip geworden, dat ten aanzien van een conglomeraat als bijv. „mode-textiel” niet veel van algemene strekking gesteld kan worden, ook al beperkt men het tot de dames-sector. Een verdergaande uitsplitsing zou in het hoofdstuk van de functie-analyse tot een duidelijker situatieschets hebben geleid. De conclusies aangaande het op rationele wijze vervullen van een functie door de grossierderij als gedifferentieerd distributieorgaan zouden wellicht op beperkter terrein zijn getrokken, maar alsdan aan overtuigingskracht hebben gewonnen.

In dit verband moet als verwijt van ernstiger aard worden gewezen op het ontbreken van dat cijfermateriaal, dat het betoog aangaande de rationaliteit van de functie ter adstructie had moeten dienen. Het valt moeilijk te begrijpen, waarom geen plaats is ingeruimd aan een bespreking van het relatieve belang van de grossierderij in het geheel van textiel-distribuerende organen. Wel wordt ergens een cijfer genoemd in verhouding tot de totale textielomzet, maar nu de samenstellers er terecht de nadruk op hebben gelegd, dat de betekenis van de grossierderij in de onderscheiden sectoren sterk uiteenloopt, had men toch mogen verwachten dat de relatieve importantie van de grossierderij per sector aan een onderzoek zou zijn onderworpen.

De schets van de structuur van de grossierderij, waaraan een afzonderlijk hoofdstuk is gewijd, is ongetwijfeld interessant. Het relatief belang van de algemene grossierderij in vergelijking tot de belangrijkste specialisaties, de opbouw naar omzet, de geografische verdeling, zij vormen gegevens die op zich al velen naar dit werk zullen doen grijpen. Maar een schets van de structuur van de grossierderij zelf staat in betekenis verre achter bij de vraag naar dat deel van de totale distributie, dat de grossierderij per sector voor haar rekening neemt. Door deze vraag expliciet te stellen, zou hetgeen nu min of meer verspreid is gezegd over het grootwinkelbedrijf en over de vitale problemen die de inkoopverenigingen en de toenemende specialisatie in de détailhandel voor de grossier oproepen, beter tot zijn recht zijn gekomen. Tekenend is ook het ontbreken van enig historisch cijferoverzicht.

Als bijdrage tot een inzicht in de mate waarin de uitschakelingstendens voor deze vorm van handel is voortgeschreden, vormt de onderhavige studie dan ook rondt een teleurstelling. Dit is jammer, waar het een eerste deel betreft van een serie, die zich blijkens het „Ten Geleide” juist met deze problematiek wil bezighouden. Aan het slot van de publicatie heet het: „..... dat deze bedrijfstak toch steeds weer door de wijzigingen in de verhoudingen een noodzakelijke plaats in de maatschappelijke voortbrenging blijkt te behouden, omdat zij er mede toe bijdraagt om de goederen goedkoper bij de consument te

brengen." Welnu, deze uitspraak, die de teneur van het gehele werk aangeeft, heeft eer het karakter van een gratuite verklaring dan van een conclusie van een wel gedocumenteerd betoog.

Dr. J. A. Geertman en A. H. Geertman: *ECONOMISCH-TECHNISCHE VERSCHIJNSELEN*, Deel II. Uitgave: Elsevier 1956, (f 14.50), 260 blz.

door Drs. J. A. A. Koning.

In het eerste deel van hun boek hebben de schrijvers voornamelijk de bedrijfseconomische onderwerpen willen behandelen; in het tweede deel hebben zij „de meer algemene onderwerpen” van geld-, crediet- en bankwezen, alsmede het internationale handels- en betalingsverkeer aan de orde gesteld.

Na een bespreking van de ontwikkeling der publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie (10 blz.) komen de auteurs tot een beschouwing over het nationale inkomen en zijn dynamiek; met behulp van grafieken en tabellen wordt de lezer een goede orientatie op dit terrein geboden (37 blz.).

In het hoofdstuk geld- en goederenstroom wordt de techniek van de geldschepping behandeld; inflatie en deflatie alsmede hun gevolgen voor de verdeling van het nationale inkomen krijgen aandacht.

