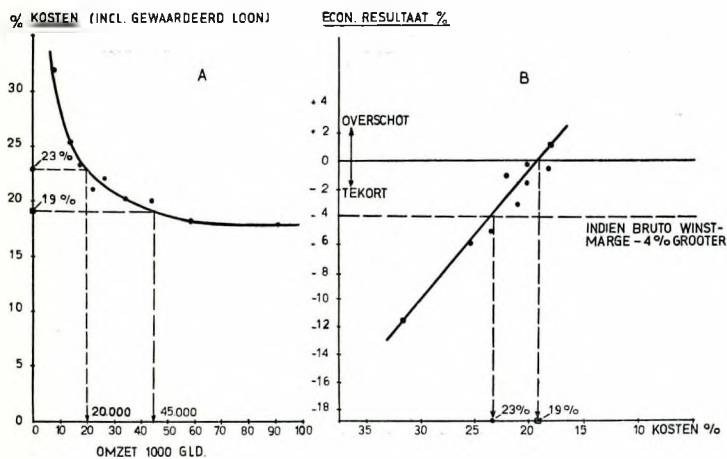


goed mogelijk bij de punten aansluit, geeft dus aan het verloop van het kostenpercentage bij verschillende omzet. Op een dergelijke wijze geeft nu grafiek 3B het verband tusschen economisch resultaat en kostenpercentage weer. Uit grafiek B blijkt, dat slechts in één geval (één omzetgroep) een gemiddeld positief resultaat werd bereikt. Uit de grafiek kan men aflezen, dat

Grafiek 3



men bij de huidige stand van zaken gemiddeld slechts een gunstig resultaat kan behalen bij een kostenpercentage van minder dan 19 %, hetgeen beteekent — volgens grafiek 3A — dat gemiddeld slechts zaken met een gemiddelde omzet van 45.000 gld. en hoger tot een gunstig resultaat kunnen komen. Indien wij de bruto-winst-marge met 4 % zouden vergroten zonder de kostenpercentages te veranderen, hetgeen een verbetering van het gemiddeld economisch resultaat met 4 % zou beteekenen, laat zich op dezelfde wijze aflezen dat in dergelijke omstandigheden zes omzetgroepen tot een gunstig resultaat zouden komen. Nauwkeuriger: ondernemingen met een kostenpercentage van 23 % en minder komen gemiddeld tot een gunstig resultaat, terwijl uit grafiek 3A blijkt, dat aan deze voorwaarde gemiddeld voldaan is in bedrijven met een omzethoogte van 20.000 en meer gld.

Wij kunnen concluderen, dat een vergroting van de bruto-winstmarge over de gehele linie een noodzakelijke voorwaarde is voor terugkeer van rentabiliteit. Bij het huidige kostenpeil is het noodig de winstmarge met 4 % te vergroten om de ondernemingen met een omzet van ± 20.000 gld. rendabel te maken.

De spreiding van de individuele opgaven duidt erop, dat behalve bruto-winstmarge-vergroting voor vele bedrijven bovendien een rigoreuze kostenafbouw moet plaatsvinden (Men vergelijk de statistiek voor het kruideniersbedrijf). Een splitsing naar plaats van vestiging geeft geen nieuwe gezichtspunten.

Het hoofdstuk betreffende de vergelijking met vorige jaren levert nog stof tot eenige belangwekkende beschouwingen. Aan de hand van de cijfers kan worden vastgesteld, dat de politiek van een groot aantal slaggers, om in plaats van door prijsverhoging door omzetvergroting de gevolgen van een inkrimpende bruto-winstmarge op te heffen, heeft gefaald. Het is interessant de cijfers te toetsen aan de elasticiteit van het vleeschverbruik. Hieromtrent zijn eenige gegevens verzameld in de *Nederlandsche Conjunctuur* (zie o.m. Mei 1936). Met behulp van de daar gegeven cijfers voor het verbruik van rundvleesch kan men als bovenste grens van de elasticiteit van het verbruik aangeven de factor 0.3 — 0.4 t.o.v. de groothandelsprijs en 0.6 t.o.v. de kleinhandelsprijs, d.w.z. dat de

procentuele verandering in het verbruik gelijk is aan 0.3 — 0.4 maal de verandering in de groothandelsprijs of 0.6 maal de procentuele verandering in de kleinhandelsprijs. Deze cijfers vinden steun in het volgende:

