

zaam is, kan jaarlijks 20 % van zijn arbeidsinkomen maar niet meer dan \$ 300.— bij de maatschappij op een spaarrekening plaatsen. Bij iedereen zoo gespaarden dollar betaalt G. M. nog \$ 0.50. Deze bijdrage wordt ten gunste van den werknemer in aandelen van de maatschappij gegeven; op zijn eigen gespaarde inlage wordt 3 % samengestelde rente per halfjaar vergoed. Begin 1928 waren de inlagen van 1919/1922 betaalbaar. Wie in die 4 jaar het hoogste bedrag van \$ 300, dus tezamen \$ 1200.— had gespaard, bezat op 1 Januari 1928 een spaartegoed in baar geld en in aandelen van \$ 24000.—, hetgeen in hoofdzaak te danken was aan de verbazend sterke stijging van den koers der aandelen in de laatste jaren.

Het personeel kan ook tegen voorbeurskoers 7 % preferente aandelen kopen, die zij in gedeelten kan betalen. Om het aanbod nog voordeliger te maken staat de maatschappij aan werknemers die bij haar in dienst blijven gedurende 5 jaar een extra bonus toe van \$ 2.— De aandeelbezitter heeft dan niet alleen een 9 % waardepapier, maar ook het vooruitzicht later op den koers te verdienen.

Voor het personeel waaruit de toekomstige leiders gerecruteerd worden bestaat een premieplan, volgens hetwelk dit personeel aandelen in de maatschappij ontvangt, welke gekocht worden uit een bijzondere premiekas waarin een deel van de brutowinst gestort wordt.

Voor de leiders is een afzonderlijke deelname-maatschappij opgericht, waaraan zij door aankoop van aandelen kunnen deelnemen. Deze maatschappij bezit een groote post G. M. stam-aandelen, terwijl zij bovendien op grond van een contract met G. M. een aandeel van de netto winst ontvangt.

Werknemers kunnen ook een eigen huis kopen of laten bouwen, waarvoor het spaartegoed gebruikt kan worden. De arbeider betaalt direct 15 % van de totale kosten, de rest in maandelijksche termijnen van 1 %; terwijl een eerste hypotheek van 60 % gegeven wordt.

Waarom geen samenwerking der Europeesche Automobielfabrikanten?

Aan een beantwoording dezer vraag door *B. Meyer—Berkhout*, in de „Betriebswirtschaftliche Rundschau” van Juli j.l. ontleenen wij het volgende:

In de automobiell-industrie staan twee groote producentengroepen tegenover elkander; de Amerikaansche en de Europeesche, waarvan de eerste met rond 90 % der wereldproductie deze geheele industrie beheerscht. De mate van automobiliseering is in Amerika het meest uitgebreid; circa 80 % van den wereldvoorraad is daar in gebruik. Zonder twijfel vindt dit haar oorzaak in de omstandigheid, dat de Amerikaansche fabrieken in staat waren een rationeele massa-fabricage toe te passen; welke mede door het volgen van een juiste prijs- en loonpolitiek de auto binnen het bereik bracht van breede lagen der bevolking. Tegenwoordig is op elke 5 Amerikanen een auto in gebruik, zoodat men daar de vraag onder de oogen moet zien wat er zou kunnen gebeuren, wanneer de afzetmogelijkheid in het binnenland inkrimpt. Vandaar dat een verdere afzetmogelijkheid gezocht wordt in den Export. In weinig jaren is het de Amerikaansche concurrentie zelfs gelukt een vierde van de Europeesche jaarbehoefte te dekken, vooral in die landen, die geen eigen automobiell-industrie bezitten.

De Europeesche fabrieken hebben tot dusver practisch geen gemeenschappelijke afweermatregelen genomen, zij blijven in hun isolement. Was een dergelijk samengaan dan niet mogelijk, was het noodig, dat de Amerikanen ons moeten wijzen hoe men Europa automobiliseeren kan? Weliswaar ontbreken voor hen de groote perspectieven, die de groote „einheitliche” markt in

Amerika veroorloofd heeft, maar zijn er onoverwinnelijke bezwaren om die markt te creëren? De Europeesche fabrieken hebben den export ook noodig wanneer zij een rationeele fabricage willen toepassen en zulks is te meer noodzakelijk wanneer het eigen land en bevolking arm is.

