

overeenstemming met den minister zijn vast te stellen.

Wat zijn nu de voordeelen van een dergelijk stelsel?

Als zoodanig dient zich het feit aan, dat daar alle groei en ontwikkeling van het beroep in het leven van de vereeniging tot uitdrukking komt, de beoordeeling over het hoe of wat in eerste instantie in handen blijft van belanghebbenden en dit een verstarring, welke het gevolg kan zijn van een staatsregeling van boven af, zal voorkomen.

De vereeniging kan eischen stellen waaraan de leden zullen hebben te voldoen, zoowel bij hun intrede in de vereeniging als ook bij de uitoefening van het beroep. Ze zal zich hiertoe hebben te voorzien van de noodige organen, waaraan verschillende bevoegdheden kunnen worden gedelegeerd, terwijl hooger beroep tegen uitspraken van die organen bij de vereeniging zelve blijft.

Een dergelijk orgaan zou nu kunnen worden belast met een in het leven te roepen administratieve rechtspraak, om dat nu zoo maar eens te noemen.

Behandeling zouden daar allereerst moeten vinden de zaken, welke thans door den Raad van Tucht behandeld worden. Voorts zal dit orgaan een belangrijke taak kunnen worden opgelegd, doordat aan ieder lid het recht is toe te kennen om bepaalde aangelegenheden dit college voor te leggen en een uitspraak te vorderen. De gedane uitspraken zullen in een zoodanigen vorm publicatie kunnen vinden, dat daardoor noch beroepsgeheimen worden geschonden, noch persoonlijk prestige in gedrang komt, behoudens dan in die gevallen waar de publicatie als strafmiddel moet dienen (de tegenwoordige zaken van den Raad van Tucht).

Heeft nu een lid een kwestie aan de hand, waarbij de vraag rijst in hoeverre hij de verantwoordelijkheid kan dragen, zoo moet hij vorenbedoeld college te hulp kunnen roepen, hetwelk ten spoedigste zijn zienswijze bekend maakt. Deze gevallen vallen evenzeer onder den publicatie-eisch.

Tenslotte zou dezen raad een enquête-recht zijn toe te kennen in dien zin, dat hij over bepaalde gevallen de meening zal kunnen vragen van leden, die daartoe worden aangezoekt.

Of dit college in hoogste instantie haar oordeel zal spreken is een kwestie van secundair belang, eveneens hoe de samenstelling daarvan wel is te denken. M.i. zal het algemeen rechtsprekend element daarin niet kunnen worden gemist.

De vraag rest nog ter beantwoording hoe buitenstaanders zich een oordeel zullen kunnen vormen over de verantwoordelijkheid van den accountant. Allereerst zal dit mede verkregen kunnen worden uit de publicatie voornoemd, doch is aan te nemen, dat dit weinig nuttig effect zal sorteren. Veeleer is wenschelijk te achten, dat door het bestuur der vereeniging eenige algemeene grondslagen — meer principiëler en meer zeggender dan de thans gebruikelijke — zullen worden opgesteld, waaraan in hoofdzaak het element van vertrouwen kan worden getoetst en welke voldoende wereldkundig zullen worden gemaakt.

H. J. BROEKVELDT

LITERATUUR

Red. M. M. DEEN Jr. en A. ROBLES

De invloed van de wisseling van de bedrijfsdrukte op kostprijs en winst

(Slot)

Indien maatregelen worden genomen tot reguleering van de bezetting bij periodieke schommelingen, verandert de positie

ten opzichte van den invloed op kostprijs en winst principiëel niet. Dit blijkt vooral indien men nagaat welke maatregelen voor nivelleering van de bedrijfsdrukte in aanmerking komen. *Clark* noemt in zijn „Studies in the Economics of Overhead Costs” als zoodanig:

- 1°. het vervaardigen van producten met tegengestelde seizoensdrukte („seasonal characteristics”);
- 2°. opslag van het product in tijden van verminderden afzet;
- 3°. het zoeken naar afzetgebieden voor perioden van verminderden afzet.