Het E.I.M. haalt aan uit „De Vee- en Vleeschhandel”, dat het vleeschverbruik in 1936 met 3 % t.o.v. dat in 1935 daalde. Aangezien er in 1936/37 t.o.v. 1935/36 geen bijzonder groote veranderingen in het inkomen, d.w.z. in het consumptievermogen zijn opgetreden, mag de volle 3 % wel worden toegeschreven aan de terugslag der prijsverhogingen. De gem. inkooprij van vleesch was in 1936/37 ± 10 % hooger dan in 1935/36 (vergelijk Statistiek Prijzen en Kosten van Levensonderhoud). Uit een vergelijking der inkoop- en omzetbedragen van staat X volgt dan, dat de gemiddelde stijging der kleinhandelsprijzen (verkoopprijzen) 5.5 % heeft bedragen. Ook hier vinden wij dus een elasticiteit kleiner dan 1. (nl. 5.5% prijsstijging naast 3 % omzetsdaling).

Het vleeschverbruik is dus niet bijzonder elastisch en het is onmiddellijk in te zien, dat een elasticiteit kleiner dan 1 niet gunstig is voor een prijspolitiek, die met lagere prijzen meer omzet tracht te bereiken. Immers voor het slaggersbedrijf als geheel kan door prijsdaling alleen nooit het omzetbedrag stijgen, maar zal het altijd dalen. De gemiddelde prijs zal nl. sneller dalen dan de omzethoeveelheid zal stijgen, m.a.w. het product van prijs en hoeveelheid, d.i. het omzetbedrag zal lager worden.

Wij spraken over het slaggersbedrijf als geheel, bij onderling verschillende prijspolitiek kunnen er natuurlijk verschuivingen tusschen concurrenten optreden, waardoor incidenteel wel eens een dergelijke „politiek” succes kan boeken. Maar in dit geval is het beter om te spreken van „prijzenoorlog” dan van „prijspolitiek”. Het eerste is omzetvergroting ten koste van concurrent, het tweede omzetvergroting ten koste van consument. Wij kunnen het dan ook volkomen eens zijn met de conclusie van het E.I.M. dat de politiek van prijsverlaging heeft gefaald en dat men het daarvan in de toekomst niet moet verwachten.

Als slot zijn in deze statistiek de balansgegevens van 135 deelnemers opgenomen.

Uit bovenstaande bespreking blijkt wel duidelijk, welk een belangrijk materiaal het E.I.M. samenbrengt. In de eerste plaats wel voor de betrokken branche, maar toch ook uit een oogpunt van algemeene economische statistiek. Wij hopen, dat het E.I.M. er in mag slagen in de huidige statistieken een steeds stijgend aantal deelnemers te betrekken en voor nog niet geëxploreerde gebieden nieuwe statistieken samen te stellen.

Dr. J. G. STRIDIRON.

VRAGENBUS.

Vraag van J. J. M. H. N. te N.

In de Naamlooze Vennootschap van 15 Maart 1938 schreef Mr L. M. M. Nijst een artikel over „Belastbaarheid van belooningen van in België wonende directeuren en commissarissen van Nederl. Naaml. Vennootschappen”. Uit dit artikel blijkt, dat er verschil van meening bestaat over de in het artikel opgeworpen kwestie. De kern van dit meningsverschil is enerzijds van fiscaalrechtelijken, anderzijds van zuiver juridischen aard. Ik zie het als volgt.

De Nederlandsch-Belgische Conventie kan geen inbreuk maken op onze Nederlandsche belastingwetten, tenzij dit in de conventie of in de wet tot goedkeuring der conventie uit-

drukkelijk wordt gestipuleerd. Zoo bepaalt b.v. art. 2 der wet tot goedkeuring der conventie, dat art. 9bis op de D. en T. belasting door de conventie buiten werking wordt gesteld t.a. der personen, vallende onder de Ned./Belgische regeling.

