

Algemeene bepalingen voor de superdividendbelasting en de belasting op de herkapitalisatie.

De inspecteur moet de aanslagen in deze belastingen vaststellen binnen twee jaar na den dag waarop de aangifte voor de superdividendbelasting of het afschrift van het besluit tot herkapitalisatie te zijnen kantore zijn ontvangen; deze aanslagen kunnen in afwijking met deze aangifte of dit besluit tot herkapitalisatie worden vastgesteld (art. 17, lid 3, Besl.). De regelingen omtrent bezwaren tegen deze aanslagen en omtrent de navordering zijn gelijk aan die voor de winstbelasting, met dien verstande dat navordering mogelijk is zoolang niet 5 jaar zijn verstreken sedert de termijn voor het doen van de aangifte of voor het overleggen van het afschrift van het besluit tot herkapitalisatie (art. 18, 19 en 24 Besl.).

OVERTOLLIGE VLOTTENDE MIDDELEN BIJ DEN MIDDENSTAND

door Dr. E. J. Tobi

Het vraagstuk der overtollige vlottende middelen bij den middenstand, in het bijzonder bij den detailhandel, heeft eenige andere aspecten dan elders, bijv. bij de industrie. Bij deze laatste treedt, althans in verscheidene gevallen, de grondstoffenschaarschte, de voorraad-inkrimping en de omzetvermindering reeds thans duidelijk naar voren; in den detailhandel hebben zich deze verschijnselen, althans over het geheel genomen, tot nu toe in mindere mate voorgedaan. Nochtans is het vraagstuk, vooral met het oog op de toekomstige vervanging, ook hier van voldoende belang om er een beschouwing aan te wijden, temeer daar er teekenen zijn, welke er op wijzen, dat ook in den middenstand de schaarschte en de daaruit voortvloeiende verschijnselen zich spoedig ernstiger zullen doen gevoelen.

Beschikbare gegevens. Allereerst valt het op, dat cijfers met betrekking tot het ons bezig houdend probleem zeer schaarsch zijn. Gepubliceerd zijn bij ons weten alleen de resultaten van een onderzoek naar den invloed van prijsregeling en rantsoeneering in het kruideniersbedrijf, ingesteld door het Economisch Instituut voor den Middenstand en uit deze resultaten is voor ons probleem van belang, dat de verkoopwaarde van den inkoop van 20 flinke kruidenierszaken in de maand Januari 1941 f 61.437,— bedroeg tegen slechts f 52.273,— in dezelfde maand van het daaraan voorafgaande jaar, een vermeerdering dus van 17½ %. Voor de geheele kruideniersbranche bedroeg de stijging van den geldomzet blijkens de officieele omzetstatistiek — door hetzelfde instituut samengesteld — 18,8 %. Prijsverhoging door den detaillist is van een en ander niet de oorzaak, want de brutowinstmarge in de onderzochte 20 gevallen daalde van 22,25 % van den inkoop in Januari 1940 tot 21,80 % in Januari 1941. Natuurlijk traden in de samenstelling van den omzet tal van verschuivingen op, doch zooals uit de cijfers blijkt was de geldomzet niet onbelangrijk gestegen.

Bij gebrek aan gegevens valt het niet te zeggen, of dit in andere middenstandsbranches ook zoo is. Van verscheidene daarvan is het echter bekend, dat als gevolg van inkoop op groote schaal van zg. vrije goederen en de vlucht van het publiek in duurzame verbruiksgoederen de

geldomzetten sedert Mei 1940 vrij sterk gestegen zijn. Uit een der Economische Publicaties van de Nederlandsche Middenstandsbank is gebleken, dat bij oorlogsgeruchten en daarmede samenhangende vrees voor schaarschte in den zomer en in den herfst van 1939 de omzetten in de toen onderzochte branches — levensmiddelen, sigaren, schoenen en manufacturen — dadelijk scherp omhoog gingen, en bij analogie valt nu wel aan te nemen, dat zich na den 10en Mei 1940 soortgelijke stijgingen hebben voorgedaan. Het is voorts in den detailhandel een bekend verschijnsel, dat tal van tot dusver incurante goederen thans grif van de hand gaan, hetgeen dus in dezelfde richting wijst.

