

men ziet is aan den wensch van den heer *Hogeweg* ten volle voldaan.

Ook de medewerking der practici heeft de Hoogeschool steeds gezocht; al heeft zij vaak tevergeefs aangeklopt, zij heeft toch steeds een of meer personen, die het accountantsberoep praktisch uitoefenen, onder haar docenten geteld. Dat deze practici vroeger minder talrijk waren dan thans, is toe te schrijven aan de toentertijd gehuldigde opvatting, dat de docenten voor bedrijfsleer ook de accountancy moesten kunnen onderwijzen. Nu men tot specialisatie is gekomen, is het aandeel der practici vergroot, zoowel in het onderwijs als in de examencommissie, en het laat zich aanzien, dat het eerlang in de laatste nog verder zal worden vermeerderd.

Niettemin zal de door de Hoogeschool opgeleide accountant bij zijn intrede in de praktijk vreemd staan voor vrijwel alle werkzaamheden, die tot zijn vak behooren. Hoeveel practici hem ook het vak hebben gedoceerd of hem er in hebben geëxamineerd, slechts in de praktijk leert hij de praktijk.

Met den door een der vereenigingen opgeleiden accountant is het niet anders; ook hij leert de praktijk aldoende. Maar laatstgenoemde begint met de praktijk en leert het waarom eerst als hij in het doen bedrevenheid heeft verkregen, terwijl bij den academicus de leer aan de kunst voorafgaat. Hij, die gewend is aan de opleiding, waarbij de bedrevenheid den voorrang heeft, is geneigd, den gediplomeerde eischen van geoefendheid te stellen, waaraan men slechts kan voldoen na praktische werkzaamheid, die de houders der vereenigingsdiploma's achter den rug hebben, maar die de academici ter voltooiing hunner vorming alsnog behoeven.

Mag nu vóór die voltooiing hunner vorming toch reeds een accountantsdiploma worden afgegeven? Zonder twijfel wel, zooals zoovele academische en ook niet-academische getuigschriften worden afgegeven vóórdat de praktische werkzaamheid aanvangt. Het diploma zegt dan ook niet, dat zijn bezitter een goed arts, ingenieur, apotheker, rechtgeleerde, accountant is, maar dat hij zich de voor de uitoefening der medische, technische, pharmaceutische, juridische of comptabele en bedrijfsorganisatorische praktijk noodige kennis in voldoende mate heeft eigen gemaakt om, zoo hij de verder benodigde qualiteiten bezit, een goed arts, ingenieur enz. te kunnen worden. Een diploma van een der accountantsvereenigingen zegt niets meer dan dat. De praktijk zelf doet de rest.

De praktijk brengt ook het contact met de mannen van zaken, zoowel voor den vereenigingsaccountant en den academisch opgeleiden accountant als voor den advocaat. De advocaat leert die praktijk en gewent zich aan dat contact doordat hij, als onbedreven gediplomeerde, de gelegenheid krijgt, zich op het kantoor van een ouderen confrère praktisch te oefenen. Die oudere confrère stelt hem geen eischen van bedrevenheid, begrijpt zijn onbeholpenheid en helpt hem over de eerste moeilijkheden van de praktijk heen, als kennis en begrip van het jongmensch voldoende blijken. Mèt Mr. *Goudekot*, dien ik in mijn vorig artikel reeds citeerde, hoop ik, dat ook de gevestigde accountants zich tot dit hooge standpunt van de advocaten zullen opwerken. Met voldoening mag ik constateeren, dat al eenige Zuid-Hollandsche accountantskantoren bedoeld standpunt innemen.

N. J. POLAK

Naschrift

Prof. *Polak* bevestigt in het bovenstaande wat ik in mijn vorig naschrift beweerde, n.l. dat de Rotterdamsche Hoogeschool in de latere jaren niet onbelangrijke stappen heeft gedaan in de richting van het bijbrengen van praktische kennis aan de candidaten in de rekening-wetenschap, gedurende de

opleiding en dus voordat het diploma wordt afgegeven. De Hoogeschool heeft daarmede feitelijk de juistheid erkend van mijn standpunt. Dat het laatste woord in die richting nog niet is gesproken zal prof. *Polak* zelf ook erkennen. De praktische kennis van een academisch opgeleid accountant staat nog ver achter bij die van den vereenigingsaccountant. Zeker is die praktische kennis ook niet zoo uitgebreid als die van den arts, aan wien een diploma wordt uitgereikt. En wat de eisch van praktische kennis betreft, die is voor den accountant van evenveel gewicht als voor den arts.

