

slechts ten deele voor het beleggen van bedrijfsvermogen dient en voor het overige als privé vermogen beschouwd moet worden;

„dat weliswaar de waardeering van eerstbedoeld gedeelte moeilijkheid kan opleveren, indien het niet afzonderlijk voor vervreemding onder bezwarenden titel in aanmerking kan komen, doch dat zulks geen reden mag zijn, den belanghebbende te verkorten in zijn recht om alle bestanddeelen van zijn bedrijfsvermogen te waardeeren;

„dat het bovenstaande mede van kracht is voor een geval als het onderwerpelijke, waarin een actief wel geheel tot het bedrijfsvermogen behoort, doch op een deel er van, dat voor de uitoefening van het bedrijf wordt gebezigd, afschrijving pleegt plaats te vinden;

„dat, naar uit het een en ander volgt, de Raad van Beroep aan de omstandigheid, dat een actief als het onderwerpelijke pand slechts in zijn geheel kan worden verkocht, ten onrechte beteekenis heeft toegekend;

„dat voorts ook de andere grond, waarop de Raad zijne beslissing heeft gebaseerd, die beslissing niet kan dragen;

„dat weliswaar de belanghebbende een stelsel van waardeering ten aanzien van het onderwerpelijke pand, voorzoover dat niet in zijn bedrijf wordt gebezigd, niet placht toe te passen en het overgaan tot zulk een stelsel niet mag geschieden zonder dat de omstandigheden daartoe aanleiding geven, doch dat zulk eene aanleiding hier alleszins aanwezig was, nu belanghebbende, die tot dusver op het geheele pand placht af te schrijven, zich door de ter zake gegeven rechterlijke uitspraken de mogelijkheid van afschrijving op het pand in zijn geheel ontnomen zag;

„dat de Raad van Beroep derhalve, door den aftrek welken belanghebbende ter zake van de door hem verrichte waardeering gevraagd heeft, te weigeren, artikel 7 der Wet op de Inkomstenbelasting 1914 verkeerd heeft toegepast;

„Overwegende dat belanghebbende wegens achteruitgang van de waarde in 1936 een aftrek van f 215 heeft verzocht en van een bezwaar van den Inspecteur tegen dat bedrag niet is gebleken;

„Vernietigt de aangevallen uitspraak en de daarbij gehandhaafde beschikking van den Inspecteur;

„Verlaagt den aanslag van belanghebbende in de inkomstenbelasting over het belastingjaar 1937/1938 tot een aanslag naar een zuiver inkomen van f 1212;

„Gedaan bij de Heeren *Kosters*, Vice-President, *Van der Dries*, *Kranenburg*, *Van Regteren Altena* en *Sinninghe Damsté*, *Raden*, en door voornoemden Vice-President uitgesproken ter Raadkamer van den negen en twintigsten Maart 1900 Negen en Dertig, in tegenwoordigheid van den Substituut-Griffier *Somer*.”

Op 16 Mei 1939 richtte de Minister van Financiën een aanschrijving (No. 163) tot zijne ambtenaren, waarbij hij onder verwijzing naar het arrest van 29 Maart 1939 goedkeurde, dat de inspecteurs afschrijving op het geheele tot het bedrijfsvermogen behoorend pand toestaan (zie de noot bij B 6893). Daarmede is de kwestie der afschrijving op niet in het bedrijf gebruikte perceelsgedeelten op voor de bedrijfseconomie bevredigende wijze *practisch* opgelost. Het is slechts te betreuren, dat deze oplossing niet steunt op een principieele beslissing van het hoogste rechtscollege, waarbij dergelijke percelen geheel als „bedrijfsmiddelen” worden erkend.

Op grond van het hierboven vermelde ministerieele verhoog-

schrijving mag evenwel worden aangenomen, dat bedoelde aanschrijving niet maar geboren is uit utiliteitsoverwegingen, doch mede wortelt in de overtuiging, dat afschrijving op niet voor het bedrijf gebruikte perceelsgedeelten naar geest en letter der wet gerechtvaardigd is, als zijnde bedrijfseconomisch afschrijving op bedrijfsmiddelen.

J. S. VAN AKKEREN.

---

## STATISTISCH ONDERZOEK INZAKE RENTABILITEITSVERBETERING VAN ZWEMBADEN

---

### I

*Mahlberg* zegt terecht in zijn boek over „Die Statistik im Betrieb” dat deze statistiek „im Kraut geschossen” was, m.a.w. dat de ontwikkeling meer in omvang dan in kwaliteit gezocht werd.

De bedrijfsstatistiek zal goed doen, deze vermaning ter harte te nemen. Zij moet naast de statistische „documentatie”, vooral de statistische „analyse” tot ontwikkeling brengen. Met een eenvoudig voorbeeld is dit voor de lezers van dit geschrift te demonstreeren. Wij hebben voor het M.A.B. in de afgelopen jaren 7 statistiekboekjes, (gepubliceerd door de E.I.M.), besproken. Het waren tot zekere hoogte zeer nuttige publicaties. Men moet ze, zooals alle statistische publicaties, eerst leeren lezen. Dan blijkt welke problemen aan de orde komen. Zoo in de eerste plaats de vraag of de gegevens voldoende representatief zijn, vervolgens wat de aard is der bedrijfseconomische problemen, die zich voordoen en tenslotte de moeilijker vragen van meer analytischen aard. Ik noem als voorbeeld de vraag, of het lage bruto winst-percentage oorzaak is van de slechte bedrijfsresultaten en zoo ja, in welke mate. Eveneens de vraag, of men door prijsverlagingen voldoende compenseerende omzetuitbreiding kan verwachten.

