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

McLean, L. — Dit artikel handelt hoofdzakelijk over de verhouding tussen hogere administratieve functies binnen de bedrijfshuishouding, en de functie van de externe accountant. Naarmate de administratieve mensen binnen het bedrijf meer vertrouwen genieten, zal de hoeveelheid detailarbeid welke bij de controle door de publieke accountant wordt verricht, minder kunnen zijn. Tegelijk met de ontwikkeling van de eigen administratie evolueert dus het accountantsberoep in de richting van het kritisch beschouwen van de inrichting dezer administratie. Deze ontwikkeling is gunstig, onder meer omdat de bedoelde werkzaamheden door de accountant grotendeels over het jaar kunnen worden gespreid, in tegenstelling met de detailarbeid bij een „ouderwetse” controle.

Schrijver wijst er verder op, dat de beide functies grotendeels dezelfde eisen stellen. Hij meent dan ook dat het in één groepering verenigd zijn van publieke accountants en administratieve functionarissen, zoals in Amerika gebruikelijk, doelmatig moet worden geacht.

A II - 2
E 741.23

The Canadian Chartered Accountant, Juni 1953.

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

II. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE ALS WETENSCHAP

Micro- en Macro-economie (schets ener vergelijking tussen de theorieën van Prof. Th. Limperg en J. M. Keynes)

Perridon, Dr L. — In deze Nederlandse versie van een oorspronkelijk in Frankrijk gepubliceerde verhandeling wordt vooral getracht na te gaan, in hoeverre en op welke punten kennis van de opvattingen der z.g. „Amsterdamse school” over de bedrijfseconomie, bevruchtend zou kunnen werken op de sociaal-economische theorieën zoals ze door en na Keynes zijn ontwikkeld.

Schrijver stelt na uitvoerig onderzoek vast, dat de analyse van Keynes onvoldoende is met betrekking tot de economische verschijnselen binnen de bedrijfshuishoudingen, zelfs wanneer deze een directe invloed uitoefenen op de sociale economie. Verder, dat Keynes t.a.v. de vervangingswaarde een minder houdbare positie inneemt dan Limperg. De laatste heeft aan dit begrip een theoretische en praktische inhoud gegeven, welke ook voor de sociale economie van het grootste belang wordt geacht.

In de loop van de verhandeling behandelt de schrijver achtereenvolgens de theoretische grondslagen, de opvattingen omtrent de kosten, en die over het interest-vraagstuk van de beide auteurs welke hij vergelijkt. Het zeer verschillend karakter van de beide theorieën wordt evenzeer belicht als de grote waarde ervan voor het huidige economische denken.

B a II - 2
E 011.4

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Juni 1953.

IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN DE PRIJSVORMING

Bruikbaarheidsduur van duurzame productiemiddelen

Visser, J. H. — In dit artikel wordt getracht de begrippen technische en economische bruikbaarheidsduur van duurzame productiemiddelen nader te omlijnen.

Als technische bruikbaarheidsduur kan men beschouwen: de tijd gedurende welke men in staat is met behulp van het productiemiddel producten voort te brengen. Deze duur is veelal niet te bepalen, daar het meestal wel mogelijk zal zijn om door reparatie en vernieuwing het productiemiddel weer in te schakelen; dan zou echter geen rekening worden gehouden met de kosten.

Een andere omschrijving van de technische levensduur is: de tijd gedurende welke het productiemiddel economisch aangewend kan worden, indien er uitsluitend technische slijtage zou optreden. Met behulp van enige grafieken toont de schrijver aan, dat de zo gedefinieerde technische levensduur verandert bij wijziging in de complementaire kosten of in de aanschaffingsprijs. De levensduur staat dus onder invloed van economische grootheden en zelfs indien men deze invloed tot de economische slijtage rekent blijft de vraag welk complex van grootheden men als uitgangspunt moet kiezen.