De onder 1°. genoemde maatregel tracht het bedrijf gedurende de geheele productieperiode op capaciteit te houden, zoodat ook in den slapen tijd het productie-apparaat ten volle kan worden gebruikt; de onder 3°. genoemde maatregel heeft een gelijk effect tot doel, terwijl de opslag van het product (onder 2°. genoemd) voor een seizoensbedrijf mede kan brengen nivelleering van de bezetting, welke dientengevolge op een lagere capaciteit kan worden ingesteld, zonder dat de totale productie vermindert. Of dit middel, nl. opslag van het product in perioden van verminderden afzet, mogelijk is, zal in het bijzonder van den aard van grondstof en product afhankelijk zijn.

De invloed op kostprijs en winst in geval van uitbreiding der capaciteit wordt uitvoerig behandeld door *F. M. Taylor* in „Principles of Economics”; *Taylor* beziet het vraagstuk voor een industrietak in zijn geheel en splitst het onderzoek naar den invloed in tweeën: het effect in een bepaald geval, welk effect afhankelijk is van den toestand, waarin de industrietak op dat moment verkeert (den toestand van „diminishing, constant or increasing cost”); en het effect, dat uitbreiding in het algemeen op een bepaalden industrietak heeft, hetwelk voor dien tak dus karakteristiek is.

De invloed zal in het algemeen afhankelijk zijn van den toestand van de duurzame activa en van de omstandigheid, of men zich bevindt in het stadium van „diminishing, constant” dan wel in dat der „increasing cost”; van den omvang der moeilijkheden „for duplicating the instruments” die in de desbetreffende industrie worden gebruikt; en ten slotte van de mate waarin men van de voordeelen van massa-productie kan gebruik maken.

Inderdaad is het voor den bedrijfseconoom van groot belang, indien uitbreiding van een bepaald fabrieksbedrijf wordt overwogen, de algemeene situatie van den desbetreffenden industrietak en den invloed van de ontworpen uitbreiding op die algemeene situatie mede in verband met de aanschaffing der productiemiddelen, te onderzoeken. Daarnaast omvat het onderzoek de zorgvuldige bestudeering van het verloop der kosten van het betrokken bedrijf bij wijzigingen in de capaciteit, welke reeds hebben plaats gehad, waarbij bijzondere omstandigheden, welke van storenden invloed zouden kunnen zijn, moeten worden geëcarteerd.

In het algemeen heeft uitbreiding der capaciteit in arbeidsintensieve bedrijven minder invloed op kostprijs en winst dan in kapitaalsintensieve bedrijven; de tegenwerkende invloeden, waarop hiervoor werd bedoeld, ontstaan in het bijzonder waar menselijke arbeidskrachten door mechanische productiemiddelen worden vervangen. *Clark* zegt dienaangaande op pg. 108: „Most labor-saving devices of a mechanical sort call for an investment in some sort of machinery or equipment and by means of this investment the labor costs of operation can be reduced. In other words it is an increase in fixed costs which is to be balanced against a saving in the direct costs of operation”. Wij wijzen verder in dit verband op het werkje van Dr. Ing. *H. Jenny*: „Die wirtschaftliche Charakteristik industrieller Unternehmungen” (waarbij *Herbert Simon* in het hiervoor aangehaalde artikel uitvoerig stilstaat), die in het bij-

zonder het verloop van kosten en winst bij verschillende capaciteit en bezetting in lijn tracht te brengen, terwijl daarenboven vermelding verdient de opmerking van *Clark* op pg. 231, dat de bestudeering van het verloop van kosten en winst vooral vruchtdragend wordt, indien dit geschiedt door „an association of producers or some research body”¹⁾

De invloed op kostprijs en winst van de schommelingen in de bezetting, welke zich los van eenigen seizoensinvloed bij een bepaalde capaciteit voordoen, hangt ten nauwste samen met de mogelijkheid om die schommelingen binnen enge grenzen te houden, en om de kosten bij verminderde bezetting (dus beneden maximum-capaciteit) aan die daling evenredig te doen aanpassen.