De samenwerking tusschen Europeesche fabrieken is door de meestbegunstigings-clausule, die Amerika in bijna alle handelsverdragen heeft kunnen verkrijgen wel moeilijk geworden, maar zij is geenszins onmogelijk. De gunsten die zij elkaar over en weer kunnen toestaan om de automobiellhandel gemakkelijker te maken, komen dan automatisch ieder ten goede, terwijl de automobiliseering van Europa er door bevorderd zou worden, waardoor een grotere markt ontstaat. Zou bovendien de afschaffing van de wederzijdsche invoerrechten in Europa werkelijk zulke groote bezwaren met zich brengen? De Amerikanen bekommeren zich hierover al zeer weinig, daar zij overal waar dit doelmatig is fabrieken in het importland oprichten, hetgeen reeds in 16 gevallen is geschied.

C. J. M.

BOEKBEOORDEELING

Dr. *E. J. Tobi*: Uitschakeling van den groothandel in industriele producten. *J. J. Romen en Zonen*, Roermond 1928.

Het geven van een in alle opzichten verantwoord oordeel over een boek is me nog nooit zoo moeilijk gevallen als dezen keer. Ik heb het boek gelezen en herlezen en verschillende velletjes kantteekeningen gemaakt, instemmende en critiseerende, doch tot een klare conclusie, waardoor ik me zelf verantwoord gevoel en den schrijver recht doe wedervaren, ben ik niet kunnen geraken. Dat onmachtgevoel heeft me reeds te lang weerhouden om te schrijven. En nu ik eindelijk tot schrijven kom wil ik, liever dan gebruik te maken van de vele kunstgrepen, die een recensent in zulk geval ten dienste staan, maar aanstonds mijn onmacht belijden. Had de schrijver zich begeven in min of meer abstracte redeneeringen, had hij economische theorieën geponeerd, had hij geredeneerd van uit het geijkte en algemeen gekende en erkende feitenmateriaal, ik had deze beschamende bekenenis niet behoeven af te leggen. Doch Dr. *Tobi* heeft met een bewonderenswaardige energie mededeelingen, uitspraken en cijfers verzameld, geput uit tal van niet officieele bronnen, van welke hij ons de waarde eerlijk en onomwonden toelicht, bronnen, die zoo goed als allen eischen aanvaarding op gezag. En nu is het voor den buitenstaander zoo moeilijk de waarde van een dergelijk gezag te beoordeelen. Het is waarschijnlijk geen fout van den heer *Tobi*, dat hij tot deze particuliere bronnen zijn toevlucht nam. Integendeel, het is een zeer groote verdienste dit omvangrijke werk aan te durven ondanks de onvermijdelijke teleurstellingen, ondanks het bewustzijn, dat de waardeering der verkregen resultaten zoo moeilijk zou zijn, ondanks het vooruitzicht, dat minder voorzichtigten en minder goed geschoolden dit materiaal zouden benutten voor niet gerechtvaardigde conclusies. Het niet voldoende kunnen beoordeelen van het gezag der bronnen is de eerste oorzaak van mijn onmachtgevoel; de andere is, dat, al aanvaard ik de cijfers en mededeelingen als feiten, ik niet weet, hoever ik mag gaan met het trekken van conclusies. Ik betwijfel b.v. sterk, of de schrijver zelf niet te ver gaat met uit een *relatief sterkere bezetting* van den handel in eenige branches in Nederland, dan in de Vereenigde Staten, Engeland en Duitschland, te concludeeren, dat in Nederland een *overbezetting* is. Welke is de norm, waaraan een overbezetting moet gemeten worden? Is deze het economisch principe

zonder meer? Of is deze norm en dus ook het begrip „over” afhankelijk van de relatieve grootte der bevolking in een land, van den eigen aard van het volk, van het standpunt, dat men inneemt ten aanzien van de morele waarde der vrije concurrentie, van de waarde, die men hecht aan het bestaan van een middenstand? Cijfers zijn belangrijk ongetwijfeld, maar niet met cijfers alleen zijn deze vragen op te lossen. De klacht over een „teveel” aan handelsondernemingen is reeds oud. De schrijver zelf wijst er op, dat in 1888 deze vraag in Duitschland reeds aan de orde was. Nog duidelijker uit *Hirsch* zieh, als hij zegt: „Dasz der Handel unerhört übersetzt sei, diese Klage ist uralte. Wir finden sie in ungefähr moderner Ausprägung bei *Flavius Josephus* und bei *Martin Luther*, bei *August Bebel* und nicht minder neuerdings wieder in Amerika”.¹⁾ En toch gaat de inschakeling nog steeds door. „Diese Einschaltung, zegt *Hirsch*, ist von keinem bewusst gewollt, eigentlich von allen gehemmt worden und geht doch mit gesetzmässiger Sicherheit vor sich”.²⁾

Met de oorzaken daarvan houdt Dr. *Tobi* zich echter niet bezig: zijn eigenlijk onderwerp is het tegenovergestelde, even regelmatig optredend verschijnsel der uitschakeling.