Zoo komen uit een eenvoudige „boekhoudkundige” statistiek problemen naar voren, die vragen naar meer „analytisch” vermogen in de statistiek. Dit met tweëerlei doel: om de diagnose scherper te kunnen stellen en te verdiepen en bovenal om mede te kunnen werken aan de therapie. De statistische analyse moet direct kunnen medewerken aan een constructieve oplossing van bedrijfsproblemen. Daartoe moet naar een woord van Prof. *Holwerda* („De wetenschappelijke methode in de statistiek”, '17) de bedrijfsstatistiek naast „beschrijvende” ook „wetenschappelijke” statistiek worden. Wij willen dit hier aan een praktisch voorbeeld demonstreeren, namelijk aan de resultaten van een statistisch onderzoek bij zwembaden.

Een 10-tal onderzochte zwembaden in Nederland vertoonden namelijk een algemeen dalende tendenz van de gemiddelde opbrengst, gepaard gaande met een niet of weinig stijgend bezoekersaantal, waardoor de totale opbrengsten daalden en de rentabiliteit ernstig werd aangetast. Wij zullen eenige grepen doen uit dit onderzoek <sup>1)</sup> en deze in het kort toelichten.

I. De eerste vraag, die wij ons stelden, luidde: *Wat zijn de huidige ontwikkelingtendenzen in bezoek en opbrengst van zwembaden?*

Bij de analyse van het bezoek dient men zelfs bij een eerste oriëntatie onderscheid te maken tusschen het bezoek van volwassenen en dat van kinderen. Het bezoek van kinderen blijkt

<sup>1)</sup> Verricht met belangrijke steun van mijn medewerker *B. G. F. Buys*.

nl. sterk beïnvloed te zijn door het nemen van baden in schoolverband (waaronder wij ook het verstrekken van schoolkaartjes rekenen). In het algemeen zijn de schoolbaden sterk in aantal toegenomen en hebben een procentueel sterke daling van „gewone” kinderbaden tengevolge gehad. Het is niet vast te stellen of de daling van het aantal gewone kinderbaden geheel of slechts gedeeltelijk aan deze toename van het aantal schoolbaden moet worden toegeschreven.

Onze onderstaande analyse van de ontwikkelingstendenzen in het bezoek bepaalt zich dan ook alleen tot het bezoek van volwassenen.

Van een 10-tal inrichtingen, welke gedurende twee of meerdere jaren normaal gewerkt hebben, werd bepaald:

- de procentuele verandering van het aantal baden van volwassenen.
- de procentuele verandering van de gemiddelde prijs per bad betaald door volwassenen.

Tabel 1 geeft een overzicht van de verkregen uitkomsten.

TABEL I

Zwembad te	% verandering van het aantal baden van volwassenen		% verandering van de gemiddelde prijs per bad	
	1937 t.o.v. 1936	1938 t.o.v. 1937	1937 t.o.v. 1936	1938 t.o.v. 1937
A	- 18	- 12	0	- 3
B	- 1	- 25	- 23	+ 15
C	*)	- 5	*)	+ 6
D	- 8	+ 1	- 1	- 1
E	*)	- 9	*)	+ 4
F	*)	+ 4	*)	- 9
G	+ 10	- 22	- 15	+ 3
H	- 11	- 15	- 1	+ 6
I	- 8	- 22	- 10	+ 6
J	*)	+ 2	*)	- 11

\*) Niet te berekenen.

De samenhang tusschen de veranderingen in bezoek en de overeenkomstige in de gemiddelde prijs is het best te onderzoeken aan de hand van een zgn. scatterdiagram (zie fig. 1) <sup>2)</sup> Voor elk bij elkaar behoorend paar getallen (b.v. Gemeente A: % verandering aantal baden - 18, % verandering prijs 0) is een punt in het diagram geteekend. Wanneer er geen samenhang bestaat, zullen de punten willekeurig over het geheele diagram verspreid zijn; indien echter wel een bepaald verband tusschen prijsverandering en verandering in het aantal bezoeken aanwezig is, zullen de punten zich langs een bepaalde lijn richten.

In fig. 1 is een dergelijke tendenz duidelijk te zien. Deze tendenz is door een rechte lijn benaderd. Bij een procentuele daling van de gemiddelde prijs ziet men in de regel een stijging of een minder sterke daling van het aantal baden dan bij een procentuele stijging van de gemiddelde prijs.

Met behulp van bekende statistische rekenmethodes (correlatie-methode) is het verband in een formule uit te drukken.