Op de tegenwerkende invloeden, die bij het streven naar een constante bezetting ontstaan, hebben wij hiervoor reeds gewezen bij de bespreking van de moeilijkheden bij voor- en na-calculatie; een genivelleerde bezetting maakt het mogelijk de maximum-capaciteit lager aan te houden, dan bij een sterk schommelende bedrijfsdrukte, zonder dat in het laatste geval bij overigens gelijke omstandigheden een hogere vergoeding voor een duurdere installatie en technische leiding kan worden bedongen. *Clark* zegt dan ook, dat een bezetting, die schommelt tussen 60 en 120 % van de normale capaciteit duurdere zal zijn dan een die regelmatig op 90 % blijft; hij wijst in dit verband op de groote betekenis van horizontale concentratie voor nivellering van de bedrijfsdrukte.

Als gevolg van de omstandigheid, dat het bedrijf veelal moet worden ingesteld op een grotere capaciteit dan bij genivelleerde bezetting noodig zou zijn, is het aanpassingsvermogen van de niet-proportionele kosten, mede als gevolg van de sterk doorgevoerde mechanisering, gering. *II. Simon* merkt daarom bij de bespreking van den invloed van de schommelingen op de winst o.a. op: „Es ergibt sich also auch hier wieder mit aller Deutlichkeit, dasz der mechanisierte Groszbetrieb gegenüber einer Aenderung des Beschäftigungsgrades äusserst empfindlich ist, und dasz mit eintretender Kurzarbeit seine Rentabilität sehr rasch verschwindet und in das Gegenteil umschlägt”.

Het is daarentegen eveneens duidelijk, dat het geringe aanpassingsvermogen van de constante kosten anderzijds in staat stelt om opdrachten te accepteren, die een geheele vergoeding opleveren voor de kosten welke door die opdrachten worden veroorzaakt en overigens slechts een *bijdrage* in de constante lasten; omdat evenwel de constante kosten uit de opbrengst van de reeds bestaande bezetting moeten worden bestreden, is bedoelde *bijdrage* reeds winst. Het gevolg is, dat men bij een bestaande bezetting nieuwe orders tracht te verkrijgen tot prijzen, die op den differentiële kostprijs zijn gebaseerd.

Clark heeft die tendenz in het bedrijfsleven scherper omlijnd en tevens geconstateerd, dat het verschijnsel van differentieering („discrimination”) in de verkooppolitiek in tal van variaties optreedt; hij heeft het onderlinge verband, de algemeene tendenz daarvan aangegeven. In geval van onderbezetting kan de ongebruikte capaciteit worden benut, om orders te accepteren, die reeds winst opleveren, indien de opbrengst ook maar slechts weinig boven het bedrag van den differentiële kostprijs („differential costs”) uitgaat. Doch *Clark* waarschuwt uitdrukkelijk voor het gevaar, dat een dergelijke uitbreiding gaat ten koste van de bestaande bezetting: „..... „added business will be a gain at anything above differential cost, so long as it can be kept separate from existing business, so that existing earnings are not impaired” (t.a.p. pg. 416). Zoo gezien

is differentieering bij den verkoop een natuurlijk gevolg van het bestaan der „overhead costs”; differentieering wordt dan ook in elk stadium van het bedrijfsleven toegepast en kan de meest efficiënte exploitatie ten gevolge hebben. De wijze waarop prijsdifferentieering wordt toegepast komt dientengevolge ook in een ander licht te staan. Daar is allereerst „dumping”, dat aanvulling der onder-bezetting mogelijk maakt door verkoop in het buitenland tot een prijs die boven het bedrag der differentiële kosten (Prof. Dr. *Schmalenbach* spreekt van „proportionaler Satz”) uitgaat. Deze vorm van prijsdifferentieering maakt het immers mogelijk den prijs voor het binnenland lager te stellen dan noodig zou zijn zonder dien export. Dumping kan een seizoen-karakter hebben (den afzet van seizoenoverschotten), van incidentelen dan wel van permanenten aard zijn.