Ook economische levensduur kan op twee manieren opgevat worden. In de eerste plaats als de tijd gedurende welke het productiemiddel economisch gebruikt kan worden in de veronderstelling dat er geen technische slijtage optreedt. In deze opvatting gaat het om de bruikbaarheidsduur van een bepaald type machine. Ook kan men economische levensduur definiëren als de tijd, die verstrijkt tussen het moment van aanschaffing en het moment, waarop de contante waarde van de toekomstige werkeenheden kleiner is dan de directe opbrengstwaarde onder invloed van de economische en de technische slijtage. Volgens schrijver worden de verschillende opvattingen van technische en economische levensduur in het boek „De leer van de kostprijs” van Prof. v. d. Schroeff door elkaar gebruikt. Schrijver komt tot de conclusie, dat de onderscheiding tussen technische en economische bruikbaarheidsduur geen enkele praktische of theoretische betekenis heeft en dat het beter is om te spreken van de bruikbaarheidsduur van een productiemiddel zonder meer. Deze is dan de „economische” volgens de tweede definitie.

B a IV - 6
E 136.341.3

Maandblad voor Bedrijfsadministratie, April 1953.

V. LEER VAN DE FINANCIERING

Analysis of Stock Ownership

Crum, W. L. — De vraag, of de aandelen van een onderneming in handen zijn van een gering aantal grote aandeelhouders of van een groot aantal kleine spaarders, is voor de financierings- en bedrijfspolitiek van veel belang. Dit geldt ook voor obligaties, converteerbare obligaties e.d. Niet alleen bij de bepaling van voorwaarden en techniek van nieuwe emissies, maar ook bij beslissingen omtrent dividend, reorganisaties, fusies enz. behoeft de leiding inzicht in de verdeling der stukken. Ook gegevens hierover welke op andere ondernemingen betrekking hebben, kunnen van waarde zijn. Het zou dus uitermate nuttig zijn als men kan komen tot een algemene statistiek over het aantal aandelen en obligaties per aandeelhouder en de veranderingen hierin. Ook voor de onderhandelingen met de arbeidersorganisaties, voor wetgevingsdoeleinden en met het oog op de „public relations” zou zulk een statistiek belang hebben, voor de gemeenschap evenzeer als voor de individuele bedrijfshuishoudingen.

Schrijver gaat nader in op de meest doelmatige opzet van zulk een statistiek, en bespreekt in dit verband de uitkomsten van onderzoeken welke op dit gebied zijn uitgevoerd. Vooral het uitkeren van stockdividenden en het splitsen van aandelen veroorzaakt moeilijkheden t.a.v. de vergelijkbaarheid der gegevens. Een indeling der aandeelhouders in enkele grootte-klassen blijkt niet voldoende te zijn om de gegevens van verschillende ondernemingen met vrucht te kunnen vergelijken. Ten aanzien van de klasse-indeling is uniformiteit een eerste vereiste, zoals blijkt uit een analyse van gegevens uit de jaarverslagen van een aantal ondernemingen.

Het artikel sluit met een concreet voorstel voor het opbouwen van de gewenste statistiek.

B a V - 1
E 325.23

Harvard Business Review, Mei-Juni 1953.

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

Advertising Copy - hit or miss?

Keyes, L. — Hier wordt een poging gedaan tot het opstellen van criteria ter beoordeling van concept-reclame teksten. De analyse van een aantal advertenties met opvallend en met minder succes verschaft de grondslag hiertoe.

Onderzoek van de stijl welke in de meeste jaarverslagen e.d. wordt gebezigd, heeft uitgewezen dat de leidende figuren in de onderneming in het algemeen slecht schrijven; zij gebruiken te veel moeilijke woorden, maken te lange zinnen, drukken zich niet duidelijk uit. Als deze mensen reclameteksten schrijven en beoordelen, is de kans dus groot dat er geld wordt verspild. Wil een tekst er bij het grote publiek „in gaan”, dan dient ze logisch, in eenvoudige woorden uitgedrukt, en in levende taal geschreven te zijn.

B a VI - 11
E 641.253

Harvard Business Review, Mei-Juni 1953.

Productivité et organisation

Weinmann, R. — De bedrijfshuishouding is opgebouwd uit bindingen en tegenstellingen. Bindingen zowel tussen de functies en organen uit welke zij is samengesteld, als met de buitenwereld. Tegenstellingen tussen werkgever en werknemers, tussen functies en organen enerzijds, en tussen de bedrijfshuishouding en haar leveranciers, haar afnemers, haar concurrenten anderzijds. Goed organiseren betekent, dat men de waardevolle bindingselementen weet te versterken en te gebruiken in het geheel, zonder dupe te worden van bindingen die het goed functioneren van de werkgemeenschap belemmeren. Ook van de tegenstellingen kan dikwijls nuttig gebruik worden gemaakt; waar niet, dan dient de organisator ze zoveel mogelijk weg te nemen.

