REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFTLITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

Samengesteld door de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam, redactie: Mevr. Dra E. Hijmans

A. ACCOUNTANCY

II. HET ACCOUNTANTSBEROEP

The Profession of Accountancy in the United States

S t a c e y, N. A. H. — Hier wordt een overzicht gegeven van de positie en aantallen van de erkende en niet-erkende accountants in de Verenigde Staten in vergelijking met die in Engeland. Ook over de opleiding voor het beroep worden cijfers gegeven en vergelijkingen getrokken.

A II - 1 *Accounting Research, Juli 1954*
E 635.451

Het vraagstuk van de accountantsopleiding

M e y, Prof. Dr J. L. — In dit artikel wordt gesteld, dat afgezien van de vraag welke voordelen en welke tekortkomingen de verenigingsopleiding en de academische opleiding vertonen, een soort gewetensonderzoek ten aanzien van het vraagstuk der vorming van beroepsgenoten noodzakelijk is.

Men dient zich dan af te vragen, of er eigenlijk iets is veranderd ten opzichte van de vóór-oorlogse verhoudingen, dat wijziging van opvattingen ten deze zou rechtvaardigen.

Dit is volgens de schrijver niet het geval, en hij concludeert dan ook, dat evenals voor de oorlog, nog steeds aan de academische opleiding de voorkeur moet worden gegeven. Het ligt dan op de weg van het N.I.V.A. om te zien naar wegen waarlangs haar eigen opleiding geleidelijk in die van de universiteiten en hogescholen uitgaande, kan overgaan.

A II - 3 *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Juli 1954*
E 635.451

III. LEER VAN DE INRICHTING

How Will Business Electronics Affect The Auditors' Work?

P e l e j, J. — In de Verenigde Staten werkt ongeveer een tiende van de bevolking op administratief gebied, en nog steeds zijn meer gegevens nodig. Mechanisatie kan waarschijnlijk een drastische beperking van het aantal administratieve werkkrachten brengen en tegelijkertijd de kosten van de administratie verminderen. Maar niet zonder meer met de vandaag bestaande outillage, hoewel reeds ongeveer 30 producenten electronische machines voor administratieve doeleinden leveren.

De schrijver schildert op zeer eenvoudige wijze de beginselen waarop electronische machines zijn geconstrueerd, en de manieren waarop gewone gegevens kunnen worden „vertaald in electronische taal" en terug. Onder electronische taal is te verstaan het brengen in de vorm van „wel" en „niet" (1 en 0) inplaats van in de cijfers 0 tot en met 9 zoals bij gewoon rekenen. Vervolgens worden enkele vormen van „electronisch geheugen" beschreven die in gebruik zijn, en wordt duidelijk gemaakt hoe de machine zijn opdrachten krijgt.

Het knelpunt ligt op het ogenblik bij de tijd die het kost om de gegevens voor de machine gereed te maken. Kan men die tijd verkorten dan werkt het geheel veel economischer. Tot nu toe is foto-electrische „marksensing" de snelste weg, maar men is reeds bezig met de constructie van „leesmachines". Echter is het weinig uniforme karakter van vele der te verwerken gegevens hier voorlopig nog een moeilijkheid.

Nagegaan wordt, welke gevolgen dit alles heeft voor de accountantscontrôle en de eisen die daaraan moeten worden gesteld. Schrijver is van mening dat er in dit opzicht vrij weinig zal veranderen, want voorzover wij nu kunnen zien levert de electronische

administratie ook de gegevens op welke de accountant nodig heeft om de boeking te vergelijken met het oorspronkelijke stuk.

Wat de kans op fraude betreft, deze zal eerder verminderen, evenals de foutenkans. De rol die de accountant kan spelen bij het overgaan op electronische administratie wordt uiteengezet.

Tot slot wordt aangegeven hoe accountants zich op de komende wijzigingen kunnen voorbereiden.

A III - 3 *The Journal of Accountancy, Juli 1954*
E 738

GE and Univac: Harnessing The High-Speed Computer

O s b o r n, R. F. — Bij General Electric is de eerste electronische rekenmachine voor administratieve doeleinden van een particulier bedrijf in gebruik genomen. Dit artikel bevat een verslag van de met deze nieuwe apparatuur opgedane ervaringen en een bespreking van de moeilijkheden en vraagstukken die de inschakeling ervan met zich meebrengt.