Dat er nog vele wenschen on vervuld zijn, behoef ik wel niet te betoogen, want men vergete niet, dat, hoewel prof. *Polak* thans wijst op de praktijk, die aan de studenten in Rotterdam wordt bijgebracht, zijn eigen uitlating over de noodzakelijkheid van praktische ontwikkeling na uitreiking van het diploma, de aanleiding was tot deze gedachtenwisseling.

G. H.

BEDRIJFSECONOMIE EN BELASTINGRECHT

Bij de heffing der Vennootschapsbelasting, die in 1925 in Nederlandsch Indië is ingevoerd en waarbij naamlooze vennootschappen en andere lichamen worden belast naar de behaalde netto-winst, bestaat verschil van meening over de toepassing der ordonnantie, voorzoo veel betreft den aftrek van tantièmes. Terwijl volgens artikel 5, lid 2, ten 5e, de winstuitkeeringen aan het bestuur, directie en commissarissen, bij de berekening van de belastbare winst der naamlooze vennootschap nimmer in mindering mogen worden gebracht, is dit in het algemeen wel het geval ten aanzien van tantièmes, die aan anderen dan bestuurders zijn toegekend wegens verrichten arbeid. Hier is alleen de uitzondering gemaakt, dat zij niet mogen zijn „berekend naar het zuiver voordeel van het bedrijf”.

Voor al ook in verband met de officieele toelichting, waarin de bepalingen der ordonnantie uitvoerig worden gemotiveerd, is twijfel ontstaan en loopt de strijd hoofdzakelijk over de vraag of in de aangehaalde woorden bedoeld wordt de zuivere winst van de naamlooze vennootschap, dan wel de winst van het bedrijf, waarin de tantiëmegenieter werkzaam is.

Het is hier niet de plaats deze strijdvraag over een detailpunt eener in Indië geheven belasting uitvoerig te bespreken. Zij kan den lezer van dit tijdschrift slechts matig belang inboezemen. Maar wel mag ik eenige beschouwingen wijden aan de wijze, waarop het Hoofd van den Belastingaccountantsdienst te Weltevreden, de heer A. E. C. van Saarloos, haar behandelt en daarin stelling neemt.

In het Maandblad der Vereeniging van Inspecteurs van Financiën van April 1927 bespreekt deze schrijver het vraagstuk in een artikel, getiteld „Zijn tantièmes bedrijfskosten?” en komt daarin tot de volgende slotsom:

„Bezien vanaf het standpunt van den werknemer kan „aan het winsttantième niet geheel het karakter van „arbeidsvergoeding worden ontzegd, daar zijn anticiperende tantièmeschatting een bestanddeel kan uitmaken „van zijn overwegingen of hij een positie, waaraan een „bepaald salaris verbonden is, zal ambieeren of niet.

„Bedrijfseconomisch vormt het winsttantième echter „een bestanddeel van de winstverdeling, dus van de ver- „deeling van de vermogenstoename, die uit de vergelijking „van kosten en opbrengsten resulteert. Tegenover het tan- „tième staat toch geen rechtstreeksche prestatievaluee- „ring; immers bij constante individueele nuttigheid kun- „nen bijzondere invloeden dit winstaandeel tot nul redu-

„ceeren. Waar in bedrijfseconomischen zin dus van geen „kosten sprake is, zal ook fiscaal geen aftrek kunnen worden toegelaten.”

Om het maar dadelijk zonder omwegen te zeggen: In den laatsten, door mij gespatieerden volzin, worden een fout in den gedachtengang en een gebrek aan methode ten toon gespreid, die het gansche betoog van den schrijver waardeloos maken voor het doel, dat hij zich stelde.

Diens doel is immers de juiste uitlegging te geven van een twijfelachtig punt uit een bestaande belastingwet. Dit blijkt zoowel uit den aanvang van zijn opstel, waarin de bepaling der ordonnantie, die ik hierboven in het kort weergaf, woordelijk wordt afgedrukt, als uit het slot, waar hij een paraphrase dier bepaling door den Hoofdinspecteur van Financiën overneemt.

Na die eerste aanhaling laat hij den wetstekst echter ineens en voor goed los en beziet de vraag, waar het om gaat, uitsluitend van bedrijfseconomisch standpunt.