Na te hebben geconstateerd, dat dit verschijnsel op het gebied van den groothandel in industriele producten steeds veelvuldiger wordt, gaat hij de oorzaken hiervan na. Een belangwekkend hoofdstuk volgt, waarin de taak van den groothandel in de verschillende functies wordt geanalyseerd en waarin uiteengezet wordt, hoe deze diensten van aard zijn veranderd. De schrijver heeft zeer juist gezien, dat, als de neiging van den industrieel, om van den handel minder afhankelijk te worden, een neiging, die in het moderne grootbedrijf iets van een natuurnoodzakelijkheid heeft gekregen, grooter kans tot slagen heeft door de uitschakeling, er in de diensten, door den zelfstandigen handel tot dan toe bevozen, iets moet veranderd zijn, dat mogelijk maakt, dat de industrieel den zelfstandigen handel missen kan. Het is inderdaad zoo. Vele functies zijn eenvoudiger geworden, andere overbodig. En die eene, zoo belangrijke functie van het pousseeren van nieuwe artikelen heeft, als men Dr. *Tobi* gelooven mag, de grossier uit een zekere gemakzucht eenvoudig verwaarloosd, zoodat de fabrikant deze wel moest overnemen. De handel krijgt in dit hoofdstuk harde dingen te hooren. Of ze geheel verdiend zijn, kan ik weer niet beoordeelen. Ook Prof. *Polak*, die het boek van een waardeerende en door den schrijver verdiende inleiding heeft voorzien, uit zich ten dezen opzichte wat gereserveerd, als hij zijn beschouwing over dit gedeelte inleidt met de woorden: „Mag men Dr. *Tobi* gelooven enz.”. Naast deze wijzigingen in den aard der handelsdiensten noemt de schrijver nog als oorzaken, die de uitschakeling hebben bevorderd, de vertrusting en kartelleering, het ontstaan van warenhuizen en andere moderne vormen van het winkelbedrijf en de jaarbeurzen. Als omstandigheid die het optreden van het uitschakelingsverschijnsel heeft verhaast en verscherpt, worden genoemd de malaise, die den producent heeft geprikkeld zijn afzet zelf te zoeken achter den groothandel om en het groeiende aantal detaillisten, die, om nog iets te kunnen verdienen, het rechtstreeksch contact zoeken met den producent.

Terecht heeft Dr. *Tobi* in een samenvattende beschouwing de verandering in de handelsdiensten als den belangrijkste verklarenden factor aangewezen, al zou ik liever van voorwaarde, die de uitschakeling heeft mogelijk gemaakt, dan van oorzaak spreken. Ik heb op dit onderscheid tussehen oorzaak en voorwaarde reeds eerder