Men ziet hier voordelen o.a. in de richting van het „tot routine maken van de uitzonderingen", dat mogelijk wordt door de uitzonderingsgevallen op te nemen in de „instructie" voor de electronische machine. Bij gewone administratieve verwerking moeten uitzonderingsgevallen altijd worden uitgesorteerd en afzonderlijk behandeld.

Verder werkt de electronische machine geheel automatisch, zonder tussenkomst van mensen, het eenmaal gestelde programma af in de vastgestelde volgorde.

De grote snelheid van de rekenbewerkingen is volgens de schrijver niet zó belangrijk als men vaak denkt; de beide andere genoemde voordelen zijn dikwijls van meer betekenis.

Ontkend wordt, dat men de apparatuur slechts lonend zou kunnen maken door een 24-urige werkdag. De kosten, ook voor kleinere organisaties, zijn volgens de schrijver niet zo hoog als men vaak hoort beweren.

Het artikel sluit met allerlei practische adviezen betreffende de keuze, de voorbereiding en de installatie van electronische apparatuur.

A III - 3 *Harvard Business Review, Juli-Augustus 1954*
E 738

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN DE PRIJSVORMING

Het commerciële budget

R o z e m a, drs A. J. D. — Schrijver gaat na, welke factoren het budgetteren en beheersen van de verkoopkosten moeilijker maken dan het begroten van de kosten ener fabricage.

In de eerste plaats is er een verschil in mentaliteit; de commercieel ingestelde mens richt zijn handelen grotendeels naar zijn intuïtie van goed koopman, en is geneigd systemen van planning, budgetering en controle te zien als methoden bedoeld om hem in een keurslijf te dwingen.

Een zeer fundamenteel vraagstuk vormt verder de relatie tussen verkoopkosten en omzet, die niet alleen afhankelijk is van de verkoopsinspanning, maar evenzeer van structurele en conjuncturele ontwikkelingen. Met deze ontwikkelingen veranderen ook de toelaatbare kosten van het verkoopapparaat. Om de verantwoordelijke leiding een zo goed mogelijk inzicht te geven in karakter en ontwikkeling van deze kosten, moeten ze worden geanalyseerd naar artikel, naar rayon, naar soort van afnemer, naar ordergrootte, crediettermijnen, distributiewijze en eventuele andere gezichtspunten. Vaak treedt bij deze analyses het element van „joint costs" als verdere moeilijkheid op.

De analyse naar functie van de verkoopkosten is eveneens belangrijk; bijna steeds kunnen twee functies worden onderscheiden, t.w. het pousseren of stimuleren van de verkoop („order-getting") en het distribueren („order-filling").

B a IV - 2 *Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Juli 1954*
E 136.346.32

De besloten N.V.

K n o l, Mr Dr H. D. M. — Het artikel geeft als uitgangspunt een overzicht van de voorwaarden waaraan een bedrijf moet voldoen om, volgens de wet en volgens de opvattingen in de literatuur, tot de besloten N.V. gerekend te worden.

Kenmerken van een besloten N.V. zijn: er bestaat geen mobiliteit van het aandelenbezit; zij heeft het karakter van een vereniging van personen; zij is niet verplicht de balans, verlies- en winstrekening en de toelichting bij het kantoor van het handelsregister te deponeren, en zij wenst in het algemeen geen gebruik te maken van de mogelijkheid tot het aantrekken van risicodragend kapitaal.

Deze vorm van vennootschap is buitengewoon geschikt om aan een persoon of groep van personen een machtspositie in het bedrijf te waarborgen.

Schrijver noemt enkele voordelen van de besloten N.V.: de continuïteit van de bedrijfshuishouding zal bij erfopvolging minder in gevaar komen dan bij de eenmanszaak of de vennootschap onder firma. De wijze van overdracht der aandelen wordt door de statuten bepaald zodat de oprichter deze geheel volgens zijn zienswijze kan doen geschieden. Wanneer bij de besloten N.V. de leider tevens de macht in handen heeft, behoudt men de voordelen welke aan de eenmanszaak worden toegeschreven. Een nadeel is, dat de erfgenamen gevaar lopen een incourant aandeel te ontvangen.