Organiseren is niet het toepassen van technieken op bepaalde punten zonder meer. Het dient te worden opgevat als het bouwen en in stand houden van een zo productief mogelijk geheel, waarbij die technieken niet méér zijn dan instrumenten. Organiseren moet zijn gericht op een doel dat tegelijkertijd sociaal en economisch is; het is de productiviteit in ruime zin en niet de rentabiliteit die in het centrum van de belangstelling dient te staan.

B a VI - 13
E 643.0

Annales de Sciences Economiques Appliquées, Mei 1953.

Artikelkeuze en verkoopbeleid

Iedere onderneming heeft er voordeel bij, haar verkoopbeleid van tijd tot tijd kritisch te herzien. Daarbij moet echter de historische ontwikkelingslijn van de onderneming in kwestie niet te veel en niet te lichtvaardig worden doorbroken, tenzij hiertoe vanuit rendabiliteitsoogpunt reden is..

Goed verkoopbeleid wordt gedefinieerd als het brengen van het juiste *artikel* aan de juiste *cliënt* en volgens de juiste *verkoopwijze*. Deze drie kanten van het vraagstuk kunnen met vrucht als uitgangspunt voor het formuleren van zinvolle vragen worden gekozen, zoals aan een praktijkgeval wordt verduidelijkt.

Het verzamelen van cijfers is bij een analyse van het verkoopbeleid uiteraard zeer nuttig. Men moet ze echter slechts zien als een aanvulling op de ervaring en de koopmansintuïtie. Wachtend op cijfers kan men een goede kans voorbij laten gaan. Uit de besprekingen dient een tweetal werkplannen voort te komen: één op korte termijn, één over langere periode, dat belangrijk vager kan worden gehouden.

B a VI - 15
E 641.252

Doelmatig Bedrijfsbeheer, Juni 1953.

De bedrijfsadministrateur en zijn Amerikaanse collega de „Controller”

Plöeg, Drs M. J. van der. — Schrijver is van mening, dat veel van hetgeen staat in de rapporten van studiegroepen welke in de Verenigde Staten in de gelegenheid waren kennis te nemen van technieken en methoden op administratief gebied, in Nederland reeds bekend was en zelfs al vele jaren werd toegepast. Hetgeen in Nederland op het gebied van budgetering, calculatie en rekeningstelsel is gepresteerd, kan zeker met de beste toepassingen hiervan in Amerika wedijveren, terwijl in Nederland méér is gedaan aan juiste begripsvorming en aan systematiek dan in Amerika.

Toch is er door contact met de Amerikaanse bedrijven voor de bedrijfsadministratie een grote winst te boeken; een winst die niet ligt op methodisch terrein, maar meer een kwestie is van mentaliteit. Het kenmerkende van de functie van de Amerikaanse bedrijfsadministrateur is namelijk dat hij in belangrijke mate deel heeft aan het beheer. Hij analyseert de cijfers van gisteren en van vandaag, en de prognose van de ontwikkeling welke daaruit voortvloeit, stelt hem in staat tot het geven van advies, ja zelfs van richtlijnen. Hierdoor wordt de activiteit van de bedrijfsleiding op alle niveaus gestimuleerd en gericht.

Het beseft, dat dit van veel waarde is, groeit ook in Nederland. De administrateurs kunnen ook zelf daartoe bijdragen. Enerzijds individueel, door geen „bureauman” maar

„bedrijfsman” te zijn. Anderzijds door het oprichten van een organisatie welke zich gaat bezighouden met het vormen van goede bedrijfsadministrateurs.

B a VI - 16
E 722

Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Juni 1953.

Een pleidooi voor de invoering van de „controllers” functie II

Schroeff, Prof. Dr H. J. van der: — In dit tweede artikel over de functie van de controller in Amerikaanse bedrijven wordt o.m. ingegaan op de mogelijkheden in dit opzicht voor middelgrote bedrijven, en op de vraag, hoe men bij het streven naar invoering van deze functie wel, en hoe men vooral *niet* tewerk moet gaan. Gewaarschuwd wordt tegen overhaasting en zonder meer overnemen van buitenlandse formules. Verder wordt nagegaan, welke eisen aan een controller moeten worden gesteld, en de schrijver vraagt zich af, of en in hoeverre in Nederland geschikte krachten zijn en zouden kunnen worden gevormd.