Men vindt, wanneer A = procentuele verandering in het aantal baden en P = procentuele verandering in de gemiddelde prijs:

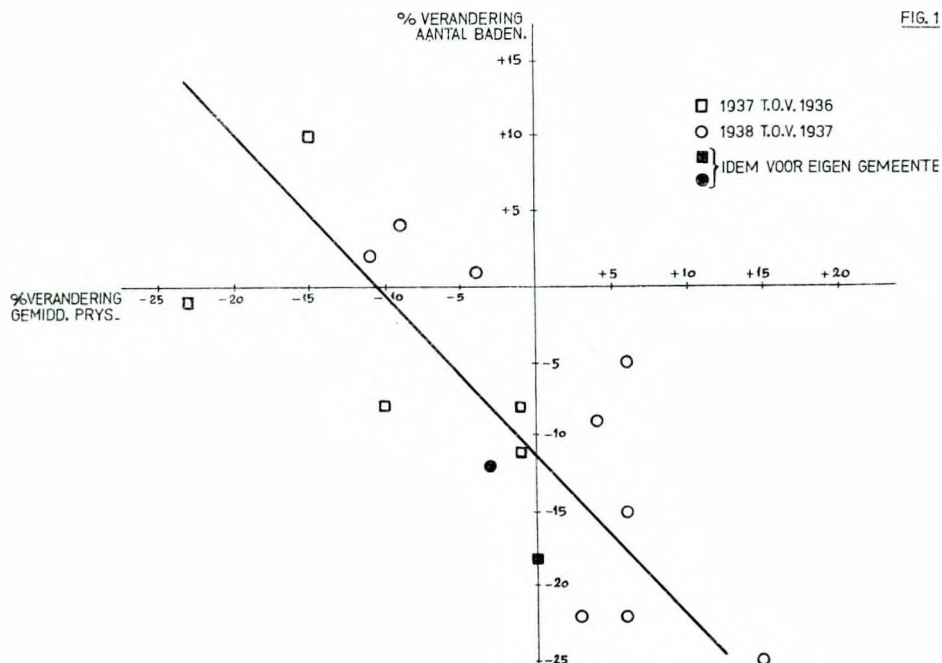
$$A = - 1.07 P - 11.14$$

Deze formule is als volgt te interpreteren:

De verandering van het aantal baden wordt door twee factoren bepaald, nl.:

- een daling (toename) van 1.07 % bij een toename (daling)

2) Elk punt in het scatterdiagram geeft aan in welke mate voor een bepaald bad voor twee achtereenvolgende jaren een prijsverandering correspondeerde met een verandering in het aantal baden. De afstand van het punt van de horizontale as geeft aan de % verandering van het aantal baden (naar boven een toename, naar beneden een daling, zie schaal op de verticale as). De afstand van het punt van de verticale as geeft aan hoe groot de % verandering in de prijs was voor dat geval (zie schaal op horizontale as). Indien een prijsdaling correspondeerde met een stijging van het aantal baden en omgekeerd moet men in het diagram punten vinden links-boven en rechts-onder. Zij rangschikken zich om een lijn die van links-boven naar rechts-onder loopt.



van de gemiddelde prijs van 1 %, van 2,14 % bij 2 %, 3,21 % bij 3 % enz. enz.<sup>3)</sup>

b. een daling van ruim 11 %, welke *niet* van de prijs afhangt.

*Ad. a.* Deze factor weerspiegelt het verband tusschen prijs en „afzet” (zgn. elasticiteit tusschen prijs en afzet). Uit het feit, dat een daling van de gemiddelde prijs van bijvoorbeeld 1 % slechts een toename van het aantal baden van iets meer dan 1 % tengevolge heeft, volgt, dat een prijspolitiek, met het doel door *prijsverlaging* het bezoek meer dan evenredig te verhoogen, weinig zin heeft. Evenmin zal men door *prijsverhooging* verbetering van de inkomsten bereiken, daar een prijsverhooging van bijvoorbeeld 1 % een daling van het bezoek met 1 % tengevolge heeft, zoodat de totaal inkomsten niet zullen stijgen.

*Ad. b.* De tweede factor wijst op een daling van ruim 11 % per jaar, welke optreedt onafhankelijk van bovengenoemde „prijs-afzet” elasticiteit. Deze daling kan moeilijk geweten worden aan de algemeene economische toestand, daar ongetwijfeld van 1937 t.o.v. 1936 en ook nog van 1938 t.o.v. 1937 een stijging van de koopkracht van de Nederlandsche bevolking heeft plaatsgevonden. De zeer ernstige daling moet dan ook aan andere dan algemeen economische omstandigheden geweten worden.

Resumeerende leidt de analyse betreffende het baden van volwassenen tot de volgende conclusie:

1. Een *prijspolitiek* met het doel door *prijsverlaging* het bezoek meer dan evenredig te verhoogen en zodoende de inkomsten te doen stijgen zal geen succes hebben. Verder is berekend, dat *prijsverhooging* evenmin tot verbetering der inkomsten leidt.

2. Een zeer ernstige daling van ruim 11 % per jaar, welke niet direct afhankelijk is van economische factoren, verdient verdere analyse.