B a V - 3 *Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Juli 1954*
E 341

V. LEER VAN DE FINANCIERING

Algemene theorie van de claimwaarde

D i e p e n h o r s t, Dr A. J. — De gangbare theorieën met betrekking tot de claimwaarde en haar betekenis gaan uit van vele veronderstellingen, en werken vaak met getallenvoorbeelden die als „bewijs" gebruikt worden. Schrijver wil een algemene en exacte theorie ontwikkelen, en kiest daartoe een eenvoudige mathematische formulering op basis van een minimum aan veronderstellingen. Als enige veronderstelling wordt aangenomen dat de waarde van een aandeel ceteris paribus omgekeerd evenredig is met het aantal geplaatste aandelen. Dan luidt de algemene conclusie, dat de claimwaarde steeds een volkomen compensatie vormt voor de waardeverlaging welke de reeds geplaatste aandelen zullen ondergaan tengevolge van het emitteren tegen een lagere emissieprijs dan de hoogst mogelijke. Vervolgens worden de veronderstellingen welke ten grondslag liggen aan de theorie van de expansiereserve zoals deze door Limperg is ontwikkeld, critisch beschouwd. Met Kleerekoper en J. L. Mey meent de schrijver dat niet mag worden aangenomen dat de totale winst na de emissie altijd onveranderd zal blijven.

Ook bij de „theorie van de rendabiliteitswaarde" moet worden vastgesteld dat sprake is van een bizonder geval, namelijk dat waarbij het nieuwe vermogen differentiëel bezien een even grote procentuele „dividendcapaciteit" heeft als de beurswaarde van het aandelenvermogen vóór de emissie. Bovendien blijken niet alle schrijvers die deze opvatting vertegenwoordigen, zich van deze veronderstellingen voldoende bewust te zijn.

Dit geldt niet ten aanzien van de intrinsieke waarde-theorie, die eveneens op een bizonder geval betrekking heeft. De veronderstelling waarvan zij uitgaat wordt echter algemeen als onjuist erkend.

Tot besluit wordt onderstreept dat het artikel bedoelt in het licht te stellen dat een gerealiseerde claimopbrengst geen winstuitkering is, maar een gedeeltelijk vrijkomen van voordien belegde middelen. Indien een aandeelhouder zijn claimrecht uitoefent, is dan ook sprake van herbelegging voorzover het de claimwaarde betreft.

B a V - 3a *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Juli 1954*
E 325.201.1

The role of the accountant in direct placement financing

M o r r i s, E. R. — Dit artikel behandelt een ontwikkeling op het gebied der financiering van bedrijfshuishoudingen welke in de Verenigde Staten sedert 1933 gaande is. Waar vroeger de overdracht van lang of permanent vermogen vrij algemeen via de vermogensmarkt en met behulp van de banken plaatsvond, wordt nu meer en meer rechtstreeks contact gezocht met institutionele beleggers, vooral verzekeringsmaatschappijen. Dit heeft voordelen o.m. wat betreft de mate van publiciteit, en de kosten van vermogensaantrekking.

Nagegaan wordt, welke wettelijke voorschriften in zulke gevallen gelden, en in hoeverre de accountant bemoeienis heeft met de totstandkoming van zulke overeenkomsten. In de eerste plaats zullen cijfers moeten worden verstrekt welke als basis voor de onderhandelingen dienst kunnen doen. Verder zal de accountant de ontwerpovereenkomst critisch moeten doorlezen om eventuele gevaarlijke formuleringen of verkeerd gebruik der cijfers te voorkomen. En tenslotte zal hij advies moeten geven ten aanzien van de vorm en inhoud van in de toekomst aan de geldgevers te verstrekken gegevens over de bedrijfspositie en -resultaten.

B a V - 5d *The Journal of Accountancy, Juli 1954*
E 324.222

Typebeperking en verkoopefficiëntie

W., v. d. — Ook op commercieel terrein heeft typebeperking belangrijke voordelen. Met name kan bij een geringer aantal typen het produceren op bestelling worden beperkt; dit betekent dat het houden van de voorraad in meerdere mate bij de bewerkingsproducent plaatsvindt, en minder bij de grossier, de detaillist of de ge- of verbruiker. Hierdoor bestaat minder gevaar voor incourant worden, en tevens wordt het financieringsvraagstuk voor een deel gemakkelijker oplosbaar.