Het artikel sluit met een aanbeveling aan de leiders van onze bedrijven, om dit vraagstuk in studie te nemen als zijnde een van de meest belangrijke verbeteringen welke zij voor de eerstkomende tijd in de organisatie van hun bedrijven zullen kunnen aanbrengen.

B a VI - 16
E 722

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Juni 1953.

Marketing Needs Cost Control

Kelley, E. W. — De kostprijsberekening kan, veel meer dan zij nu in het algemeen doet, bijdragen tot de efficiency en de goede resultaten van de verkoop-inspanning.

Doordat deze activiteit van de bedrijfshuishouding een dynamischer karakter heeft dan de productie in engere zin, is het opstellen en hanteren van kostenstandaards op verkoopterrein extra moeilijk. Ook liggen de vraagstukken in elk bedrijf weer anders.

Men moet hier de kosten per verantwoordelijkheidsveld budgeteren en zo in de hand zien te houden; het bereikte resultaat, hoewel soms moeilijk exact te meten, dient de basis voor de beoordeling te zijn. De kostenbeheersing en kostenanalyse voor de verkoopsector kan het best extracomptabel zijn, omdat standaarden en omstandigheden voortdurend veranderen.

Schrijver geeft een opzet voor een bij deze werkzaamheden te volgen systeem van administratie, en geeft voorbeelden van de resultaten en analyses, die een dergelijk stelsel mogelijk maakt.

B a VI - 18
E 136.323

The Controller, Mei 1953.

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Executive Compensation in Small Companies

Rosow, J. M. — Dit artikel bevat de resultaten van een onderzoek naar de hoogte van de beloning voor de leidende arbeid in 433 kleine en middelgrote ondernemingen in de Verenigde Staten, en naar de factoren waarvan die beloning afhankelijk is. Daarbij wordt in het bijzonder ingegaan op het verband tussen de omzet en de hoogte van de beloning, en op verschillen welke verband houden met de aard van de bedrijfstak.

De gemiddelde beloning voor ondernemingen met minder dan 6.000.000 dollar jaaromzet bleek te liggen bij 20.000 dollar. Industriële ondernemingen betalen betrekkelijk hoog, handelszaken betrekkelijk laag. De spreiding binnen de groepen van gelijksoortige ondernemingen is groot, terwijl ook van bedrijfstype tot bedrijfstype de beloning sterk uiteenloopt.

Verdere factoren die soms een rol spelen zijn o.a. de gemaakte winsten, de aanwezigheid van een tantiëmeregeling, de eigendomsverhoudingen binnen de onderneming, en belastingvraagstukken. Geografische verschillen zijn er wel, maar deze spelen in vergelijking met de andere invloeden een geringe rol.

B a VII - 2

Harvard Business Review, Mei-Juni 1953.

E 225.18 : E 641.212.131

Het loonsysteem tijdens de inwerkperiode

Jong, Dr Ir J. R. de. — Er zijn vele mogelijkheden voor de wijze, waarop tijdens de „inleerperiode” een verband wordt gelegd tussen prestatie en loonbedrag, daar waar na de inleerperiode in tarief gewerkt zal worden.

Bij de keus moet in het oog worden gehouden, dat het systeem eenvoudig genoeg moet zijn om door de betrokkenen te worden begrepen; dat het een redelijke inspanning moet bevorderen maar minder „gunstig” moet blijven dan het normale loonsysteem van

de afdeling, en dat het zodanig moet zijn dat met het toenemen van de vaardigheid vanzelf de overgang naar het uiteindelijke loonsysteem plaats vindt.

Met behulp van formules en bijbehorende schematische voorstellingen wordt een aantal mogelijkheden verduidelijkt. Men kan bijvoorbeeld een stukloon met gegarandeerd minimumloon kiezen, of een toepassing van het Halsey-stelsel. Een andere mogelijkheid is, om tijdens de inwerkperiode de „normale” tarieftijden met een zekere factor te vermenigvuldigen, waarbij die factor dan geleidelijk afneemt volgens een bepaalde tijdschaal. Men kan ook de bestede tijd verlagen door deze met een, eveneens afnemende, factor te vermenigvuldigen. Er zijn ook nog stelsels, waarbij het gewenste verloop van het loon wordt bereikt door variaties in een percentage van de tarieftijd dat als premie wordt uitgekeerd.