Maar hoe nu te handelen, indien een aperte contradictie bestaat tusschen de bepalingen der conventie en die onzer belastingwetgeving?

Volgens onze wet op de I.B. en de jurisprudentie van den Hoogen Raad mag de bestuurder eener N.V., die zijn functie ten deele in het buitenland uitoefent, in Nederland niet worden aangeslagen voor het evenredig deel van zijn salaris, dat hij geacht wordt in het buitenland te verdienen. Maar nu decreteert de N.B. conventie, dat het salaris van een bestuurder belastbaar is in het land, waar de zetel der vennootschap is gevestigd, zonder restrictie voor het geval dat die bestuurder zijn taak ten deele in het buitenland uitoefent.

Mijn vraag is nu, wat moet prevaleeren? De Nederlandsche belastingwetgeving en haar jurisprudentie of de Ned. Belg. conventie, indien deze met onze bestaande wetgeving in strijd is.

Antwoord:

Volgens onze Wet op de Inkomstenbelasting en de rechtspraak van den Hoogen Raad mag een — in het buitenland wonende — bestuurder eener naamloze vennootschap, die zijn functie ten deele in het buitenland uitoefent, in Nederland niet worden aangeslagen voor dat gedeelte van zijn salaris dat hij geacht kan worden in het buitenland te verdienen.

Volgens het Nederlandsch-Belgisch Verdrag ter voorkoming van dubbele belasting (goedgekeurd bij de Wet van 25 April 1935, Staatsblad 214), artikel 8 is het salaris van den bestuurder eener naamloze vennootschap belastbaar in het land, waar de zetel der vennootschap is gevestigd. Een beperking, voor het geval dat de bestuurder zijn functie ten deele in het buitenland uitoefent, is hier niet gemaakt.

Een inzender ziet hierin een „aperte contradictie” tusschen de bepalingen der conventie en die onzer belastingwetgeving, en vraagt zich af welke bepaling nu moet prevaleeren.

Oogenschijnlijk hebben wij hier inderdaad met een conflict van normen te doen. Het buitenslands verworven salaris wordt volgens het Verdrag wèl, volgens de Wet niét in aanmerking genomen.

Als zoodanig conflict zich voordoet moet — de inzender wijst er terecht op — te rade worden gegaan met de beginselen van het volkenrecht.

Nu heerscht in het volkenrecht omtrent de verhouding tusschen wet en verdrag veel strijd. Laatstelijk is de quaestie uitvoerig behandeld in de praeadviezen van Prof. Mr B. M. Telders en Prof. Mr J. W. Verzijl voor de Nederlandsche Juristenvereniging, en in de, naar aanleiding daarvan gevoerde debatten (Handelingen der Nederlandsche Juristenvereniging 67ste jaargang, 1937). Gemeenlijk wordt hierbij het volgende standpunt ingenomen:

men dient te onderscheiden tusschen de beteekenis van het verdrag (tegenover die van de wet) in de internationale en in de nationale sfeer. In de internationale sfeer wordt veelal — doch geenszins algemeen — aangenomen dat het verdrag van hooger rang is dan de wet. Men gaat dan uit van den zoogenaamden „Primat des Völkerrechts” en beslist dat de norm eener nationale wet voor de afwijkende norm van een verdrag moet wijken.

Anders is het in de nationale sfeer — en in die sfeer bevinden wij ons wanneer de vraag rijst hoe de nationale (hier de Nederlandsche) rechter in het geval van conflict tusschen

wet en verdrag te oordeelen heeft. Afwijkende meeningen weder voorbehouden neemt men aan dat, in de nationale sfeer, aan geen norm een hoogere gelding kan worden toegekend dan aan die van de wet. Om dus, bij een conflict, voor de wet „partuur” te zijn moet het verdrag eerst zelf met wetskracht zijn bekleed.