Conclusie uit deze gegevens. Uit het zeer geringe cijfermateriaal en uit de op veel ruimer schaal aanwezige aanwijzingen mag wel de conclusie worden getrokken, dat het schaarschte-probleem in den middenstand over het algemeen gesproken nog weinig op den voorgrond is getreden. Natuurlijk zijn er uitzonderingen, waarop hieronder wordt teruggekomen, maar als algemeene indruk kan worden gezegd, dat in den middenstand over het geheel genomen de schaarschte min of meer is gecamoufleerd door niet onaanzienlijk gestegen geld-omzetten als gevolg van de hierboven genoemde oorzaken. Volkomen hiermede in overeenstemming is de vaststelling van *Dr. van Muiswinkel* in diens bijdrage in dit blad over den invloed van prijsregeling en rantsoeneering op de rentabiliteit van den detailhandel, waar deze zegt dat het vraagstuk van de dreigende rentabiliteits-vermindering in den detailhandel tot voor kort slechts weinig belangstelling van de betrokkenen genoot, welk verschijnsel deze auteur eveneens verklaart uit de gestegen geldomzetten sedert Mei 1940.

Uitzonderingen. Hierboven werd er reeds op gewezen, dat er echter in den middenstand ook gevallen zijn aan te wijzen, waar het schaarschteprobleem wel op den voorgrond treedt. Allereerst is dit het geval in de slagerijen. Op het oogenblik, dat dit artikel geschreven wordt, is de toewijzing van vleesch aan de slagerijen ongeveer 42 % van den omzet in 1939 en het is wel zonder meer duidelijk, dat het ons bezig houdende probleem in dit bedrijf in het middelpunt der belangstelling staat. In de jongste Economische Publicatie van de Nederlandsche Middenstandsbank — die over een ander onderwerp handelt — vinden wij van de vischwinkels terloops vermeld, dat deze categorie van winkels als gevolg van de huidige omstandigheden eveneens met het schaarschteprobleem te kampen heeft. Weliswaar bestaan er in dit bedrijf geen distributie-maatregelen, maar de aanvoer van visch is ver beneden het normale peil, terwijl de bederflijke aard van dit artikel het teeren op aanwezige voorraden, zooals dat in tal van andere branches mogelijk is gebleken, hier volkomen uitsluit. Ook in de schoenwinkels schijnt in den laatsten tijd de geldomzet gevoelig gedaald te zijn, terwijl de banketbakkerijen als gevolg van de jongste wijzigingen in het brood- en bloemrantsoen thans zeer waarschijnlijk met verminderde omzetten te kampen hebben. Ook de sigarenwinkels mogen hier niet worden vergeten.

In de hier genoemde middenstandsbedrijven was het schaarschteprobleem dus reeds acuut of is het thans geworden, maar dat neemt niet weg dat over het geheele middenstandsbedrijf de indruk blijft bestaan, dat men zich de groote beteekenis van dit probleem nog weinig bewust is.

Vervangings-artikelen. Deze weinige aandacht wordt nog in de hand

gewerkt door een ander verschijnsel, hetwelk tevens medehelpt om het schaarschte probleem te verdoezelen: de als paddestoelen uit den grond opschietende vervangings-artikelen. Uit de cijfers over de verschuivingen in den omzet in de reeds hierboven aangehaalde publicatie van het Economisch Instituut voor den Middenstand blijkt ook reeds welk een groote rol deze artikelen in het levensmiddelenbedrijf spelen, en ook in andere branches doen zich soortgelijke verschijnselen voor. Niet alleen dat deze vervangings-artikelen het inzicht in het schaarschteprobleem bij den detaillist vertroebelen, zij bergen voor hem nog een ander gevaar in zich, n.l. het risico om straks, bij het sluiten van den vrde, met groote hoeveelheden onverkoopbare of nagenoeg waardelooze artikelen te blijven zitten. Het is wel waar, dat men in 1918 hetzelfde reeds heeft kunnen aanschouwen, maar althans gedeeltelijk was dat een andere generatie en de mensch is nu eenmaal hardleersch bovendien. De gemakkelijke wijze waarop momenteel in dergelijke vervangingsartikelen omzet te maken is, en de weinig systematische manier waarop tal van middenstanders inkoop en hun keus uit de vele aangeboden surrogaten plegen te maken, verergeren het risico dat reeds van nature aan deze producten eigen is: gevreesd moet worden, dat deze vorm om het schaarschteprobleem te bestrijden den middenstand straks, na den vrede, aanzienlijke bedragen zal kosten. Een waarschuwing aan den detailhandel om zich op dit terrein tot het strikt noodige te beperken en niet méér middelen in vervangingsartikelen vast te leggen dan beslist noodzakelijk is, is hier dan ook wel op haar plaats. Het gaat hier dus niet zoozeer om belegging van overtollige vlottende middelen dan wel om een doelmatige besteding van uit den verkoop vrijgekomen gelden, en het moet worden betwijfeld of het risico, verbonden aan al te gemakkelijke besteding dier bedragen aan vervangingsartikelen in den middenstand wel voldoende wordt beseft. Vele middenstanders bezien hun aankopen van vervangingsmiddelen niet in het licht van belegging van overtollige middelen, integendeel, zij beschouwen als gevolg van de gemakkelijke verkoopbaarheid dier producten deze aanvullingen al te spoedig als geheel normale aankopen, met miskennis van het gevaar er uiteindelijk groote verliezen door te lijden juist op het moment, dat middelen voor werkelijk normale aankopen noodig zullen zijn. Natuurlijk is het onmogelijk voor de meeste detaillisten om zich afzijdig te houden bij het voeren van deze surrogaten, maar het gaat hier om het betrachten van de noodige voorzichtigheid en om het bepalen van de juiste grens, die naar onzen indruk nogal eens overschreden pleegt te worden.