II. De tweede vraag, die men kan stellen, betreft: *Maatregelen, welke tot een verbreking van de dalende tendenz in het aantal bezoeken kunnen leiden.*

*Het introduceeren van een verbruiksbevorderend tarief.*

Men dient twee categorieën van tarievenpolitiek te onderscheiden:

1. De eerste categorie bestaat uit het geven van bijzondere tarieven op bepaalde uren en aan bepaalde groepen van menschen (vereenigingen). Deze tarievenpolitiek heeft tot doel het bezoek in bepaalde slecht bezette uren te stimuleeren.

Vooraf ook in een badinrichting, waar de vaste kosten een belangrijk aandeel van de totaal kosten uitmaken, kan men zelfs bij een beduidend verlaagd bijzonder tarief nog altijd een belangrijk deel vaste kostendeckking verdienen. Wanneer het bezoek dan inderdaad in die uren sterk gestimuleerd kan worden, bedraagt de *totale* vaste kosten dekking aanzienlijk meer dan bij de oorspronkelijke slechte bezetting tegen hoge prijzen.

*Voorbeeld:*

Volgens de verdeling van de lasten gegeven in de exploitatierekening van 1938 van het bad te A. bedroeg het percentage aan werkelijk variabele kosten<sup>4)</sup> niet meer dan 5 %.

Nemen wij nu het volgende geval:

De variabele kosten bedragen 1.5 cent per bad.

Het gemiddelde bezoek in een ochtendperiode bedraagt 40 personen. De gemiddelde opbrengst = 30 cent. Men ont-

<sup>3)</sup> In 't algemeen een daling (toename) van  $1,07 \times a$  % bij een toename (daling) van de prijs met  $a$  %.

<sup>4)</sup> Gerekend werd, dat het personeel zonder bezwaar het meerdere bezoek kan „verwerken” etc.

vangt dan  $40 \times 28.5 \text{ cent} = 11.40$  gulden als dekking vaste lasten. Men stimuleert het bezoek tot 150 personen door de prijs te verlagen tot 12.5 cent. Men dekt dan  $150 \times 11 \text{ cent} = 16.50$  gulden vaste kosten, een bedrag dat procentueel aanzienlijk hooger ligt.

Bij het invoeren van dergelijke bijzondere tarieven dient men wel te overwegen of deze politiek *extra* bezoek, dan wel een *verschuiving* van het bezoek tengevolge heeft. Slechts in het eerste geval is een dergelijke tariefpolitiek gerechtvaardigd, in het tweede geval is ze zelfs schadelijk (verg. avondretours bij spoorwegen, waar verschuiving niet zoo zeer te duchten is). Bij het geven van bijzondere tarieven aan groote groepen (vereenigingen) baseert men zich in den regel op de overweging, dat men zonder bezwaar lagere prijzen kan berekenen, omdat men door het groote bezoek toch een hoog bedrag aan vaste kosten dekking ontvangt. Men zal moeten opletten, dat geen groote verschuiving van gewone baden naar vereenigingsbaden kan optreden, hetgeen gemakkelijk bereikt kan worden door de tarieven niet belangrijk meer te verlagen dan het contributiebedrag, uitgedrukt in een bedrag per, in vereenigingsverband genomen, bad bedraagt.

Verder dient men de vereenigingen niet de „beste” uren te geven. Vaak zal men ook door een vereenigingstarief het baden voor leden van bepaalde instituten aantrekkelijk kunnen maken die anders *niet* zouden baden. In deze gevallen, waarin men zonder meer te doen heeft met een extra bezoek, dient men afzonderlijk te beslissen op basis van de overweging, dat het goed maken van een deel der vaste kosten reeds winst beteekent.

2. Naast deze politiek van bijzondere tarieven, welke hierboven is besproken, dient men te onderscheiden een meer algemeene tariefpolitiek, welke erop gericht is het normale bezoek te stimuleeren, welk bezoek ten slotte toch het belangrijkste deel van de inkomsten moet opbrengen. Onder normaal bezoek dienen wij dan te verstaan, alle baders, welke geen gebruik maken van vereenigingsbaden e.d. zooals hierboven onder 1. bedoeld. Bij de huidige normale tarieven kan men onderscheiden twee grondtypen nl.:

1. los bad en 2. abonnement.

Couponboekjes en knipkaarten dient men in dit geval te beschouwen als losse-baden-kaartjes tegen gereduceerde prijs.

Het criterium tusschen beide tariefsoorten ligt niet in het feit dat de eene lager is dan de ander, doch in het feit dat de gemiddelde prijs van de eene *onafhankelijk* is van het aantal baden en de andere (het abonnementstarief) *afhankelijk* van het aantal baden. Hoe meer baden des te lager de gemiddelde prijs. Wij willen allerminst de stimulans welke o.m. van de lagere prijs der couponkaartjes uit kan gaan ontkennen, maar in onze volgende beschouwingen dienen wij ze principieel onder los-badtarief te rangschikken.

Bezien wij dit tariefschema nader dan blijkt, dat er een bepaalde grens is (zgn. „*overwip-grens*”) waarbij het voordeliger is een abonnement te nemen dan volgens het losse tarief te baden. Deze grens ligt bij de huidige tarieven in de gemeente A bijvoorbeeld, voor een los bad à f 0.40 en een jaarabonnement à f 30.— op 75, voor een „couponkaartje” à f 0.35 en een jaarabonnement op 86 baden per jaar.

