

„dat dan ook in de door den Raad van Beroep vastgestelde omstandigheden, waaronder dat de aandeelen der N.V. niet deel uitmaken van het kapitaal van eenig onder eigen naam of firma uitgeoefend bedrijf, niet kan worden aangenomen, dat de waardeestijging dier aandeelen opbrengst vormt van bedrijf en als zoodanig belastbaar is ingevolge het bepaalde in artikel 7 der Wet op de Inkomstenbelasting 1914;

„dat derhalve de bestreden uitspraak niet in stand kan blijven;

„dat de Hooge Raad ten principale recht kan doen; „Vernietigt de bestreden uitspraak en den daarbij gehandhaafden navorderingsaanslag.”

Uit het bovenstaande blijkt, dat de H.R. de Amsterdamsche Raad van Beroep in zijn „economische” interpretatie van de Wet op de Inkomstenbelasting niet volgt. Het arrest lijkt ons niet alleen van belang, omdat hier een hoogst belangrijke aanleggenheid beslist wordt, maar tevens door de wijze, waarop de H.R. tot deze beslissing komt.

De historische interpretatie wint het in dit arrest o.i. van de interpretatie uit de wet zelve. Immers één van de argumenten van de Raad van Beroep was deze, dat de wettekst zich er niet tegen verzet het bedrijf der N.V. als eigen bedrijf van de aandeelhouders te beschouwen, omdat het geenszins noodzakelijk is de uitdrukking eigen bedrijf voorkomende in een belastingwet op te vatten in privaatrechtelijke beteekenis. De bedoeling van de Raad van Beroep te Amsterdam was kennelijk de wet te interpreteren uit de wet zelve, nadat hij eerst onderzocht had welke de ratio legis in deze is. Bij dit onderzoek kwam de R.v.B. tot de conclusie, „dat de toepassing van de Wet op de Inkomstenbelasting 1914, welke de belasting-subjecten beoogt te onderwerpen aan een Inkomstenbelasting naar draagkracht, zooveel mogelijk er op gericht dient te zijn dat het postulaat belasting naar draagkracht verwezenlijkt wordt.”

De H.R. heeft zich kennelijk op het standpunt gesteld der „historische” wetsinterpretatie, een wijze van interpreteren, die naar het heet in discrediet was gekomen. De H.R. gaat daar bij zelfs zoo ver, dat hij erkent dat de wetgever indertijd een fout kan hebben begaan, n.l. er te zeer van is uitgegaan, dat de winsten van N.V.'s geleidelijk aan de aandeelhouders zouden toekomen en niet genoegzaam heeft voorzien, dat door reserveering van winsten het beginsel van heffing naar draagkracht niet ten volle verwezenlijkt zou kunnen worden.

Tot op zekere hoogte verwondert ons dit arrest, omdat het in de lijn van de ontwikkeling, die de belastingrechtspraak in laatste jaren toont, gelegen zou hebben de interpretatie van de Raad van Beroep in deze te volgen. Te ontkennen valt echter niet, dat, al moge deze uitspraak voor hen, die gaarne een interpretatie van belastingwetten zien in een geest, waarbij zooveel mogelijk aansluiting gezocht wordt aan de werkelijke verhoudingen zonder daarbij terug te schrikken van afwijkingen van het gemeene recht iets teleurstellend zijn, de rechtszekerheid zonder twijfel met die arrest gediend is.

E. TEKENBROEK

UIT HET BUITENLAND

Red.: F. HAARBOSCH, CH. HAGEMAN, Drs D. NIJE
en Drs W. P. DEN TURK

(Bijdragen en mededeelingen zende men aan den Secretaris
der Redactie)

Prijsaanbiedingen door accountants

In „*The Journal of Accountancy*” van September 1939 wijdt de Redactie eenige woorden aan het in literatuur en vakpers weinig besproken onderwerp van prijsaanbieding door accountants.

In de Vereenigde Staten blijkt het geval zich te hebben voorgedaan, dat een overheidslichaam vijf vooraanstaande accountantsfirma's uitnoodigde tot het doen van prijsopgave voor de controle van zijn boeken. Ieder der aangezochte accountants weigerde aan dit verzoek te voldoen. Deze houding heeft tot verwondering van de accountants aanleiding gegeven tot een scherpe reactie in de pers. Men meende, dat de accountants in het doen van onderling concurrerende prijsaanbiedingen ten onrechte een degradatie van het beroep zagen en dat zij zich op ongemotiveerde wijze op een hooger niveau plaatsten dan anderen, die eveneens de publieke belangen hebben te dienen. De vraag werd gesteld of de overheidslichamen hun begrotingen in de war konden laten sturen door deze op eigen belangen gerichte houding.