Bij dumping kan het prijsverschil belangrijk zijn, bij „discrimination” in het land zelf is de afstand tussen normalen verkoopprijs en den verkoopprijs volgens de differentiële kostprijsberekening kleiner. „Discrimination” behoeft niet altijd op te treden door verschil in verkoopprijs, doch bestaat reeds indien men in de verschillende deelen van het land tot denzelfden prijs verkoopt, dus geen rekening houdt met verschil in transportkosten, of in het algemeen indien men eenzelfde prijs berekent bij verschil in differentiële kosten van goederen of diensten, in geval van een zelfde winstmarge voor goederen met geringen omzet of gelijken prijs bij kleine en groote afname. Daarentegen differentieert men eveneens indien verkoopprijzen verschillen, waar geen verschil in kosten bestaat (b.v. hotels). Dergelijke gevallen raken echter een grensgebied, omdat zoolang „the accommodations are essentially different, and costs cannot all be allocated to them” there is ground for claiming that charging different prices is not discrimination at all” (pg. 430). Ofschoon al deze dingen, erkent *Clark* verder, toch eenige differentieering vertoonen in verband met het vraagstuk der onderbezetting, en aantoonen hoe uitgebreid differentieering in de praktijk wordt toegepast (verschillende tarieven in hotels, voor concerten, schouwburgen, voor middagen, avonden en dagen in de week, en voor verschillende seizoenen).

Als laatsten vorm der „discrimination” wijst *Clark* op het leverancierscrediet, het verschil in leveringscondities (den leverancier die het goed thuis tot denzelfden prijs aflevert als afgehaald in den winkel).

Dikwijls is de grens echter niet scherp te trekken, of het n.l. is differentieering of „equal price for equal service” (pg. 432).

Bij de bespreking van de mérites van „discrimination” in het algemeen wijst *Clark* erop, dat, indien de goederen of diensten zoodanig worden aangeboden, dat een werkelijk vrije keus voor den koper bestaat, er, naar zijn meening, geringe kans op misbruik bestaat en daarentegen groote winstmogelijkheden; goed onderscheidingsvermogen van het publiek ten aanzien van de hoedanigheid der aangeboden goederen en diensten zal verder mogelijk misbruik kunnen tegengaan.

Clark erkent, dat de markt in een betere positie komt indien prijsdifferentieering kan worden voorkomen, maar hij wijst op de groote betekenis ervan, indien „discrimination” het mogelijk maakt de vraag aan te moedigen, afzet te vinden die zonder differentieering niet zou worden gevonden, en profijt te trekken van de economische outillage in het algemeen, welke zonder differentieering voor een deel ongebruikt zou blijven.

Dr. A. *Heber* bespreekt in den eersten jaargang van „Betriebswirtschaftliche Rundschau” (Nrs. 10 en 11)¹⁾ o.a. de beschouwingen van *Clark* en toetst deze aan *Schmalenbach's* theorie van den hiervoor genoemden „proportionalen Satz”,

¹⁾ Zie in dit verband ook de opmerkingen van Dr. A. *Heber* in de „Betriebswirtschaftliche Rundschau” (1e jaargang pg. 255).