Hoofdstuk V (geld- en kapitaalmarkt) bespreekt de verschillende credietvormen, waaronder de schrijvers ook het aandeel rekenen, zij het dan, dat zij het *juridisch* niet als crediet zien: de aandeelhouder is geen „ondernemer”; formeel is hij misschien de baas, maar in feite is het de directie (of grootaandeelhouder) die het te zeggen heeft, aldus de redenering van de heren G & G. Men kan betwijfelen, of de schrijvers met deze gedachtengang de studerende voor het S.P.D.-examen een dienst bewijzen; zeker zullen er examinatoren zijn, die kandidaten op dit punt op de korrel gaan nemen en de examen-discussie naar claims, bonus-aandelen, stockdividend, niet-royeerbare certificaten van aandelen, olichargische clausule en proxy-fights leiden (waar zijn deze belangrijke verschijnselen besproken? in tekst en zaakregister werden ze niet aangetroffen).

Onder de overige credietvormen mist men de hier te lande uit Amerika geïntroduceerde „lease back”, terwijl bij de obligaties toch zeker op het interessante verschijnsel van de converteerbare obligatie had gewezen mogen worden.

De converteerbare obligatie is weliswaar niet nieuw; de lease back credietvorm is dat wel; beide zijn echter actueel. Aan actualiteit hebben de schrijvers in hun voorwoord zoveel mogelijk aandacht willen schenken, zij het dan met een voorbehoud, nl. dat bij te grote actualiteit het gevaar van snelle veroudering dreigt. Nog afgezien van de vraag, of zo’n „gevaarlijke” correlatie in het algemeen aanwezig is, kan het toch betwijfeld worden, of het voorbehoud voor de gesignaleerde credietvormen zou mogen gelden. Aan banken en instellingen, die op de geld- en kapitaalmarkt opereren wordt veel aandacht gewijd (ongeveer 60 blz.). Ook de Nederlandse Bank en haar weekstaat worden besproken, alsmede enkele karakteristieke posten van de balansen der algemene banken. De Herstelbank komt eveneens ter sprake.

Tenslotte wordt de internationale arbeidsverdeling, de handelspolitiek en het internationale betalingsverkeer in een 60-tal bladzijden uiteengezet.

Vrijhandel en protectie met de argumenten pro en contra worden behandeld, waarna de handelspolitieke maatregelen summier maar duidelijk worden vermeld. Ook aan Benelux, O.E.E.C., K.S.G. en G.A.T.T. wordt goed oriënterende aandacht besteed.

De schrijvers zullen de Euromarkt-conceptie nog wel te onvoldragen gevonden hebben, om daar thans reeds een passage aan te wijden; wellicht dus in een eventuele volgende druk.

Bij het internationale betalingsverkeer wordt in de behandeling onderscheid gemaakt tussen het vrije en gebonden verkeer, waarbij de essentiële kenmerken, verschijnselen en begrippen (o.a. betalingsbalans, monetair evenwicht, gouden standaard en andere vormen, wisselkoersen, deviezencontrole, monetaire accoorden, International Monetary Fund en Wereldbank (Bretton Woods), E.B.U. en convertibiliteit) voor de beoogde lezerskring beknopt maar voldoende en duidelijk de revue passeren.

Evenals in het eerste deel komen ook in deel II na elk hoofdstuk een aantal vragen voor — soms ontleend aan M.O.- of S.P.D.-examens; de uitwerkingen er van staan aan het eind van het boek.

Zeer nuttig is de verklarende lijst van afkortingen, b.v. van B.I.B., E.C.A., C.O.P., enz. Een zaakregister van 8 pagina’s vormt een goede gewijzigd door het werk.

Als algemeen oordeel over dit tweede deel kan worden gezegd, dat de tekst duidelijk is, de systematiek van de opzet beslist beter is dan van het eerste deel, het boek een typisch encyclopedisch karakter heeft, maar door de korte, goede literatuurdocumentatie achter elk hoofdstuk aan studerende de weg wijst tot verdieping van het inzicht omtrent de opgedane feitenkennis.