Bij de bespreking van deze perscommentaren merkt de Redactie op, dat de zichzelf respecteerende accountant zijn reputatie niet in de waagschaal wil stellen door een laag bod, waarvan hij twijfelt of het de kosten van een degelijk onderzoek zal dekken. Het werk zal altijd gaan naar dengene, die dat risico wel wil nemen. Zij legt er den nadruk op, dat de diensten van een accountant niet een goed in den gewonen zin van het woord zijn. Men kan cement of asphalt op een bepaalden prijsbasis koopen met een redelijke zekerheid, dat men goede waar krijgt, maar geen enkele overheidsambtenaar kan bepalen, dat hij een ondeugdelijke controle heeft „gekocht” vóór het te laat is. Hij moet zich verlaten op de reputatie en de integriteit van den accountant.

Na zoo vaak de aandacht te hebben moeten vestigen op de verschillen tusschen Amerikaansche en Hollandsche beroepsopvattingen, kan ditmaal eens een treffende overeenkomst geconstateerd worden.

D. N.

BOEKBESPREKING

Dr S. Kleerekoper. Eenige beschouwingen over het vraagstuk van de eenheden bij de kwantitatieve analyse in de economie. Openbare les, gehouden bij de aanvaarding van het privaatschap in de mathematische methode in de statistische analyse en haar toepassingen op het bedrijfsleven aan de Universiteit van Amsterdam op 6 November 1939. P. Noordhoff N.V., Groningen—Batavia, 1939.

Schr. begint met de definitie van kwantitatieve analyse te geven, die hij terecht slechts aanwezig acht wanneer met grootheden wordt gewerkt die meetbaar zijn. Andere analyses zijn kwalitatief van karakter. Ten aanzien van Cournot's werk is schr. van oordeel dat men hier met niet-kwantitatieve wis-

kundige analyse te doen heeft. Daarover kan men van mening verschillen; want ofschoon inderdaad *Cournot* zelf niet gemeten heeft, schreef hij wel over meetbare grootheden, t.w. prijzen en hoeveelheden.

Het vraagstuk van de eenheden wordt terecht door Dr *Kleerekoper* als van groot belang geschilderd; in het bijzonder wijst hij op de noodzakelijkheid dat in een formule alleen grootheden van dezelfde „dimensie” bij elkaar opgeteld of van elkaar afgetrokken kunnen worden. Daarbij wijst hij er tevens op dat het nuttig is te werken met coëfficiënten die van de eenheden der beschouwde verschijnselen onafhankelijk zijn (invariant zijn tegenover transformaties van eenheden). Een voorbeeld daarvan is de bekende elasticiteitscoëfficiënt.

Schr. herinnert voorts aan de moeilijkheid dat de nuttigheid die een zeker goed voor een bepaalde persoon heeft niet in getallen kan worden uitgedrukt en vermeldt de oplossing die *Pareto* van deze moeilijkheid heeft gegeven door slechts „curven van gelijk nut” te introduceren, in het midden latende hoe hoog dat nut is.

Als toepassing van het over de eenheden betoogde beschouwt Dr *Kleerekoper* dan het probleem van de balanswaardering. Hij stelt in het licht dat de koopkracht van een zekere hoeveelheid goederen zolang onbepaald is als niet vaststaat waar en wanneer die goederen geruild worden, eventueel nog in welke hoeveelheden ze geruild worden. „Zonder toevoeging van al deze bijzonderheden is dus 5000 kg niet geruilde koffie in magazijn te Amsterdam „een onbepaalde hoeveelheid potentiële koopkracht”. Ik besef dat ik op een gebied dat het mijne niet is voorzichtig moet zijn; maar de vraag komt in mij op of dan niet de bedoeling van de balans op 31 December is om de ruilwaarde op dat moment en op de plaats waar de goederen liggen vast te stellen.