Waar vindt men de overtollige vlottende middelen? Het is wel merkwaardig dat men overtollige vlottende middelen in den middenstand niet daar aantreft waar men ze oppervlakkig bezien zou meenen te mogen verwachten, n.l. in die takken van middenstandsbedrijf, waar zich reeds nu schaarschte manifesteert. Bij de slaggers en in de vischwinkels zeker niet, in de banketbakkerij tot voor kort evenmin, wellicht in de schoen- en sigarenwinkels in den laatsten tijd wèl. Bij de drie eerstgenoemde branches houdt dat ontbreken van overtollige vlottende middelen verband met den aard van deze takken van middenstandsbedrijf: de omzetsnelheid is bij de beide eerste zeer hoog, ca. 50, en in de banketbakkerij ook nog aanzienlijk, ca. 20, hetgeen natuurlijk verband houdt met den bederflijken aard van het gevoerde artikel. Maar dat brengt mede, dat bij geslonken mogelijkheid om de voorraden aan te vullen slechts één of twee weken middelen vrij komen, daarna heeft hier de omzet zich reeds aangepast

aan het verlaagde niveau en op peil houden van den omzet door uitverkoop van groote voorraden is hier door den aard van het artikel buitengesloten, dergelijke voorraden bestaan hier immers niet. En het geringe bedrag, dat hier aan overtollige middelen vrijkomt is snel opgesoupeerd voor levensonderhoud. In de schoenenbranche is het anders, daar is de omzetsnelheid slechts ca. $3\frac{1}{2}$ % en de voorraden zijn dus veel grooter, terwijl bovendien hier de mogelijkheid bestond eensdeels door verkoop van „winkeldochters” — vroeger incurante reeds lang op magazijn liggende goederen — en anderdeels door verkoop van aan het ledere gebrek aangepaste soorten van schoeisel den verkoop op peil te houden. Aanvulling van den voorraad met deze laatste soorten heeft ook hier langen tijd de overtollige vlottende middelen althans ten deele geabsorbeerd.

Zoo is de schoenenbranche eveneens een voorbeeld, dat de schaarschte door verkoop van het tot dusver incurante artikel en door den verkoop van vervangingsartikelen langen tijd min of meer wordt gecamoufleerd en daardoor eveneens het vraagstuk van de vlottende middelen. De indruk bestaat, dat in tal van middenstandsondernemingen een soortgelijke toestand heerscht. Men ziet zeer wel de voorraden der oude, normale kwaliteiten verminderen, maar een massa vervangingsartikelen en surrogaten verdoezelen de gevolgen daarvan.

Wij komen dan tot de conclusie, dat in den middenstand het probleem der overtollige vlottende middelen nièt voorkomt in diè branches, waar de schaarschte acuut is, doch wel elders, doch daar wordt het in zijn gevolgen min of meer gecamoufleerd. Want er komt nog iets bij. Het is opvallend, dat in den laatsten tijd het aantal faillissementen afneemt in den middenstand. Wat er aan overtollige middelen vrijkomt, is kennelijk op groote schaal gebruikt tot het betalen van crediteuren en ook dat heeft ertoe medegewerkt, dat het probleem der overtollige middelen zich nog slechts weinig als zoodanig aan den gemiddelden middenstander heeft opgedrongen.