Dit laatste is, in het geval dat ons bezighoudt, geschied, doordat het Nederlandsch-Belgisch Verdrag door de Goedkeuringswet kracht van Nederlandsche wet heeft verkregen.

Is aldus — in de nationale sfeer — de toestand van gelijkwaardigheid tusschen wet en verdrag bereikt, dan gelden, bij conflict, dezelfde beginselen als bij onverenigbaarheid van twee wetten in acht te nemen zijn. De oplossing moet dan worden gevonden door „interpretatieve vervorming en harmonisatie, en, blikken deze onmogelijk, toepassing van den regel *lex posterior derogat legi priori* (de jongere bepaling zet de oudere opzij),” aldus Telders.

Anders gezegd: als zich een conflict schijnt voor te doen, en de uitleg der betrokken bepalingen niet tot overbrugging kan leiden, dan kunnen wij de quaestie beslissen volgens de dagteekening der normen. Hier zou dan aan het Verdrag voorrang moeten worden toegekend, niet omdat het een verdrag is en als zoodanig praevalereen moet, maar eenvoudig omdat de desbetreffende goedkeuringswet van jongeren datum is dan de Wet op de Inkomstenbelasting.

Het is hier echter geenszins noodzakelijk het conflict op te lossen met behulp van dagteekening van wet en verdrag. De gewenschte uitkomst kan reeds door uitleg worden bereikt.

Daarbij worde in het oog gehouden dat een werkelijk conflict tusschen twee wetten — of tusschen wet en verdrag wat, gezien het bovenstaande, op hetzelfde neerkomt — alleen aan de orde is indien de beide wetten eenzelfde strekking hebben, dezelfde materie regelen, en dit dan op verschillende wijze. Dit nu is hier in geen deele het geval. De Wet op de Inkomstenbelasting is een samenstel van regelen, bij welke de nationale overheid de burgerij bepaalde lasten oplegt. Het Verdrag ter voorkoming van dubbele belasting — in de nationale sfeer gezien — is daarentegen een samenstel van regelen, waarbij de nationale overheid (hier de Nederlandsche) de bevoegdheid verkrijgt om de burgerij bepaalde lasten op te leggen, en de buitenslandsche overheid (hier de Belgische) den plicht op zich neemt om zich van het opleggen van gelijke lasten te onthouden.

De Wet onderwerpt den burger aan fiscale verbintenissen, het Verdrag geeft den fiscus de vrijheid fiscale verbintenissen in het leven te roepen.

Bij dit verschil van strekking, van materie, kan van een conflict, een „aperte contradictie” geen sprake zijn. Het Verdrag verleent den Nederlandschen wetgever de bevoegdheid om ook het in het buitenland verworven salaris van den in het buitenland woonachtigen bestuurder te belasten — en de Belgische fiscus moet zich dan onthouden van regelingen, die tot dubbele belasting zouden leiden. Nu heeft echter de Nederlandsche fiscus, blijkens de Wet op de Inkomstenbelasting en de daarop berustende rechtspraak van de aldus verleende bevoegdheid geen gebruik gemaakt. Daarmede is tegen het Verdrag in geen deele gezondigd: de overheid is verplicht tot naleving van de bij verdrag aangegane verplichtingen, doch niet tot uitoefening van de bij verdrag toegekende rechten.

Van belang is het Verdrag doordat thans de Nederlandsche belastingwetgeving kan worden gewijzigd — het buitenslands verworven inkomen kan, bij een nieuwe wet, aan belasting worden onderworpen — zonder dat daarmede inbreuk zou worden gemaakt op de regelen van het Verdrag. Zoover is het echter nog niet, en de inzender vergist zich dan ook

wanneer hij meent dat het Verdrag omtrent de belasting op de bovenomschreven inkomsten iets zou „decreteeren“. Zij zijn belastbaar — maar niet belast.

I. KISCH

NEDERLANDSCHE ECONOMISCHE HOOGESCHOOL

TENTAMEN ACCOUNTANCY (INRICHTING)

Maandag 6 Februari 1939,

9—12 uur

Loonadministratie.