Dr K. gaat voort met een aardige opmerking, nl. dat indien het „meten” waarom het hier gaat zou worden uitgevoerd, nl. de ruil zou worden voltrokken, daardoor de eenheid waarin gemeten wordt zelf wordt beïnvloed. Deze situatie is min of meer analoog met de in de natuurkunde bestaande toestand, dat het wegen van een steen betekent het bepalen van de aantrekkingskracht die die steen ondervindt van de aarde; en dat men door een grotere steen te nemen de aarde kleiner maakt. De troost ligt, zoals schr. ook opmerkt, in de geringe omvang van het effect. Slechts indien men een zeer groot deel van de markt in één concern verenigd ziet (in de natuurkunde: de halve aarde wil wegen) komt men voor moeilijkheden. De opmerking geeft dus inderdaad een interessant aspect van de waardemeting weer.

Ten aanzien van de waardeveranderingen in de tijd wordt wel gepoogd om de in geld uitgedrukte cijfers te corrigeren met behulp van prijsindexcijfers. De heer *Kleerekoper* betoont zich een tegenstander daarvan en men kan in principe niet anders dan toegeven dat hij gelijk heeft; doch hier mis ik wel de toevoeging dat men gewoonlijk geen grote fout maakt indien men met een indexcijfer corrigeert. Ik laat gaarne aan de bedrijfseconomen over of zij het met of zonder balansen willen doen, doch ik zou mij verzetten tegen een niet gebruiken van indexcijfers in de statistische analyse in het algemeen. Doch waarschijnlijk zou Dr *Kleerekoper* dat ook niet bepleiten.

J. T.

De administratie van een gasbedrijf, door U. de Vries, Uitg. N. Samsom, N.V.

Van dit boek, aanvankelijk in eersten druk bewerkt door U. de Vries en A. J. Muis, verscheen een tweede, herziene

uitgave, thans alleen verzorgd door den eerstgenoemden auteur.

Met het oog op de belangen van studeerenden is nu een verzameling van opgaven ter uitwerking toegevoegd, terwijl een nieuw hoofdstuk is opgenomen, waarin de invloed van het gebruik van mechanische hulpmiddelen op de administratie der gasbedrijven is besproken.

Anderzijds is de inhoud op andere punten beknot en zijn daarom de modellen, voorkomende in de beschrijving van de administratie der technische aangelegenheden achterwege gebleven, terwijl het hoofdstuk „Statistiek” is vervallen.

Tot zoover het Voorbericht.

In de eerste twee hoofdstukken valt reeds dadelijk op te merken, dat de schrijver zijn onderwerp goed beheerscht. Op vlotte wijze en in een goed verzorgden stijl, die aangenaam aandoet en die het geheele werk siert, geeft hij een beknopte geschiedenis van „het gas”, voor zoover die met de toepassing in ons land verband houdt, en een overzicht van de vraagstukken, die zich bij de gasvoorziening voordoen ten aanzien van concentratie van bedrijven en van de gasvoorziening op verren afstand. De schrijver ontleent vele bijzonderheden voor zijn betoog aan het door Ir. G. A. Kessler, directeur van de Kon. Ned. Hoogovens- en Staalfabrieken uitgebracht praeadvies ten behoeve van de in November 1936 gehouden efficiëncydagen van het Ned. Instituut voor Efficiency. De „beschrijving van het technisch-proces van het gasbedrijf” is zeer sober gehouden, doch geeft, ook voor den leek op dit terrein, voldoende inzicht in dat proces om de verdere uiteenzettingen in dit boek te kunnen volgen.

In een negental hoofdstukken geeft de schrijver dan een beschrijving van de administratie van vele onderdeelen, waarbij verschillende hulpmiddelen enz. met kolommen-indeeling de revue passeeren.

De financiële verhouding tot de Gemeente wordt in een afzonderlijk hoofdstuk besproken, waarbij de auteur gelegenheid vindt onderwerpen als: financiering, afschrijving en aflossing, bijdrage in de bestuurskosten, retributie voor buizen enz. op heldere wijze te belichten.

De inrichting van de boekhouding en een beschrijving van die boeken, welke in de vorige hoofdstukken nog niet of slechts terloops zijn genoemd, is het onderwerp, dat in het 13de hoofdstuk wordt behandeld. Een duidelijke uiteenzetting van de boekingen bij huurkoopzaken en die bij gebruik van gaspenningen worden mede in dit hoofdstuk aangetroffen.