Het allergrootste deel van de baders, en daaronder valt eveneens een belangrijke categorie geregelde baders, is dus aangewezen op de relatief hooge losse-baden-tarieven. Het los-bad-tarief is op zichzelf verbruiksbelemmerend. Verbruiksbevorderend is een tarief, wanneer elk verder verbruik tegen een relatief lagere prijs kan geschieden. Als zoodanig is een

abbonement — indien eenmaal de uitgave ineens „overwonnen” is — verbruiksbevorderend. Een ander tarief dat deze eigenschappen heeft en zich bovendien nog min of meer bij de kostprijsopbouw van het te verkopen artikel (in dit geval een „bad”) laat aanpassen is het zgn. *vastrecht*tarief. Dit tarief is welbekend bij de gas- en electriciteitstarieven, terwijl de grondgedachte daarvan ook op ander terrein veelvuldiger toepassing gaat vinden.

Invoering van een vastrecht tarief zal i.p.v. één, twee overwipgrenzen doen ontstaan, nl. één tusschen het los-bad-tarief en het vastrecht tarief en één tusschen vastrecht tarief en abonnement.

*Door goede keuze van de hoogte van de tarieven zijn nu de overwipgrenzen zoodanig te bepalen, dat deze zich zoo organisch mogelijk aansluiten bij de verschillende categorieën baders.*

B.v. het is onjuist om een vastrecht tarief vast te stellen voor de incidenteele zwemmer, degene die hoogstens 20-maal per jaar verschijnt, dit tarief krijgt pas zin voor de min of meer geregelde bader, die echter zijn bezoek beperkt tengevolge van het geregeld terugkerende hooge los-bad-tarief. De derde categorie van degenen, welke driemaal per week zwemmen vindt tenslotte in het abonnement het gunstigste tarief. Aangezien slechts weinigen van deze laatste tariefsoort gebruik maken, heeft het geen zin dit tarief op te heffen en de gebruikers hun kleine voordeel te ontzeggen. Juister is echter een vastrecht ook voor deze categorieën, omdat men door het

variabele gedeelte in het vastrecht tarief altijd het variabele gedeelte van de kosten goedmaakt (voor elk abonnementsbad boven de overwipgrens krijgt men bij wijze van spreken niets vergoed. „Uitbuiting” van een abonnement is op deze wijze theoretisch mogelijk).

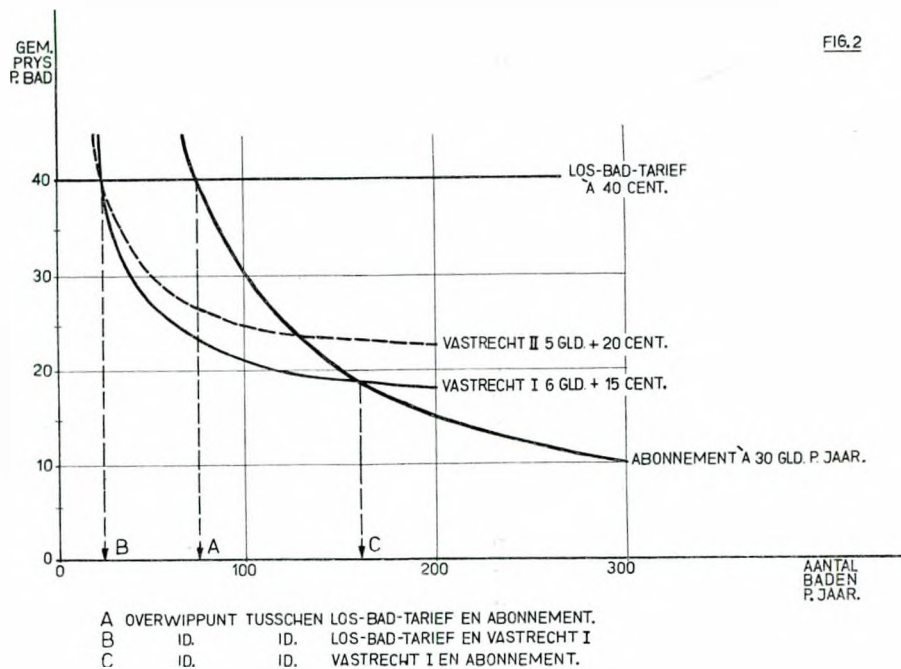
Wij moeten erop wijzen, dat het vastrecht tarief uiteindelijk een voordeel voor de gebruiker beteekent en dat, wanneer het aantal bezoeken bij invoering van een vastrecht tarief niet stijgt, een daling van de inkomsten van het zwembad het gevolg is. De verbruiksbevorderende tendenz moet dus *eerst* een achteruitgang van de inkomsten opvangen en daarenboven nog tot vooruitgang daarvan aanleiding geven.

Hieruit blijkt, dat invoering van vastrecht voorzichtig moet geschieden; men moet er nl. voor zorgen de overwipgrenzen zoodanig te kiezen, dat weliswaar een groote categorie baders bij het vastrecht tarief geïnteresseerd is, doch aan de andere kant moet het zoo zijn, dat men een zoo gering mogelijke terugslag van de inkomsten tengevolge van de invoering van het vastrecht tarief heeft te overwinnen.