Beschrijf van de loonadministratie van een industriële onderneming (stukproductie) de hieronder genoemde onderdeelen:

1. De verschillende manieren, waarop aanteekening kan worden gehouden van de verrichte werkzaamheden, met vóór- en nadeelen aan elke methode verbonden.
2. De wijze, waarop de loonlijst wordt samengesteld bij:
 - a. uurloon
 - b. weekloon
 - c. accoordloon
 - d. stukloonin aanmerking nemende, dat bij *a* en *b* rekening moet worden gehouden met de extra-betaling voor overuren en Zondagsuren en aftrek voor boete voor te laat komen, enz., en zonder gebruik te maken van ponskaartenmachines.
3. De administratie ten behoeve van de Ongevallenverzekering, Invaliditeitswet en Ziektewet.
4. De verschillende manieren met hun vóór- en nadeelen, waarop de directe loonen ten laste van de orders op de kostprij斯卡arten kunnen worden geboekt.

Maandag 6 Februari 1939,

1.30—5 uur

Smalspoor.

Een onderneming tot verkoop en verhuur van smalspoormaterieel be- trekt haar benodigdheden in hoofdzaak van een fabriek in België. De onderneming houdt een voorraad nieuw materieel en een voorraad ge- bruikt materieel, dat bestemd is om verhuurd te worden (gebruikt mate- rieel) en heeft tenslotte materieel in gebruik bij de huurders (huurpark).

De verkoop van nieuw materieel geschiedt zoowel uit eigen voorraad als door levering rechtstreeks van de fabriek. In beide gevallen wordt franco thuis geleverd.

De fabriek levert franco grens; vracht in Nederland, rechten en kosten worden door den expediteur in rekening gebracht, die elk kwartaal een nota inzendt.

Bij verkoop van materieel, dat op het bedrijf voorhanden is, geschiedt de verzending door bemiddeling van vorenbedoelden expediteur; zijn ver- goeding en kosten komen op de kwartaalnota voornoemd voor.

Het bedrijf bestaat voornamelijk uit den verhuur van materieel. Voor elken verhuur wordt een contract gesloten, als regel voor een termijn van 13 weken. In het contract wordt voor elk in gebruik gegeven stuk naast den huur, de som bepaald, welke voor huur verschuldigd zal zijn, wan- neer het materieel langer dan den overeengekomen tijd bij den huurder in gebruik blijft en verder het bedrag, dat de huurder verschuldigd zal zijn, als hij het betreffende materieel zal wenschen te behouden. Het komt meermalen voor, dat huurders een deel van het materieel niet terugzenden en voor het overgenomen deel worden belast.

De huur volgens contract wordt bij het afhalen of verzenden van het materieel den huurder in rekening gebracht en moet in drie termijnen, n.l. één direct, één na 5 weken en één na 12 weken worden voldaan. De zgn. „nahuur“ wordt in rekening gebracht na 4 weken of zooveel eerder als het materieel is terugontvangen en is direct invorderbaar.

In alle contracten komt een bepaling voor, dat, wanneer het werk, waar- voor het materieel zal worden gebruikt, wegens onwerkbaar weer gedu- rende meer dan 2 dagen moet worden stilgelegd, over die dagen geen huur verschuldigd is en de huurtermijn met evenveel dagen wordt ver- lengd. Van onwerkbaar weer moet op den betreffenden dag schriftelijk worden kennis gegeven.

De verhuurde goederen moeten door de huurders worden afgehaald en terugbezorgd.

Indien nieuw materieel in huur wordt gegeven moet daarop direct 25 %

worden afgeschreven. Bij het vaststellen van de huurbedragen heeft men rekening gehouden met een vergoeding voor reparatie na terugontvangst van het materieel en deze gesteld op 30 % van de huursom.

De resultaten van het bedrijf moeten zonder veel bijzondere werkzaam- heden *per kwartaal* uit de boeken kunnen worden opgemaakt, waarbij de bruto-winsten op verkooporders uit voorraad, verkooporders af fabriek, verkoop gebruikt materieel en de opbrengst huurzaken afzonderlijk tot uitdrukking moeten komen.