Het nieuwe hoofdstuk „De invloed van het gebruik van mechanische hulpmiddelen op de administratie” bevat allereerst een opsomming van de kantoormachines, geeft daarna een beschrijving van adresseermachines, boekhoudmachines, rekenmachines en geldtelmachines en de toepassing daarvan in de administratie. De statistiekmachines worden wel genoemd, doch een beschrijving daarvan wordt, in verband met den omvang van het boek, achterwege gelaten, hetgeen te betreuren valt.

Bij het hoofdstuk „Kostprijsberekening” zegt de schrijver, dat hij onder kostprijs verstaat „den uitgaven-kostprijs, uitgaande van de verkrijgingswaarde voor het bedrijf, in tegenstelling tot den economischen kostprijs, een theoretische berekening van de offers naar hun vervangingswaarde, welke berekening voor een goede vergelijking van veel nut zou kunnen zijn, indien maar de mogelijkheid bestond de beschikking te krijgen over alle daarvoor noodige gegevens” enz. enz. (zie noot bladz. 130).

Men ziet dus reeds dadelijk uit welken gezichtshoek de schrijver den kostprijs beziet en doet goed daarmede, bij de lezing van hetgeen hij in dit hoofdstuk behandelt, rekening te houden.

De hoofdverdeling van den kostprijs ziet hij in twee deelen, n.l. Fabricage en Distributie. De algemeene onkosten moeten zooveel mogelijk worden beperkt, door direct ten laste van genoemde deelen te boeken, wat daartoe behoort te worden gerekend. Hij acht het een groote moeielijkheid een juiste basis te vinden voor de verdeling van het restant der algemeene kosten en zegt, dat, waar het niet mogelijk is deze verdeling volkomen juist te berekenen, men zal moeten volstaan met een zoo nauwkeurig mogelijke benadering.

De schrijver geeft zelf schema's van: fabricagerekening, distributierekening, gasrekening en verlies- en winstrekening. Verder laat hij nog volgen een indeeling, ontleend aan het tijdschrift *Gemeentebedrijf en Administratie* van 5 Jan. 1929, en het kostprijschema van de Vereeniging van Gasfabrikanten.

Een belangrijk hoofdstuk is dat over „De Gastarieven”. Allereerst een antwoord op de vraag of een Gemeente met haar bedrijf winst mag maken. Verder een kort, logisch betoog over eventueele reductie voor groote gezinnen. Daarna worden het eenheidstarief, het meerverbruikstarief, het degressief tarief, het vastrechtstarief-naar-huurwaarde en het grootverbruikerstarief behandeld.

Tenslotte nog een hoofdstuk over begroting, rekening en jaarverslag.

Bij een volgenden druk zal de schrijver goed doen enkele hoofdstukken wat breeder te behandelen. De formulieren voor de administratie der technische aangelegenheden mogen dan niet ontbreken. De statistiek in fabrieksbedrijven als deze is zoo noodzakelijk, dat een afzonderlijke bespreking daarvan noode gemist wordt. Bovendien zou een gedetailleerd schema voor de maandelijksche kostprijsberekening en een schema voor een maandbalans, die door de administratie aan de Directie behooren te worden voorgelegd, een welkome aanvulling zijn.

Ons oordeel samenvattende, meenen wij, dat dit boek voor hen, die zich voor hun studie of voor hun praktijk in de administratie van een gasbedrijf wenschen te bekwamen en ook voor hen, die een speciale studie op het terrein van het fabrieksboekhouden willen ondernemen, een veilige gids moet worden genoemd. De uiterlijke verschijning van dit boek sluit zich geheel bij den inhoud aan.

V.

Dr F. M. Aspeslagh, De consumptieleer en meer in 't bijzonder het consumptiebegrip in de economische theorie, Turnhout 1938.

Het werk van Dr *Aspeslagh* is ontstaan uit een gevoel van onbevredigdheid met de behandeling, die de consumptie in de gangbare economische theorie geniet. Niet alleen is de verbruiksleer z.i. door de economische wetenschap schromelijk veronachtzaamd, doch wanneer het de economie behaagt aan het verbruik eenige aandacht te schenken, „zijn logica en dieper denken bij de economen veelal ver te zoeken”. De schrijver treedt dus op als kampioen van dit stiefmoederlijk behandelde hoofdstuk, om een betere en intensieve bewerking van dit braakliggende gebied te bepleiten.