Volgens verschillende deskundigen wordt verder de productiviteit van het verkoopgesprek van een vertegenwoordiger aanzienlijk verhoogd door een gelimiteerd assortiment, omdat het moeten kiezen uit een groter assortiment de onzekerheid van de koper vergroot. Verder zouden kortere levertijden en lagere prijzen uit typebeperking kunnen voortvloeien, hetgeen goede verkoopargumenten oplevert voor de geselecteerde typen.

De voorwaarde voor verdere typebeperking zouden in vele branches gunstiger worden als bij het inkopen niet de specificatie van de uitvoering zou worden voorgeschreven, maar slechts de voorwaarden omschreven waaraan het te leveren artikel moet voldoen, met toleranties. Er moet worden getracht, de afnemers in deze richting op te voeden.

Het artikel sluit met een overzicht van de economische voordelen van typebeperking.

B a VI - 4 *Tijdschrift voor Efficiënte Bedrijfs Organisatie, Juli 1954*
E 612.511

New Potentials of Materials Handling

B r i g h t, J. R. — De „verplaatsing", en het hanteren van materiaal voor, na, tijdens en tussen de bewerkingen, komen meer en meer in het centrum van de belangstelling van de leiding te staan. Op dit gebied kunnen belangrijke besparingen en verbeteringen bereikt worden, want het vormt een belangrijk kostenelement en er is tot nu toe weinig aandacht aan besteed. Een betere onderlinge afstemming van capaciteiten en bewerkingstijden, vermindering van de investering in voorraden en product in bewerking, en verbeteringen van de werkmethoden kunnen in veel gevallen voortvloeien uit een analyse van de „materials handling" functie. In dit artikel wordt de wijze van aanpak voor zulk een analyse uiteengezet aan de hand van voorbeelden en illustraties.

Het belang dat in het oog moet worden gevat, ligt vaak grotendeels buiten het eigen voortbrengingsproces in engere zin. Zo hangt de verkoopbaarheid van een artikel bijvoorbeeld vaak grotendeels af van de wijze waarop het is verpakt en geladen; is deze inefficiënt dan kost dat de afnemer dikwijls veel geld.

B a VI - 13 *Harvard Business Review, Juli-Augustus 1954*
E 641.234

Warum vertikale Preisbindung?

B r e d t, Dr-Ing. O. — Er bestaat meningsverschil over de vraag, of voor merkartikelen vaste verkoopprijzen aan het publiek juist zijn of niet. Schrijver beziet deze vraag tegen de achtergrond van veranderingen, die zich aan het voltrekken zijn in de structuur van de bedrijfskolommen. De concurrentiestrijd speelt zich niet meer af tussen bedrijfshuishoudingen, maar tussen structuren; er kunnen drie soorten van organisatiestructuren worden onderscheiden: de figuur waarbij het zwaartepunt ligt bij de grossier en/of importeur, die waarbij de detailhandel het heft in handen heeft en een derde waarbij de fabrikant de sleutel is. In de laatst bedoelde structuur past het merkartikel, en daarbij is ook de vastgestelde verkoopprijs volgens de schrijver rationeel.

B a VI - 15 *Die Wirtschaftsprüfung, 1 Augustus 1954*
E 133.341 : E 133.33

Control means action on the part of every key executive

E m c h, A. F. — Een beschouwing over de mate waarin en de wijzen waarop delegatie van initiatief in een moderne grote bedrijfshuishouding moet plaatsvinden. Schrijver is een overtuigd voorstander van een sterke delegatie van verantwoordelijkheden, en ziet de functie van de „controller" als een zuiver dienende. Hij moet niet zelf alles in handen trachten te houden, maar juist de mensen in de lagere leiding helpen en steunen zodat zij zelf de verantwoordelijkheid kunnen dragen voor hetgeen zij doen, en zelf met voorstellen tot verbetering komen. In de practijk vormt „control" één geheel met de planning en de uitvoering van het bedrijfsgebeuren. Goede, weloverwogen voorlichting van de betrokken functionarissen is één van de wegen waarlangs de „controller" de mensen in de lagere leiding kan steunen.