¹⁾ „Kalkulation und Preisstellung bei wechselndem Beschäftigungsgrad (Über Proportionalkostenrechnung und Preisdifferenzierung)”. pg. 225 en 254.

waarbij hij grootendeels overeenstemming constateert, en de betekenis voor de verkooppolitiek uiteenzet. Uitsluitend verkoopen op grond van de „Differenzialkostenrechnung” acht hij op den duur niet mogelijk, zelfs ondenkbaar. *Clark* gaat terecht nog verder, door zijn opmerkingen over het gevaar van vermenging van „added business” met reeds bestaande bezetting, doch onderschat naar de meening van Dr. *Heber* de betekenis van het onderzoek naar het verloop van proportionele en niet-proportionele kosten, voor zoover de „Restkosten” („residual costs”) betreft, d.w.z. de kosten die niet vallen onder de differentiële kostenverrekening.

De wijze waarop men de gegevens dient te verzamelen, die als grondslag zullen dienen bij de begroting van toekomstige kostenverhoudingen, hebben wij reeds hiervoor besproken. Daarbij zijn evenwel nog twee punten, die onze aandacht vragen. Ten eerste de maatstaf die als basis moet dienen voor de beoordeeling van de rentabiliteit. Vrijwel algemeen wordt aanbevolen de capaciteit (de maximale bezetting) daarvoor te gebruiken. In no. 7 van den 4den jaargang van dit blad vestigden wij (op pg. 119/120) reeds de aandacht op het standpunt van den Amerikaanschen schrijver *Harrison* („Cost Accounting to Aid Production”), hetwelk wij toen stelden tegenover dat van (*K. G.*) *Simon*, den bekenden verdediger van de „normale bedrijfsdrukte”.

Doch ook voor de vóór- en ná-calculatie wenscht men aan de volle capaciteit vast te houden, omdat de technische organisatie eerst dan ten volle rendeert, als de maximum-bezetting (de capaciteit) voortdurend wordt bereikt; doch indien de redelijke verwachting bestaat, dat die bezetting niet zal worden bereikt, als gevolg van het verschijnsel der permanente surplus-capaciteit, dan dient de bedrijfsdrukte, die als basis voor vóór-calculaties moet worden gebezigd, niet te worden gesteld op de maximale, doch op een normale, d.w.z. een bezetting, die voor de komende productieperiode normaliter mag worden verwacht. Ook Prof. Ir. *Goudriaan* heeft het gebruik van de normale bedrijfsdrukte voor het afzonderlijke bedrijf verdedigd (zie verslag van den 18den Accountantsdag van het N. I. v. A.) en acht het verschijnsel van de permanente onder-bezetting van zodanige betekenis, dat daarmee bij de calculaties rekening moet worden gehouden.

Bij de Duitsche schrijvers vindt men een enkele opmerking, die erop wijst, dat men met de „Kurzarbeit” als chronisch verschijnsel bij vóór-calculaties rekening wil gaan houden; bv. *Herbert Simon*, t.a.p. pg. 179 en *Peiser*, t.a.p. pg. 2; de laatste zegt n.l.: „Im Gegensatz zu der Nachrechnung, die die Gemeinkosten auf irgendeine feststehende Ziffer aufteilen kann, fehlt es der Vorrechnung an solcher bekannten Bezugsgröße. Sie muss daher bei Einsetzung dieser noch in der Zukunft Schosz liegenden Ziffer von irgendeiner Annahme ausgehen, mit der sie versucht, der späteren Wirklichkeit nahezukommen”.

Het tweede punt slaat op de ná-calculatie. Slechts enkele schrijvers dringen er op aan, dat men de resultaten van een afgelopen bedrijfsperiode op dezelfde basis opstelt als van de voor deze periode gemaakte kosten-begroting. De behandeling van „verlies door onder-bezetting” en „winst door over-bezetting”, zooals *K. G. Simon* dat ten onzent heeft uitgewerkt, en ook *Harrison* in zijn meergenoemd werk doet, vinden wij in de behandelde werken en tijdschriftartikelen slechts hier en daar. *H. Simon* maakt een enkele opmerking, waarbij hij wijst op het noodzakelijke verband van vóór- en ná-calculatie voor een geheele productieperiode (pg. 179 en 180), doch een systematische behandeling missen wij ook daar.¹⁾

Wellicht dat de groote practische moeilijkheden, die men bij

toepassing van een dergelijke ná-calculatie ondervindt de schrijvers ervan weerhouden om hun verhandelingen over den invloed van de wisseling in de bezetting in dien geest aan te vullen.