Het keerpunt. Nochtans moet worden aangenomen, dat het zoo niet zal blijven doorgaan. Immers de schaarschte aan grondstoffen en aan nog verhandelbare goederen zal hand over hand toenemen, om diezelfde redenen verwacht ook *Dr. van Muiswinkel* in zijn reeds hierboven aangehaald artikel daling der omzetten en wij deelen die meening. Verwacht moet dan ook worden, dat het probleem der overtollige middelen zich binnenkort ook in den middenstand duidelijker zal voordoen. Wanneer dan ook de situatie met betrekking tot vervangings-artikelen moeilijker zal zijn geworden en de crediteuren zijn allen betaald, dan rijst ook voor den middenstanders de vraag wat te doen met de dan werkelijk overtollige middelen.

De besteding der overtollige middelen. Dit vraagstuk houdt althans voor een niet gering deel van den middenstand een groot gevaar in. Het is iederen ingewijde in middenstandsvraagstukken voldoende bekend, dat helaas een groot aantal van deze ondernemers niet of nauwelijks boek houdt en dus elk inzicht in de financieele structuur van zijn zaak mist. Deze nog altijd „uit de lade levende” lieden constateeren alleen een toenemende geldruimte in hun kas en nu is het gevaar groot, dat deze middenstanders het aldus vrijgekomen geld voor allerlei onnutte uitgaven zullen besteden, aldus voor later den grondslag van hun zaak ondermijnend. Toegegeven moeten hierbij echter twee dingen worden. In de

eerste plaats is er vooral bij de jongeren — wel als gevolg van het door de Vestigingswet Kleinbedrijf op groote schaal aangepakte middenstandsonderwijs — een verblijdend verhoogde belangstelling te ontdekken voor het „ken Uw zaak in cijfers” en anderzijds dwingen de distributie-maatregelen e.d. veelal tot boekhouden of nauwkeuriger aantekening. Verwacht mag dus worden, dat het hier gesignaleerde gevaar niet diè omvang zal aannemen, waarvoor sommigen vreezen.

Een ander punt is echter van meer belang. Het staat in de te verwachten situatie wèl te vreezen, dat vele middenstanders gedwongen zullen zijn die overtollige middelen aan te wenden tot het levensonderhoud van zichzelf en hun gezin, omdat bij den dalenden omzet van straks de zaak daarin niet of niet voldoende zal kunnen voorzien. Het behoeft geen betoog, dat hierdoor dergelijke ondernemingen hun toekomst op ernstige wijze ondergraven. Als het straks weer vrede is en de voorraden moeten en kunnen weer worden aangevuld, zullen vele middenstanders de daartoe noodige middelen in letterlijken zin hebben opgegeten. Veel hangt hier natuurlijk af van den verderen duur van den oorlog, maar het is goed hier het zekere voor het onzekere te nemen en in dat licht verdient de ook door *Dr. van Muiswinkel* gegeven raad van vrijwillige combinatie van middenstandszaken vooral voor de kleinere ondernemers zeker alle aandacht.

Wat wij tot nu toe bespraken, staat in het teeken van *de besteding* der overtollige middelen, maar er is — vooral voor de grootere middenstandsondernemingen — ook de vraag van *de belegging* daarvan. Het gaat dan hier dus om zaken, die op welke wijze dan ook de eindjes aan elkaar weten te knopen en die straks dan werkelijk overtollige middelen in wassende omvang zullen krijgen. Het zal wel zonder meer duidelijk zijn, dat het met het oog op de toekomstige vervanging noodzakelijk is, dat deze middelen in de eerste plaats intact blijven en in de tweede plaats dat zij, als de tijd daar is, snel en gemakkelijk realiseerbaar moeten zijn. Een goede belegging zou dus aan deze beide eischen moeten voldoen en uit dat oogpunt schijnt ons effectenbezit altijd nog de beste waarborgen te bieden. Men zal dan in het oog dienen te houden, dat het hier geen speculatieve, doch conserveerende belegging zal moeten zijn en men zal in verband daarmee zijn keus dienen te bepalen. Belegging in vast goed schijnt met het oog op den tweeden eisch minder wenschelijk, tenzij de te beleggen som zoo groot is, dat eenig vast goed naast effecten voor een betere risico-verdeeling gewenscht schijnt. Voor den middenstander kan wellicht ook aanschaffing van het gehuurde pand waarin het bedrijf wordt uitgeoefend in bepaalde omstandigheden in aanmerking komen, of, indien dat nog mogelijk is, belegging in verbeterde inventaris of outillage. Gewaarschuwd dient echter speciaal de middenstand te worden tegen belegging in debiteuren, tegen het te lang laten uitstaan van vorderingen onder het publiek. Vanouds bestaat in middenstandskringen de neiging — vaak ook mede door het publiek opgedrongen — tot lange credietverleening aan den consument, welke neiging reeds tot heel wat stroppen aanleiding heeft gegeven. Het is nu dnkbaar, dat men, aanknoopende aan hetgeen toch reeds gebruikelijk was, deze credietverleening bewust nog zal willen uitstrekken in de overweging, dat men op deze wijze straks, bij het sluiten van den vrede, automatisch over de noodige middelen ter aanvulling van den voorraad zal kunnen beschikken door eenvoudige incasseering van de uitstaande vorderingen. Het zou dan echter wel eens kunnen blijken, dat de betrokken