gewezen in mijn beoordeeling van den eersten druk van het eerste deel van *Organisatie en Techniek van den Handel van den heer van Overeem*.³⁾ En nog ben ik van meening, dat het voor een goed inzicht en een logische verklaring van de verschijnselen op het terrein van den handel uitermate nuttig is niet alleen te aanvaarden, doch in het wetenschappelijk werk maar steeds weer voorop te stellen wat o.a. *Philippovich* en *Schar* naast zooveel oudere schrijvers niet klem betoogen, dat productie en consumptie essentieel primaire categorieën zijn. De handel echter een secundaire categorie is. Zijn beide eerste functies voor het economisch leven dus steeds noodig en onvervangbaar, van de in een zelfstandig beroep uitgeoefende handelsfuncties kan dit niet worden gezegd. Omtrent de oorzaken van in- en uitschakeling van zelfstandige handelsberoepen — niet van functies, want deze worden lang niet altijd in- of uitgeschakeld, doch veranderen alleen van drager — kan de toerekeningstheorie, waaraan de schrijver in dit verband wat veel waarde hecht, ons als zoodanig weinig leeren. Van essentieel belang acht ik echter de leer van de arbeidsverdeling en van de productiviteit van den omweg. Hier ligt de oorzaak van de in- en uitschakeling: het zoeken naar den meest economischen weg van de twee primaire factoren om met elkaar in contact te komen. Deze oorzaak werkt steeds en overal. Maar of dit streven naar de meest economische contact-vorming nu leiden zal tot inschakeling of tot uitschakeling, dat hangt af van voorwaarden, die niet steeds aanwezig zijn. Zijn de diensten, die het contact moeten brengen, uitermate ingewikkeld of bij iederen producent of consument individueel te gering in aantal om door hem zelf ter hand te worden genomen, dan treedt de specialisatie op, die steeds verder voortgaat tot op een punt, waarop de functie door de herhaalde splitsing of door veranderde maatschappelijke omstandigheden zoo eenvoudig is geworden, dat ze meer of minder kan worden gestandaardiseerd, of waarop de toestanden zoo zijn veranderd, dat een functie als functie eenvoudig kan worden gemist. Dan is het oogenblik aangebroken, waarop de producent of consument de nog noodzakelijke, maar zeer vereenvoudigde functies zelf kan overnemen. En als het nu mogelijk was, dat de maatschappij kwam in een volkomen statischen evenwichtstoestand of in een min of meer dynamischen toestand, maar dan zonder eenige „uncertainty”, ja, dan was de economische taak van den handel, als zelfstandig beroep, toch een uiterst beperkte. En zou hierin dan ook niet de verklaring kunnen liggen — tevens een compliment aan het economisch inzicht der christelijke schrijvers in de oudheid en de vroege middeleeuwen — van het feit, dat deze schrijvers zich zoo heftig keerden niet alleen tegen de woekerwinst, maar ook tegen den handel als zoodanig, gezien in het kader van hun tijd? De moderne dynamische ondernemerstheorie — en is het analyseren van de markt en het pousseeren van het nieuwe niet een ondernemersfunctie bij uitstek? — is een wetenschappelijk apparaat, dat op dit gebied nog groote diensten bewijzen kan.

Doch ik eindig, maar wijs nog nadrukkelijk op het belangwekkende, goede en levendige laatste hoofdstuk, waarin de factoren worden besproken, die mogelijk maken dat de tendenz der uitschakeling zich in bepaalde branches ook in werkelijkheid uiten kan. Dat hoofdstuk is inderdaad een goed stuk werk van iemand, die de praktijk kent en de voorbeelden voor het grijpen heeft.

Er zijn nog enkele kleinigheden aan te stippen, waarvan ik alleen deze noemen wil, dat van tijd tot tijd sommige citaten op mij den indruk maken elkaar tegen te spreken. 't Is ook niet anders mogelijk in dat complexe leven met zijn springerige

¹⁾ Dr. *Julius Hirsch*: Stellung und Bedeutung des Handels in der deutschen Volkswirtschaft, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft 2 1928 pag. 84.

²⁾ o. c. pag. 85.

³⁾ Maandblad voor het Boekhouden Sept. 1926.

variaties, waarvan dit boek een interessant stuk beschrijft en oorzakelijk tracht te verklaren.

M. J. H. COBBENHAGEN

Geschriften van de Vereeniging voor Belastingwetenschap.
De Grondbelasting. Rapport van de Commissie voor de Grondbelasting. Uitgave van J. Muusses, Purmerend.

De Commissie voor de Grondbelasting, in November 1925 door de Vereeniging voor Belastingwetenschap ingesteld, had tot taak de beginselen vast te stellen, die aan een goede grondbelasting ten grondslag moeten liggen, om daarna die beginselen aan de bestaande wet op de grondbelasting te toetsen. Door de Commissie „Belastingwezen”, ingesteld door de Centrale Landbouworganisaties was het vraagstuk van eene juiste heffing eener grondbelasting reeds onder de oogen gezien; voorstellen tot herziening van de bestaande wetgeving had deze commissie niet gedaan, daar inmiddels de Vereeniging voor Belastingwetenschap was opgericht. Men achtte het beter, dat genoemde voorstellen uitgingen van deze Vereeniging dan van de Landbouworganisaties.

In het werkje „De Grondbelasting”, uitgegeven door de Vereeniging voor Belastingwetenschap wordt in de eerste plaats de vraag beantwoord of het heffen van een grondbelasting gerechtvaardigd is. De commissie was van meening, dat de grondbelasting is eene zakelijke belasting, daar zij eene bepaalde bron van inkomen tot voorwerp heeft. Bestaande zakelijke belastingen konden naar haar oordeel worden gehandhaafd, daar zij doorgaans reeds zijn geamortiseerd, d.i. bij hare invoering daalde de waarde van de belastbare voorwerpen met het gekapitaliseerde bedrag der belasting. De meerderheid van de commissie was echter van oordeel, dat dit standpunt alleen mocht worden ingenomen ten opzichte van ongebouwde eigendommen; bij gebouwde eigendommen wordt een deel der belasting afgewenteld op de gebruikers van gebouwen, op wie zij dan als een verteringsbelasting drukt. Op grond hiervan werd besloten de herziening van de grondbelasting op ongebouwde en gebouwde eigendommen afzonderlijk te behandelen. Bij hare beschouwingen kwam de meerderheid der commissie tot de conclusie, dat voor de ongebouwde eigendommen het stelsel van evenredige heffing moest gelden; voor gebouwde eigendommen werd het meest gevoeld voor een stelsel van evenredige heffing op de grondhuur en van peraequatie op de huishuur (gelijk percentage van alle huren).