B a VI - 16 *Harvard Business Review, Juli-Augustus 1954*
E 641.3

450 Personeelsorganen

In dit artikel wordt een overzicht gegeven van de ontwikkeling in Nederland van de personeelsorganen in handels- en industriebedrijven. De schrijver wijst enerzijds op de waarde van personeelsbladen; ze vormen een goed middel om de bedrijfsgenoten voor te lichten over het bedrijf en de mensen die daar werken. Anderzijds bestaat echter het gevaar van overschatting van de belangrijkheid van dit communicatiemiddel. Het personeelsorgaan kan alleen een gunstige uitwerking hebben op de verhoudingen in een onderneming als het geen geïsoleerde goodwill-betuiging is.

De plaats welke de verschillende organen innemen, verschilt aanmerkelijk, evenals de opmaak, de wijze van redigeren e.d.

Bij wijze van illustratie wordt op functie, opmaak en inhoud van een viertal sterk uiteenlopende personeelsbladen dieper ingegaan.

B a VII - 1 *Doelmatig Bedrijfsbeheer, Juli 1954*
E 641.210.5

Merit rating for pay increases

Kimpton, G. H. — Wanneer men de resultaten van merit rating wil gaan gebruiken als grondslag voor het toenemen van salarisverhogingen, bestaat het gevaar dat hieruit conflicten met het personeel voortkomen, o.a. doordat vaak in de ene afdeling over de hele linie hogere waarderingscijfers worden toegekend dan in de andere. Vooral indien met de werknemersorganisaties een bepaalde grenswaardering is afgesproken, waarboven de employés recht op verhoging hebben, zijn moeilijkheden te verwachten.

In dit artikel wordt uiteengezet, hoe men in zulk een geval toch tot een billijke en voor allen aanvaardbare oplossing kan komen. Hiertoe wordt uitgegaan van het bedrag, dat de bedrijfshuishouding in totaal voor loonsverhogingen beschikbaar heeft; dit wordt eerst verdeeld over de afdelingen naar verhouding van de totale waarde van de funtcies in elke afdeling volgens de functie-analyse. Het aldus voor elke afdeling bestemde bedrag wordt dan verdeeld over de personeelsleden wier prestaties het hoogst gewaardeerd zijn.

Aan de hand van een practijkgeval wordt deze methode uitgewerkt en geïllustreerd.

B a VII - 2 *The Controller, Augustus 1954*
E 641.215

The Top Executive - a Firsthand Profile

Wald, R. M., en R. A. Doty — Teneinde te onderzoeken, welke typen van mensen slagen in functies in de topleiding van grote bedrijven, is een diepgaand onderzoek gedaan naar de persoonlijke gegevens, de antecedenten en ontwikkeling van 33 van deze leidende figuren waarvan 20 in de Amerikaanse industrie en de overige in dienstverlenings- en handelsbedrijven werkten. Door enquêtes, intelligentietests en karaktertests, aangevuld en geverifiëerd met persoonlijke gesprekken, werd gestreefd naar een zo volledig mogelijk beeld van elke deelnemer en zijn carrière.

Een van de belangrijkste conclusies uit het aldus verkregen materiaal is, dat succes in leidende functies nauw is verbonden met het zichzelf sterk identificeren met werkgroep en doel, en het zeer veel belang stellen in de mensen waarmee men werkt.

B a VII - 5 *Harvard Business Review, Juli-Augustus 1954*
E 641.31 : E 641.212.2

Vorming hoger kader

Een nummer van het tijdschrift voor Efficiënte Bedrijfs Organisatie is geheel gewijd aan de vormingsvraagstukken van het hoger kader der bedrijven.

In diverse artikelen en interviews worden verschillende zijden belicht, o.m. de vormingsbereidheid bij de hoogste leiding en bij de kaderleden zelf, de aansluiting tussen hoger onderwijs en bedrijfsleven en tussen theorie en practijk, en de rol van de M.T.S. bij de opleiding en vorming van hoger personeel.

Verder worden ervaringen en indrukken van deelnemers aan diverse cursussen ter opleiding van het hoger kader weergegeven.

B a VII - 7 *Tijdschrift voor Efficiënte Bedrijfs Organisatie, Augustus 1954*
E 641.212.4 : E 641.32