Dit kan men bereiken door de overwipgrenzen iets hoger te kiezen dan op het oogenblik het gemiddeld aantal baden bedraagt van de categorie welke men met het vastrecht wil opwekken tot meerder „verbruik”.

Geringere terugslag kan men ook bereiken door het variabele gedeelte in het tarief niet al te laag nemen.

In fig. 2 is het verloop van de gemiddelde prijs per bad welke betaald wordt in geval van los-bad-tarief, vastrecht-



tarief en abonnementstarief geteekend. De overwippunten zijn eenvoudig af te lezen.

Verder ziet men dat een vastrecht tarief met een hooger variabel gedeelte een minder snelle val van de gemiddelde prijs en dus ook een minder groote druk op de inkomsten van de badinrichting tengevolge heeft.

Op grond van deze theoretische overwegingen heeft men bij de practische vaststelling van vastrecht tarief er dus op te letten:

1. dat de overwipgrenzen zoodanig komen te liggen, dat een

zoo groot mogelijk aantal baders bij een vastrecht geïnteresseerd is; en

2. dat de prijsverlaging, welke uit invoering vastrecht voortvloeit, zoo weinig mogelijk invloed op de inkomsten kan uitoefenen:

- a. door overwipgrenzen iets boven het gemiddeld aantal baden te kiezen, dat op het oogenblik door de categorie die men wil bereiken, genomen wordt.
- b. door het variabele deel van het vastrecht geschikt te kiezen.

### III. *Practische uitwerking van een tariefstelsel met vastrecht voor een zwembad.*

#### *Huidige tariefvormen.*

De huidige tarieven kunnen wij verdeelen in:

1. De op zichzelf verbruiksbelemmerende los-bad-tarieven, waartoe men uiteraard ook couponboekjes, etc. moet rekenen, en
2. De abonnementstarieven (groepsabonnementen, welke recht geven op een beperkt aantal baden, zijn in wezen knipkaarten en behooren derhalve niet tot groep 2 gerekend te worden).

De los-bad-tarieven (waartoe wij dan ook knipkaarten e.d. rekenen) zijn voor verschillende groepen van personen zeer uiteenlopend. Voor een deel heeft men te doen met een tariefgraduering, welke „historisch” bepaald is. Kinderen betalen lagere tarieven dan volwassenen, en spaarders genieten eveneens lagere tarieven dan niet-spaarders. Aan de andere kant zijn voor bepaalde groepen lagere tarieven ingevoerd, welke ten doel hadden het bezoek te stimuleren.

#### *Vastrechtstarief.*

In het bovenstaande bespraken wij de eischen waaraan een vastrechtstarief moet voldoen.

Voor een juiste vaststelling is dus noodig inzicht te hebben in het gemiddeld aantal baden per jaar per bezoeker.

In een enkel geval nl. voor de abonneenthouders is dit precies na te gaan.<sup>5)</sup>

Van veel grooter belang is echter de vaststelling van overwipgrens tusschen los-bad-tarief en vastrechtstarief, waarvoor het noodig is te weten wat het gemiddeld aantal baden per jaar is, dat de geregelde bader volgens los-bad-tarief gebruikt. Om dit te weten te komen is van een typisch statistisch middel gebruik gemaakt. Er is namelijk een *enquête* gehouden, waarbij getracht is door ondervraging te weten te komen, hoeveel maal per jaar de betrokken bezoeker van het zwembad gebruik maakt.

Deze *enquête* wordt uitvoerig beschreven in het tweede gedeelte van dit artikel.

Uit de *enquête*, beschreven in het tweede deel van dit artikel, blijkt, dat een hoog percentage zgn. „weekzwemmer”

is. De *enquêtedagen* Vrijdag en Zaterdag zullen daaraan niet vreemd zijn. Een duidelijke top blijkt daarenboven te liggen bij ongeveer 25 baden per jaar. Laat men de Vrijdagavond- en Zaterdagmiddag telling buiten beschouwing, waardoor de „weekzwemmers” geëlimineerd worden, dan blijkt een aantal van 25 baden per jaar inderdaad een zeer veel voorkomend geval te vormen.

*Wij mogen dan ook de top in de buurt van 25 baden per jaar als reëel beschouwen*, en veronderstellen, dat deze groep in werkelijkheid belangrijker is. Een tweede overweging die tot dezelfde conclusie leidt, is deze, dat bij de *enquête* een aantal „winterzwemmers” buiten beschouwing is gebleven.

De vraag rijst nu, hoe bij de geconstateerde feiten een vastrechtstelsel is aan te passen, dat aan de vooropgestelde eischen voldoet.

*Practische uitwerking van tariefschema, waarin vastrechtstarief is opgenomen.*

#### *Richtlijnen:*

##### *Grondtypen:*

1. Los bad, 2. Vastrechtstarief, 3. Abonnement, 4. Bijzondere tarieven.

##### *Tariefgraduering.*

1. Kinderen betalen  $\pm 75\%$  van het normale tarief.
2. Verschil in vastrechtbasis voor mannen en vrouwen is overbodig.<sup>6)</sup>
3. Populaire prijzen e.d. blijven gehandhaafd.