Jammer genoeg wordt het niet duidelijk, hoe de schrijver in de door hem geconstateerde leemte wil voorzien, daar hij, afgezien van enkele algemeene en verspreide opmerkingen, volstaat met het geven van een geschiedenis van de consumptieleer en van de begrippen consumptie, levensstandaard en weelde. Slechts over het consumptiebegrip zet hij zijn eigen opvattingen uiteen. Het blijft daardoor in het duister, hoe hij zich de

verbruiksleer der toekomst denkt: hoe de nieuwe probleemstelling moet luiden, welke de bouwstoffen zullen zijn, welke resultaten men kan verwachten en welke plaats de verbruiksleer in het systeem der theorie moet innemen. Uit losse opmerkingen hier en daar kan men slechts afleiden, wat de schrijver niet wil: hij verwerpt de identificatie van de verbruikstheorie met nuttigheidsanalyse en waardeleer, wenscht evenmin de verbruiksstudie gelijk te stellen aan het onderzoek naar de besteding van het inkomen, en houdt vast aan de gangbare opvatting, dat de technologische, physiologische en psychologische processen, die het verbruik begeleiden, geen object van economische analyse zijn. Evenmin ziet hij een bestudeering van den invloed van het gebruik op andere economische verschijnselen, b.v. op het conjunctuurverloop, als inhoud der verbruiksleer: hij bespreekt slechts de eerste sporen der onderconsumptietheorie bij *Sismondi*, doch schenkt verder aan dit probleem geen aandacht; *Keynes* en zijn school noemt hij zelfs niet.

Zijn sympathie schijnt voornamelijk uit te gaan naar het budgetonderzoek en naar de bestudeering van verbruiksgewoonten in verband met de psychologische, sociale en culturele factoren, die deze beïnvloeden, zooals men dergelijke studies bijv. vindt bij Amerikaansche schrijvers als *Nystrom*, *Hoyt* en *Kyrk*. Hiermee is in overeenstemming, dat hij als methode van de verbruiksleer vooral de inductie van belang acht. Van een eigenlijke economische probleemstelling is bij de genoemde studies echter nauwelijks sprake; hoe weinig ook de aandacht van den schrijver daarnaar uitgaat, blijkt uit het wel bevreedende feit, dat hij aan de empirische onderzoekingen naar den vorm van de vraagcurve en naar de elasticiteit van de vraag in het geheel geen aandacht schenkt, hoewel zijn consumptiebegrip dit zou doen verwachten. Zijn verwijten aan de economie verliezen, in dit licht gezien, wel in sterke mate aan waarde.

In de historische hoofdstukken, die het leeuwendeel van het werk uitmaken, is veel materiaal bijeengebracht, doch zij kunnen niet geheel bevredigen wegens hun onoverzichtelijkheid en hun gebrekkige systematiek. De schrijver verliest bij de veelheid van namen de groote lijnen en het verschil tusschen belangrijk en onbelangrijk te zeer uit het oog en overlaadt het beeld met niet ter zake doende details. Zoo heeft het b.v. toch weinig zin in een geschiedenis der economische consumptieleer, die ook de schrijver niet gelijkstelt aan de voedingsleer, te vermelden dat *Aristoteles* de eigenschappen van de melk bespreekt.

De schrijver besluit met de verdediging van het „ware economisch consumptiebegrip”. De definitie van consumptie levert enkele moeielikheden op, welke echter van niet veel meer dan verbale beteekenis zijn: over de feiten zelf bestaat geen geschil. Dr *Aspeslagh* wil zich zoo nauw mogelijk aansluiten bij het spraakgebruik; hij verzet zich op grond daarvan tegen het „consumeeren van persoonlijke diensten” en beschouwt als verbruik het verdwijnen van de markt, zoowel van finale goederen als van productiemiddelen. Inderdaad wordt in de statistieken der marktposities de term verbruik in dien zin gebezigd, waarbij echter ook in de praktijk het bezwaar wordt gevoeld, dat aldus ook de „onzichtbare” voorraadvorming onder het „verbruik” valt. De geschiktheid van dit verbruiks-begrip voor de economische wetenschap heeft de schrijver dan ook niet aannemelijk weten te maken; wat hij als verbruik ziet, kan men beter afzet noemen. Zijn definitie leidt, zooals hijzelf ook moet constateeren, tot de conclusie dat in een economie zonder markt geen verbruik optreedt. Bovendien ontbreekt bij zijn definitie ieder verband van de consumptie met de begrippen consumptiegoed en consument, terwijl toch de schrijver zelf in het aan den consument gewijde hoofdstuk