M. M. DEEN Jr.

UIT HET BUITENLAND

Red.: J. E. ERDMAN, C. A. HUYSMAN en C. J. MEYER
(Bijdragen en mededeelingen zende men aan den Secretaris der Redactie)

De Toename der Investment Trusts

In „The Accountant” van 8 en 22 Juni 1929 geeft de Redactie eenige beschouwingen naar aanleiding van eene in laatstvermelde aflevering opgenomen statistiek der in de jaren 1927 en 1928 in Groot Brittannië opgerichte Investment Trusts. Volgens deze statistiek werd door die ondernemingen geplaatst voor een bedrag van £ 58.000.000 kapitaal; dit bedrag is nog aan den lagen kant, omdat opzettelijk buiten beschouwing bleven een aantal ondernemingen, die, — juist op de grenslijn — meer holding company waren of wier doel niet uitsluitend belegging was.

Veel aanleiding tot kritiek gaven in de laatste jaren de voortdurende emissies van speculatieve en semi-speculatieve ondernemingen — voornamelijk die met aandelen ter nominale waarde van vijf tot tien shilling — welke de concurrentie verzwaaarden op een terrein, waar zij reeds buitengewoon sterk was. Die kritiek moge gegrond geweest zijn, in elk geval betrof het hier productieve ondernemingen. Des te onbegrijpelijker komt het der Redactie voor, dat de buitengewone toeneming der financiële ondernemingen blijkbaar zoo weinig de aandacht getrokken heeft. Uit beleggers oogpunt mogen die concerns niet slecht gewerkt hebben, naar de meening der Redactie is de toeneming economisch.

„Financial trusts” immers zijn slechts zeer ten deele als productieve ondernemingen te beschouwen; hare werkzaamheid bestaat, voor zoover de industrie betreft, grootendeels in het verkrijgen van aandelen in bestaande ondernemingen. De jaarverslagen geven in vele gevallen aan voor welke bedragen beneden pari op de open markt werd aangekocht en leveren geen grond voor de veronderstelling, dat vele nieuwe industriele emissies werden opgenomen. Dit is ook duidelijk, als men in aanmerking neemt, dat nieuwe uitgaven als regel a pari of zelfs boven pari geschieden, terwijl aankoop ter beurze koersstijging en hooger rendement mogelijk maakt. Wordt eene emissie niet direct aan het publiek aangeboden, dan bestaat de vaste tendenz, dat men zich tot een emissiehuis wendt; van investment trusts maakt men tot het verkrijgen van kapitaal weinig of geen gebruik.

Het argument, dat Investment Trusts nieuw kapitaal vinden is niet steekhoudend; de verkoper krijgt natuurlijk gelden vrij, maar er bestaat niet de minste zekerheid, dat hij deze niet voor consumptieve doeleinden zal aanwenden.

Een ander argument, n.l. dat het publiek meer dan vroeger zijne besparingen aan beleggingsspecialiteiten toevertrouwt, raakt niet de quaestie waarom het hier gaat: in hoeverre de buitengewone mate, waarin dit blijkbaar is geschied, kapitaal aan de Industrie onthouden en de kapitaalverkrijging bemoeilijkt heeft, en welke invloed deze factoren op de werkloosheid hebben gehad.

De Redactie vestigt ten slotte nog de aandacht op een minder gewenscht gebruik. Het is eene bijna vaste gewoonte, dat Invest-

¹⁾ Zie ook *Clark* (pg. 252) en Dr. *Heber* (pg. 257 t.a.p.).