Ten slotte werd door twee leden nog afzonderlijk verslag uitgebracht over de practische uitvoerbaarheid van het door den voorzitter der commissie verdedigde stelsel inzake herziening der grondbelasting.

A. N.

NIEUWE BOEKEN

A. Bedrijfshuishoudkunde

Abbati, A. H. The final buyer. London, 1928.

Alheinc, Roger. Organisation bancaire. Préface de Et. Clémentel. Paris, 1928.

Bally, J., E. Böhler, M. Saitzew, und E. Weidmann. Wirtschaftsfragen industrieller Unternehmungen. Eine Sammlung von 5 Vorträgen. Zürich, 1928.

Bühler, Th. Das Baumwoll-Termingeschäft. Nürnberg, 1928.

Carrard, A. Le développement de la psychotechnique en

Suisse. L'institut psychotechnique de Zürich jusqu'en 1927. Zürich, 1928.

Converse, P. D. Selling policies. London, 1928.

Davis, Ralph C. The principles of factory organization and management. New York, 1928.

Deutsch, Paul. Konjunktur und Unternehmung. Die Konjunkturprobleme vom Standpunkt der betriebswirtschaftlichen Forschung und der Wirtschaftspraxis. Berlin, 1928.

Fessel, M. Die Bedeutung der Ewerführerei für den Umschlag im Hamburger Hafen. Hamburg, 1928.

Frederick, J. G. Selling by telephone. New York, 1928.

Grayson, Th. J. Investment trusts, their origin, development and operation. New York, 1928.

Haniel, Fritz von. Frachtverhältnisse und Frachtlage der Amerikanischen Eisenindustrie. Berlin, 1928.

Harriman, N. F. Standards and Standardization. London, 1928.

Hennig, K. W. Betriebswirtschaftslehre der Industrie. Berlin, 1928.

Hollstein, F. Lehr- und Handbuch über die Kalkulation für Bänder und Flechtartikel mit Tabellengewichts-Anlage für sämtliche Textilmaterialien. Leipzig, 1928.

Honigmann, A. Die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Konzentration in der deutschen Kali-industrie. Dortmund, 1928. Proefschrift.

Jüngst, O. Planmäßige Absatzgestaltung in der Landwirtschaft. Berlin, 1928.

Krämer, Arthur. Konjunktur und Bilanz in der deutschen Schaumweinindustrie (1900—1920). Leipzig, 1928.

Leinenkugel, F. Anpassung der industriellen Arbeit an die psychophysische Beschaffenheit des Menschen. Darmstadt, 1928. Proefschrift.

Lion, Max. Die dynamische Bilanz und die Grundlagen der Bilanzlehre. Berlin, 1928.

Ritter, Kurt. Weinproduktion und Weinhandel der Welt vor und nach dem Kriege. Berlin, 1928.

Schmuck, H. Die Rheinschiffahrt, ihre Organisation und betriebswirtschaftliche Technik. Leipzig, 1928. Proefschrift.

Swensrud, S. A. Methods of departmentizing merchandising and expense figures for plumbing and heating supply wholesalers. Boston, 1928.

Vaughan, Floyd, L. Marketing and advertising. An economic appraisal. Princeton, 1928.

Vershofen, W. Die Marktverbände. I. Teil. Nürnberg, 1928.

Volz, H. Der deutsche Weinimporthandel unter besonderer Berücksichtigung des Imports aus Spanien. Mannheim, 1928. Proefschrift.

Waldmeyer, E. Die schweizerische Salz- und Soda-industrie. Weinfelden, 1928.

Wildman, J. R. and Weldon Powell. Capital stock without par value. Chicago, 1928.

B. Boekhouden en Accountancy

Altmann, Josef. Die Grundgesetze der Buchführung von Wirtschaftsbetrieben. Wien, 1928.

Lippmann, A. von. Handelsbilanz und Steurbilanz. Berlin, 1928.