Gevraagd wordt:

- a. het rekeningstelsel te ontwerpen voor zoover betreft de voor dit be- drijf bijzondere rekeningen,
- b. modellen met toelichting van de inkoopboeken,
- c. idem van de verkoopboeken,
- d. een beschrijving van de administratie der huurzaken met modellen,
- e. te beschrijven op welke wijze de resultaten per kwartaal zullen worden bepaald.

Dinsdag 7 Februari 1939,

9—12.30 uur

Groothandel in Koloniale Producten.

Een groothandel in Indische stapelproducten te Amsterdam koopt haar producten gedeeltelijk in guldens, gedeeltelijk in ponden sterling op basis c.i.f. uitgeleverd gewicht diverse havens in Europa. Tusschen den datum van inkoop en die van levering bestaat als regel een tijdsverschil van eenige maanden.

Direct na verscheping uit het productieland wordt een voorloopige fac- tuur ontvangen op basis van 95 % van het ingeladen gewicht. Tegen betaling van het voorloopige factuurbedrag worden de documenten op- genomen. De finaalfactuur wordt ontvangen, zoodra van de in het in- koopcontract vermelde controleurs de wichtnota's zijn binnengekomen. Daar voor het vaststellen van kwaliteitsverschillen een arbitragecommissie moet worden benoemd en men nog 4 weken na ontvangst recht heeft om arbitrage te vragen, wordt bij het opstellen van de finaalfactuur met deze eventuele claims geen rekening gehouden. De nota's, claims betreffende, komen dus later.

De verkoop geschiedt aan importeurs in Europa en eveneens op basis c.i.f. uitgeleverd gewicht diverse havens in Europa, echter in verschillende valuta's. Indien mogelijk, staat tegenover een verkoopcontract met een bepaalde bestemmingshaven geheel of gedeeltelijk een overeenkomstig in- koopcontract. Het komt echter voor, dat goederen nog niet zijn verkocht, wanneer zij in de bestemmingshaven aankomen, in welk geval zij worden opgeslagen in veemen. Ook komen verkoopen voor, terwijl de inkoop nog niet heeft plaats gevonden. Het factureeren heeft op overeenkomstige wijze plaats als bij den inkoop, maar de betaling van het voorloopige factuur-bedrag geschiedt tegen driemaands bankaccept.

De Directie wenscht o.m. de volgende gegevens te ontvangen:

- a. een dagelijksch overzicht van de positie, die zij in elk artikel aanhoudt,
- b. een dagelijksch overzicht van de positie, die zij van elke valuta aan- houdt,
- c. een driemaandelijksch winstoverzicht, dat kort na het verstrijken van het kwartaal gereed moet zijn.

Gevraagd wordt een beschrijving van deze administratie, waarbij er in het bijzonder op moeten worden gelet, dat er voldoende controle is op de juistheid van de dagelijks te verstrekken cijfers omtrent de positie in elk artikel.

TENTAMEN ACCOUNTANCY (CONTROLE)

Dinsdag 7 Februari 1939,

2—5 uur

Onderneming tot verhuur van automobielen.

De maatschappij tot verhuur van personen- en vrachtauto's beschikt over een autopark, bestaande uit 30 personenauto's en 20 vrachtauto's, welke zij inclusief de te verbruiken benzine en olie verhuurt aan derden tegen een uurtarief, waarvan de hoogte afhankelijk is van de soort en de grootte van den wagen. De auto's kunnen worden gehuurd met en zonder chauffeur. Indien een chauffeur wordt verlangd, is het uurtarief hooger dan indien zonder chauffeur wordt gehuurd.

De maatschappij heeft de auto's in huurkoop van twee importeurs op gelijklopende voorwaarden. Een der voorwaarden luidt, dat, behalve een vaste som per maand en per auto, welke som afhankelijk is van de soort en de grootte van den wagen, een percentage van de netto-opbrengst moet worden afgedragen ter delging van de schuld uit het huurkoopcontract