Hij bezigt voor zijn betoog een kunstterm, den term „winsttantièmes”, waarvan niet blijkt of deze in de wetenschap der bedrijfseconomie gebruikelijk is en een gangbare, vaststaande beteekenis heeft, dan wel slechts door den schrijver wordt ingevoerd als hulpmiddel zijner redeneering. Ik moet hier straks op terugkomen. In ieder geval wordt verzuimd aan te geven of en in hoever het bedrijfseconomisch begrip „winsttantièmes” overeenkomt met de uitdrukking in de ordonnantie: „winstuitkeeringen, berekend naar het zuiver voordeel van het bedrijf”.

Hij poneert dan een stelling, waarvan ook al niet duidelijk is of zij door den schrijver is gevonden en dus slechts zijn persoonlijke meening weergeeft, dan wel of zij een in de bedrijfseconomie erkende waarheid bevat. Deze stelling luidt: Bedrijfseconomisch vormen de winsttantièmes een bestanddeel van de winstverdeling; zij zijn geen kosten.

En onmiddellijk volgt de conclusie: Dus kunnen zij fiscaal, hetgeen blijkens het zinsverband beteekent voor de heffing der vennootschapsbelasting, niet in aftrek worden toegelaten.

Het behoeft weinig nadenken om in te zien, dat wij aan deze conclusie, zoo zij al uit het gestelde mocht voortvloeien, in het geheel niets hebben voor de oplossing der moeilijkheid, die bij de heffing der vennootschapsbelasting is gerezen.

Immers de ordonnantie onderscheidt tusschen tantièmes voor verrichten arbeid, die berekend zijn naar het zuiver voordeel van het bedrijf, en die, welke op andere wijze zijn berekend. De moeilijkheid bestaat in het trekken van de juiste grens tusschen beide soorten tantièmes; wat precies bedoeld is met de woorden „het zuiver voordeel van het bedrijf” ligt in het duister.

De schrijver daarentegen onderscheidt tusschen winsttantièmes en andere, die hij arbeidstantièmes noemt. Op deze onderscheiding kom ik eveneens nader terug, maar zooveel is zeker dat zij die, welke de ordonnantie maakt, geenszins volkomen dekt.

Ware het anders, mocht dus de schrijver bijvoorbeeld meenen, dat zijn winsttantièmes identiek zijn met wat de ordonnantie noemt tantièmes, berekend naar het zuiver voordeel van het bedrijf, dan zou zijn gansche betoog overbodig zijn, want van deze soort tantièmes zegt de ordonnantie uitdrukkelijk, dat zij niet mogen worden afgetrokken.

Maar zijn beide termen niet identiek, dan komen wij ook niets verder met de wetenschap, dat winsttantièmes fiscaal niet in aftrek kunnen worden toegelaten, want de vraag, waar het om gaat: wat de juiste beteekenis moge zijn van de aangehaalde woorden uit de ordonnantie, is dan geheel onbeantwoord gebleven.

De schrijver maakt zich dus kennelijk schuldig aan een metho-

dische fout. Een fout, die vaker wordt gemaakt en die daarom wel eens mag worden aangewezen.

Wetsuitlegging is niet anders dan de juiste beteekenis opsporen van de bewoordingen der wet. Wie zich van die bewoordingen geheel losmaakt, moet noodzakelijk falen. De Wet houdende Algemeene Bepalingen der Wetgeving van het Koninkrijk geeft in art. 11 den rechter te verstaan: „De regter moet „volgens de wet regtspreken, hij mag in geen geval de innerlijke waarde of billijkheid der wet beoordeelen”. Deze beroemde regel heeft voor den belastingambtenaar eveneens beteekenis, ook hij is bij de toepassing der wet aan haren tekst gebonden. Deze tekst op zij zetten, op grond van hetgeen men bedrijfseconomisch voor juist houdt, is ongeoorloofd.

* *

Ik heb tegen het betoog van den heer *Van Saarloos* nog een ander bezwaar.

In het Mei-nummer van bovengenoemd Maandblad, waarin hij zijn bedoeling nader verduidelijkt, komt de zinsnede voor: „Het fiscaal vrijgeven van de winsttantièmes zou een element „invoeren in het stelsel der ordonnantie, dat aan het wezen daar, van tegengesteld is.”