##### *Reducties:*

1. Spaardersreductie blijft bestaan.
2. Gezinsreductie op vastrecht en abonnementen (hierdoor wordt het mogelijk thans veel grotere groepen dan vroeger van gezinsreductie te doen profiteren).

##### *Betaling:*

1. Vastrechtstarief geldt voor een jaar. Gedeelten daarvan bestaan niet (zoals b.v. maandabonnement naast jaarabonnement). Wel is afbetaling mogelijk.

Wij beschouwen de bijzondere tarieven afzonderlijk en geven hieronder een overzicht van de nieuwe algemeene tariefbasis zoals die vastgesteld zou kunnen worden:

	Normaal tarief	Populair tarief (incl. groepsabonnement)
<b>Volwassenen</b>		
los bad .....	f 0.40	f 0.25
couponb. ....	f 3.50 (10 st.)	(bestaat niet)
vastrecht .....	f 6.— + f 0.15	f 5.— + f 0.10
abonnement .....	f 30.—	(bestaat niet)
overwipgrens .....	24 baden	34 baden *)
<b>Kinderen</b>		
los bad .....	f 0.30	f 0.20
knipkaart .....	f 2.25	(bestaat niet)
vastrecht .....	f 4.50 + f 0.10	f 3.50 + f 0.10
abonnement .....	f 25.—	(bestaat niet)
overwipgrens .....	23 baden	35 baden *)

\*) Los bad t.o.v. vastrecht, zonder gezinsreductie.

<sup>5)</sup> Men weet hoeveel abonnementen er op een gegeven oogenblik in omloop zijn, terwijl tevens bekend is hoeveel „abonnementsbaden” er genomen zijn.

<sup>6)</sup> In het feit dat de vrouwen gewoonlijk op een stiller uur zwemmen dan de mannen zien wij geen motief van verschillende vastrechtbasis. De uren zijn veelal door huiselijke omstandigheden bepaald, waarbij coincidentie van geriefelijke uren voor mannen en vrouwen weliswaar niet is

	Normaal tarief	Populair tarief
<b>Gezinsreductie</b>		
echtgenoot .....	f 0.50	f 0.50
1ste kind .....	f 0.50	f 0.50
2de kind .....	f 1.—	f 1.—
3de kind .....	} telkens f 0.50 meer	
4de kind .....		
5de kind e.v. ....		

Indien geen der ouders vastrecht heeft, dan 1ste kind geen reductie, 2de kind f 0.50 enz. enz.

uitgesloten, doch geen overwegend groote rol speelt. Aan de vrouwen worden niet de minder goede uren toegewezen, hetgeen een aanleiding voor een zekere *premie* op het vastrecht zou kunnen zijn. Een andere overweging voor een lager vastrecht zou kunnen zijn een bevorderen van het baden van vrouwen in 't algemeen. Wij meenen daarin in zekere mate tegemoet gekomen te zijn door de gezinsreductie.

Betaling van het vastrechtgedeelte kan geschieden:

1. In één bedrag ineens.
2. Betaling in gedeelten:
  - a. via Loonadministratie van den werkgever.
  - b. aan de cassa; verrekening met zegels.

Bij betaling in gedeelten moet een iets hoger bedrag aan vastrecht betaald worden.

In geval 2a bestaat de mogelijkheid, dat de werkgever een deel van het vastrecht voor zijn werknemers betaalt.

#### Bijzondere tarieven.

Zoals in paragraaf III uiteengezet, hebben bijzondere tarieven alleen zin in *bijzondere* gevallen, waarin men met behulp van een uitzonderingstarief bepaalde categorieën baders weet te trekken, welke anders *niet* gekomen zouden zijn. Vooral in een inrichting als een zwembad met veel vaste kosten is een dergelijke politiek van belang. Onder bijzondere tarieven rangschikken wij ook de huur van het bad door verenigingen, en het instellen van bijzondere tarieven om slecht bezette uren te vullen (b.v. Heerenbad vóór 9 uur s' morgens). Deze tarieven zijn niet van te voren vast te stellen, doch moeten geval voor geval bekeken worden. Het is mogelijk, dat bepaalde instellingen aan hun leden bijzonder lage tarieven willen geven. Zij kunnen dit bereiken door een deel van het vastrecht voor hen te betalen.

#### Financieele gevolgen van de invoering van vastrechtstarieven.

##### A. Financieele risico's.

Door de overwipgrenzen zoodanig te kiezen, dat zonder vermeerdering van het gemiddeld aantal baden per bezoeker de gemiddelde prijs practisch ongewijzigd blijft, zal het risico alleen nog kunnen voortvloeien uit de gezinsreductie. Aannemende, dat de gemiddelde bezoeker 25 maal per jaar zwemt, een aanname, welke ongeveer stemt met de uitslag van de enquête, dan hadden in 1938 4500 à 5000 personen gebruik gemaakt van het zwembad te A. Daarvan zouden naar schatting hoogstens 40 % d.i. 2000 personen voor gezinsreductie in aanmerking komen, hetgeen een totaal reductiebedrag van maximaal f 1500 geeft. Dit bedrag is ongeveer 6 % van de inkomsten in 1938. Dit bedrag zal terugvloeien door toewijding van het zwemmen door de leden van groote gezinnen. In bepaalde gevallen zullen ook de kinderen, die op het oogeblik wegens de lagere tarieven op schoolkaartjes ad f 0.10 of f 0.15 baden, gebruik gaan maken van vastrechtkaarten, welke hun de mogelijkheid van meer dan eenmaal zwemmen per week bieden.