Een algemeen recept is niet te geven; in elk gegeven geval liggen de verhoudingen weer anders. Bij de keus zal bijvoorbeeld de te verwachten duur der inleerperiode een rol spelen, evenals het aantal der bij de regeling betrokkenen en de mate waarin zij met normaal-vaardigen samen moeten werken.

B a VII - 3
E 641.215.2

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, Juni 1953.

Amwendung der mathematischen Statistik in der Industrie

Soom, Erich. — De correlatieberekening en vooral de multiële correlatie kunnen met vrucht worden gebruikt voor het oplossen van vraagstukken in de productie. Toepassingsgebieden vindt men o.m. in de metaalbewerking. Bij het opstellen van standaardtijden voor de bewerkingen bij stukproductie en voortbrenging in kleine series kan eveneens van dit hulpmiddel gebruik gemaakt worden. Aan de hand van voorbeelden wordt getoond, hoe men hierbij tewerk gaat. Een belangrijk punt is daarbij, dat telkens door proefnemingen de juistheid der gekozen waarde van de diverse variabelen kan worden gecontroleerd.

B a VII - 5
E 761

Industrielle Organisation, 1953 nr 4.

Praktische ervaring met de methode-tijd-meting (MTM)

Beumkes, T. — Vooral daar, waar het aankomt op werkmethodeverbetering blijkt de MTM-methode van arbeidsanalyse in de praktijk een belangrijk hulpmiddel te zijn. Boven de gewone stopwatch-methode heeft zij in de eerste plaats het voordeel dat meestal zonder stophorloge kan worden gewerkt, hetgeen het normaal doorwerken van de waargenomene bevordert. Verder zijn er altijd bewegingen die bij de tot nu toe gebruikelijke wijze van analyseren aan de aandacht ontsnappen. En dikwijls zijn dit juist onderdelen van de verrichting waar methodeverbetering mogelijk blijkt, zoals met een praktijkvoorbeeld wordt geïllustreerd. Ook bij het vaststellen van de vermoeidheidsfactoren bevordert de verdeling van het werk in kleinere elementen bij de MTM het ontstaan van een juister en zuiverder beeld van de inspanning.

B a VII - 5
E 641.214.21

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, Juni 1953.

Psychologische aspecten van de ondernemingsraden.

Rutten, Prof. Dr Th. — Hoewel de arbeidsverhoudingen in ons land in geen geval slechter zijn dan elders, is toch op verschillende punten verbetering nodig. De specialisering van de arbeid heeft geleid tot een zakelijke organisatie van het bedrijf, tot onpersoonlijke verhoudingen en tot een vervreemding van vele arbeiders t.a.v. de onderneming. Er moet naar worden gestreefd, de individuele arbeider weer een sociale plaats te geven, dus een plaats in de bedrijfsgemeenschap.

Schrijver gaat in op een drietal factoren die mede beslissend zijn voor de arbeidsprestatie, namelijk de waardering van de arbeid door de maatschappij, door de streek en door de huisgenoten; de sociale waardering die de enkeling ervaart binnen zijn arbeidsgroep; de relatie van de arbeider tot de leiding.

Vervolgens wordt geschetst, welke rol de ondernemingsraden kunnen spelen bij de geleidelijke opheffing van de vervreemding van vele arbeiders. Of dit inderdaad zal gelukken, hangt voor alles af van de innerlijke houding van voorzitter en leden. Zij moeten een ruim standpunt innemen; de **arbeidsgemeenschap** van alle bedrijfsgenoten moet in het middelpunt komen te staan. Vooral de voorzitter krijgt een moeilijke taak.

De opvatting die de arbeiders-niet-leden zullen hebben van de ondernemingsraad is eveneens van groot belang.

Veel voorlichting aan, en veel, bij voorkeur persoonlijk contact met het gehele personeel zal nodig zijn.

B a VII - 5
E 642.314

Economie, Mei 1953.