dezen aanduidt als den „laatsten koper“, en daaraan ook normaliter denkt wanneer hij spreekt over verbruiksvraagstukken in het algemeen.

Als om dergelijke bezwaren te ondervangen stelt de schrijver naast deze „consumptie als verschijnsel“ nog een tweede geheel ander verbruiksbebegrip op, nl. van het verbruik als een geheel van menselijke handelingen, t.w. „de totaliteit van de activiteiten betrokken bij het opmaken van het familie-budget en de keuze van de goederen op de markt“ waarbij hij waarschuwt dit niet te verwarren met de besteding van het inkomen. Volkomen duidelijk is dit dus allermint. Beide consumptiebegrippen zijn in iedere geval van geheel verschillende orde, en het blijft geheel onzeker welk van de twee nu de basis is van de verbruiksleer — of zijn zij dit tezamen? Voor de door den schrijver nagestreefde saneering en vernieuwing van dit vergeten hoofdstuk lijkt dit een weinig gelukkig begin!

Ook tegen vele details van het hier besproken werk moet bezwaar worden gemaakt. Zijn formuleeringen zijn dikwijls onnauwkeurig, en op vele plaatsen treffen slordigheden en onjuistheden. Om enkele voorbeelden te geven: de naam van *v. Böhm-Bawerk* wordt hardnekkig foutief gespeld; op blz. 41 verrast een lang citaat van bijna een halve bladzijde zonder dat de herkomst blijkt. Hij schrijft dat de grenswaardeleer door *Menger*, *Walras* en *Jevons* van *Gossen* is overgenomen en duidt de aanhangers der grenswaardeleer aan als neo-klassieken op grond van hun vermeend verzet tegen staatsinterventie, waarbij hij *Gossen* ziet als een uitzondering. Verschillende malen spreekt de schrijver binnen het bestek van één of enkele bladzijden zichzelf tegen. Zoo noemt hij b.v. het consumentensurplus in één adem „een algemeen voorkomend, uiterst belangrijk, economisch verschijnsel“ en „voor een goed deel een zuiver abstracte conclusie“. Op blz. 131 schrijft hij, dat de consumptie de geheele economie beheerscht, op blz. 132 daarentegen „beheerscht de produktie volledig de consumptie“.

Het werk van Dr. *Aspeslagh* kan op grond van al deze gebreken dan ook niet een geslaagde publicatie genoemd worden; het weet geenszins van het groote belang der consumptieleer te overtuigen, doch werkt eerder als een bevestiging dan als een weerlegging van de meening, dat een zelfstandige economische consumptietheorie geen bestaansrecht heeft.

P. HENNIPMAN

KATHOLIEKE EOCONOMISHE HOOGESCHOOL

Tentamen Inrichtingsleer

9 en 10 October 1939

VRAAGSTUK I

Beschikbare tijd 3 uren

Een fabriek, welke een consumptie-artikel produceert, dat in een tiental soorten, tegen vaste prijzen, verpakt in den handel wordt gebracht, heeft voor den verkoop van haar product, die in talrijke posten aan een groot aantal afnemers geschiedt, vijftien reizigers in dienst. Deze hebben allen de beschikking over een bestelauto, waarin zij een voorraad medevoeren, zoodat zij kleine bestellingen van winkeliers direct kunnen uitvoeren, resp. op rekening van grotere orders een gedeelte van het bestelde kunnen afleveren. In het laatste geval zorgt de fabriek voor de nalevering van het restant der orders.

Aan sommige afnemers wordt met 2 % korting uitsluitend a contant resp. onder rembourss geleverd; anderen hebben een crediet van een

maand met het recht 2 % korting af te trekken, indien ze binnen 14 dagen na factuurdatum aan de fabriek gireeren.