consumenten de dan te hunner beschikking staande middelen wenschen te gebruiken voor andere, lang uitgestelde behoefte-bevrediging en niët voor het betalen van schulden aan middenstanders, gewend als het publiek voor een deel nu eenmaal is aan het op de lange baan schuiven van dergelijke verplichtingen — iets wat de middenstand gedurende tal van jaren zelf maar al te zeer in de hand heeft gewerkt. Wij zouden den middenstand dan ook ernstig willen ontraden dezen weg in te slaan.

Aanteekening. Nadat dit artikel geschreven was, verschenen cijfers met betrekking tot de liquiditeit van het middenstandsbedrijfsleven. Per 31 December 1939 bedroegen de door cliënten aan de Nederlandsche Middenstandsbank toevertrouwde gelden (exclusief spaargelden) ruim 8½ miljoen gulden, per 31 Juli 1941 was dit bedrag gestegen tot ruim 23 miljoen gulden. Bij de vier groote banken (Rotterdamsche Bankver., Incasso-Bank, Twentsche Bank en Amsterdamsche Bank) waren de overeenkomstige cijfers 576 en 875 miljoen gulden. Procentisch is dus de toename bij de Middenstandsbank veel grooter, doch de orde van grootte van het totaalbedrag verzinkt in het niet vergeleken bij die van het bedrag van de rest van het bedrijfsleven. Dit nieuwe gegeven onderstreept dus het hierboven tot uitdrukking gebrachte vermoeden, dat het probleem van de overtollige middelen voor den middenstand (nog) lang niet die beteekenis heeft als elders in het bedrijfsleven.

BOEKBESPREKING

Dr Ph. M. van der Heijden, De cultureele beteekenis der psychotechniek. Een sociaal-psychologische studie. J. B. Wolters Uitgeversmij. N.V. Groningen-Batavia, 1941. 347 p. Prijs f 7,85.

„Aanleg en omgeving zijn de twee, beide uiterst gecompliceerde, polen, die tesamen ieders leven vormen”, zoo schreef *Dr Bierens de Haan* in zijn in 1939 verschenen boek over „Gemeenschap en Maatschappij”. Dit is de grondgedachte, waarop *Dr v. d. Heijden* zijn werk over de cultureele beteekenis der psychotechniek baseert. En terecht, want de psycho-techniek kan er veel toe bijdragen om de disharmonie, die tusschen deze beide factoren in het persoonlijk zoowel als in het maatschappelijk leven van het individu aanwezig is, in een harmonische richting te leiden en een harmonische wisselwerking tusschen beide mogelijk te maken.

Om dit te bewijzen schreef *Dr v. d. Heijden* zijn omvangrijk en goed gedocumenteerd boek, dat zoowel voor den vakman als voor den geïnteresseerden leek zeer leesbaar en het overdenken waard is. In het eerste gedeelte houdt schrijver zich bezig met de ontwikkeling van de psycho-techniek. Hij schetst op overzichtelijke wijze, welke veranderingen er in den loop der jaren ten opzichte van het object en de methodiek van het psychotechnisch onderzoek hebben plaatsgevonden. Aanvankelijk trachtte men met behulp van tests vast te stellen, of het individu de voor de uitoefening van een bepaald beroep benodigde eigenschappen bezat. Deze zuiver experimenteele methode van onderzoek, die dus gericht was op de kwantitatieve verhoudingen der aanwezige vermo-