##### B. Welk aantal vastrechtkaarten dient verkocht om dezelfde inkomsten als in 1938 te behalen?

Wij nemen aan, dat het aantal abonnementen ongewijzigd blijft, uitgezonderd de groepsabonnementen, welke door vastrecht vervangen worden.

Inkomsten uit abonnementen (— gezinsreductie)	f	1.700
Verhuur bad aan verenigingen .....	„	2.000
Uit enquête blijkt, dat ± 20% van het aantal verkochte kaartjes is verkocht aan personen die minder dan 25 maal per jaar zwemmen. In de toekomst neemt deze groep geen vastrechtstarief.		
Globale inkomsten uit deze losse-baden-kaartjes		
20% × f 15.000 .....	„	3.000
	Totaal	f 6.700
Uit vastrechtstarief noodig .....	f	16.200

Indien gemiddeld aantal baden, op „normaal-vastrechtkaart”

genomen, op 30 en die op „populair-vastrechtkaart” op 40 baden gesteld wordt (getallen liggen iets boven overwipgrens) dan zou men zijn doel reeds bereiken, indien men gegarandeerd krijgt b.v.

500 vastrechtkaarten à f 6.— .....	f	3.000
	+ 15.000 baden à f 0.15	„ 2.250
300 vastrechtkaarten à f 5.50 .....	„	1.650
	+ 9.000 baden à f 0.15	„ 1.350
200 vastrechtkaarten à f 4.— .....	„	800
	+ 6.000 baden à f 0.10	„ 600
100 vastrechtkaarten à f 3.50 .....	„	350
	+ 3.000 baden à f 0.10	„ 300
Totaal normale kaarten minus gezinsreductie .....	f	10.300

500 vastrechtkaarten à f 5.— .....	f	2.500
	+ 20.000 baden à f 0.10	„ 2.000
200 vastrechtkaarten à f 4.50 .....	„	900
	+ 8.000 baden à f 0.10	„ 800
100 vastrechtkaarten à f 3.— .....	„	300
	+ 4.000 baden à f 0.10	„ 400
Totaal populaire kaarten minus gezinsreductie .....	f	6.900

M.a.w. men behoeft slechts 1.900 vastrechtkaarten (1.100 normale — en 800 populaire —) te verkoopen, en men behaalt reeds (gezinsreductie in rekening gebracht) een beter resultaat dan in het jaar 1938. *Zonder dat de verbruiksbevorderende tendenz van het tarief is verdisconteerd.*

Voorgaande opstelling is uiteraard niet meer dan een voorbeeld. Indien er relatief meer populaire „vastrechtkaarten” verkocht worden, zal het totaal aantal te verkoopen kaarten natuurlijk iets moeten stijgen.

Men zou als voorwaarde voor de invoering van een vastrechtstelsel kunnen stellen, dat een minimum aantal personen daarvoor ingeteekend had, om zodoende ook hier zoo weinig mogelijk risico te nemen.

Dr J. G. STRIDIRON

(Wordt vervolgd)

### GEHEIME EN STILLE RESERVES EN DE ACCOUNTANT

In de 16e jaargang No. 10 van het M.A.B. verscheen een lezenswaardig artikel van den Heer *Keuzenkamp*, dat bovenstaanden titel droeg.

De belangrijkheid van den inhoud ervan, maakt het gewenscht daarop nader in te gaan; mijn aantekeningen geef ik puntsgewijze hieronder weer:

1. „indien het bestaan van een beteren vermogenstoestand zonder eenige nadere toelichting uit de balans blijkt, dan spreekt men dat er in die balans een stille reserve voorkomt”, aldus de Heer *Keuzenkamp*;

Deze begripsbepaling is aantrekkelijk door zijn eenvoud, ik vraag mij echter af of er ooit een balans is die zoo duidelijk en onaantastbaar aangeeft dat de werkelijke vermogenstoestand beter is dan uit de balans blijkt.

Ongetwijfeld heeft de Heer *Keuzenkamp* gedacht aan al die gevallen waarbij belangrijke vermogensobjecten voor slechts f 1.— op de balans gevoerd worden; in die gevallen zal het publiek *gesuggereerd* worden tot de opvatting dat de vermogenstoestand van de betrokken onderneming beter, ja misschien veel beter, is dan de balans aangeeft, ik zeg *gesuggereerd*, wat zeker het geval is wanneer de balans de actiefpost omschrijft met aanschafwaarde en afschrijving, b.v.:

aanschafwaard gebouwen .....	f	1.000.000.—
afschrijvingen .....	„	999.999.—
	f	1.—