De winstmarge van de fabriek is niet gelijk voor alle soorten van het product, zoodat haar belang o.a. medebrenge nauwkeurig geïnformeerd te zijn omtrent de verdeeling over de soorten van de omzet der individuele afnemers en omtrent de samenstelling van de reizigersverkoop.

Gevraagd wordt een beschrijving van de verkoop-administratie en van de debiteuren-administratie dezer fabriek, waarbij zooveel mogelijk van arbeidsbesparende middelen gebruik moet worden gemaakt.

VRAAGSTUK II

Beschikbare tijd 3 uren

De N.V. Nederlandsche Tapijt-industrie vervaardigt, naast enkele standaard-artikelen, die door haar regelmatig op voorraad worden gemaakt, een vrij groot aantal artikelen, verschillend naar dessins en afmetingen, uitsluitend op bestelling.

De op deze laatste groep van artikelen binnenkomende orders bestaan uit:

- onigedeelde contract-orders, d.z. orders, gegeven op een zekere groep van artikelen, waarin het, binnen een bepaalde in het contract genoemde tijd, af te nemen aantal stuks, danwel het af te nemen bedrag wordt genoemd, zonder nadere omschrijving van afmetingen of dessins. Al naar behoefte geeft de koper zijn indeelingen, d.z. afroepen met opgave van dessins, afmetingen en termijn van levering;
- ingedeelde contract-orders, d.z. orders als onder a, waarin evenwel dessins en afmetingen, die zullen worden afgeroepen, alsmede de leveringstijd worden aangegeven;
- orders voor directe aflevering, met opgave van dessin en afmeting.

Voor de orders onder a en b komt herhaaldelijk voor dat afnemers de overeengekomen afroeptermijnen overschrijden, zonder dat de fabriek dit tijdig bemerkt. Omgekeerd komt het ook voor dat de fabriek de, bij orders onder c of de bij de indeelingen en afroepen nader overeengekomen, levertijden overschrijdt. Deze overschrijding is voor de afnemer dikwijls een aanleiding om de order te annuleeren, met het oog op het sterke seizoen-karakter van het artikel.

Voor de fabriek zijn deze annuleeringen en overschrijdingen een bron van veel ongerief, zoowel met het oog op de aankoop van ruwe garens, als met het oog op de voorraden van bewerkte garens en gemaakte goederen. Zij vraagt daarom Uw advies:

- voor een doeltreffende inrichting van de order-administratie, op grond waarvan tijdig kan worden gemaand tot indeeling of afname;
- voor een overzicht van de bezetting van de weverij der fabriek, met behulp waarvan vrij nauwkeurig de mogelijke levertijden kunnen worden bepaald, resp. overschrijding tijdig kan blijken, om de afnemer hiervan op de hoogte te stellen.

U dient Uw advies toe te lichten met modellen van de noodig geachte formulieren.

VRAAGSTUK III

Beschikbare tijd 3 uren

Een N.V. exploiteert in 15 verschillende steden in Nederland dameshoedenwinkels.

In het gebouw, waar de administratie is gecentraliseerd, bevinden zich een grossierderij, welke behalve aan eigen winkels, voornamelijk aan vreemde winkels levert en een atelier ter verandering van de hoeden uitsluitend ten behoeve van de eigen winkels.

De verkoopen zijn aan weersinvloeden onderhevig. De mode per seizoen verandert zoodanig, dat overjarige voorraad sterk in prijs daalt.

Behalve een contingent exclusieve dure hoeden bestaan de voorraden van de grossierderij en van de winkels uit een 20-tal z.g. standaardmodellen, welke zijn onderverdeeld in verschillende kleuren en maten. De hoeden behorende tot een bepaald standaardmodel worden tegen een zelfden prijs verkocht.

De verkoop in de winkels geschiedt voor het grootste gedeelte a contant. De prijzen zijn door de Directie vastgesteld. Tegen het einde van het seizoen verlaagt de Directie de prijzen aanmerkelijk. De verkoopsters genieten naast een vast salaris een omzetprovisie, welke verschillend is naar gelang de prijsklasse der hoeden.

Tweemaal per week worden de kasgelden door de winkelchefs gestort bij een bank ten gunste van de centrale administratie. Behalve enkele kleine kosten, die door de winkelchefs worden betaald, geschieden alle uitgaven voor de winkels door de centrale administratie.