Wat zijn dan toch wel die winsttantièmes, waarvan hij zoo sterk overtuigd is, dat zij in de vennootschapsbelasting behooren te worden betrokken, dat hij aan vrijgevigheid denkt, als anders mocht worden beslist?

Hij onderscheidt, zooals gezegd, arbeidstantièmes en winsttantièmes.

Reeds op den naam af moet worden betwijfeld, of deze beide begrippen wel tegenstellingen kunnen vormen.

Het woord tantième, letterlijk: zooveelste, beteekent altijd een bepaald percent, een zeker aandeel. Dit aandeel nu kan worden berekend op tal van verschillende wijzen, naar eenig winstsaldo — bijvoorbeeld het saldo van een goederenrekening, van een exploitatierekening, de netto-winst eener N.V., de ter verdeling komende winst, het dividend e.t.q., — of wel naar den omzet, naar de bevaren vrachten enz.

Hoe ook berekend, wordt het echter steeds *verleend* ter zake van te verrichten arbeid of wel, zooals bij sommige commissariaten, alleen ter zake van het zich laten aanleunen eener bepaalde functie. Winstandeelen aan hen, die geen arbeid presteeren, noch een functie vervullen, zooals houders van oprichtersbewijzen en dergelijken, worden nimmer tantièmes genoemd. Mochten er uitzonderingen zijn, dan zullen die den regel bevestigen.

Men kan dus wel winsttantièmes — in alle schakeeringen, die daarvan nog bestaan — stellen tegenover bijvoorbeeld omzetprovisie of vrachtpremies.

Ook kan men onderscheiden tusschen arbeidstantièmes en bestuurantièmes, mits men bedenke, dat ook het bestuur eener naamloze vennootschap evenals het overige personeel, in het algemeen gesproken, tantièmes geniet ter zake van verrichten arbeid, zoodat de onderscheiding geenszins zuiver is.

Maar alle arbeidstantièmes kunnen zijn en zijn ook in verreweg de meeste gevallen winsttantièmes. Een tegenstelling tusschen beide bestaat niet.

Geen wonder dan ook, dat de schrijver er niet in slaagt zijn onderscheiding aannemelijk te maken.

Eerst heet het: Winsttantièmes zijn uitkeeringen, waarvan het bedrag afhangt van voordeelen door het bedrijf verkregen; arbeidstantièmes die, welke rechtstreeks betrekking hebben op verrichten arbeid.

Maar onmiddellijk daarna noemt hij arbeidstantièmes ook die, welke berekend worden naar de resultaten van een of meer

onderdeelen van het bedrijf, mits zij maar verschuldigd zijn, onverschillig of de onderneming als geheel winst maakt.

Bilieve, zijn die resultaten van het onderdeel ook geen voordeelen van het geheele bedrijf? En hoe zit het met het bankbedrijf? Elders tracht de schrijver¹⁾ de meening ingang te doen vinden, dat bij banken de winst der Indische filialen moet worden afgeleid uit het generale bedrijfsresultaat, in verhouding tot het opereerend kapitaal in Indië en elders, zoodat het resultaat van het onderdeel een mathematisch te berekenen fractie van de totale winst wordt. Zou dit juist zijn, dan kan er echter tusschen een tantième, berekend naar de winst van het filiaal, en een aandeel in de geheele winst onmogelijk een kenmerkend onderscheid bestaan.

De tantièmes zullen als regel naar de resultaten van het bedrijfsonderdeel worden berekend, zoo gaat de schrijver voort, „wanneer tusschen arbeidsprestatie en winstmogelijkheid (productie kwantum of kwaliteit) een aanwijsbaar direct verband „bestaat.”

Men vertrouwt zijn oogen niet! In het moderne grootbedrijf met zijn ver doorgevoerde arbeidsverdeling zou dus immer sprake kunnen zijn van een direct verband, een aanwijsbaar direct verband nog wel, tusschen individuele prestatie en het verkregen product. In de machinefabriek zou men dus ooit kunnen aanwijzen het aandeel dat de arbeid van den plannemakenden en leiding gevenden ingenieur, van den opzichter-teekenaar, van den monteur heeft gehad in de gereedgekomen machine, bij suikerfabrieken het aandeel van den machinist in de hoeveelheid en het gehalte der verkregen suiker.

Ook hier komt de schrijver in tegenspraak met hetgeen hij in de aangehaalde brochure leert, en wel, waar hij het heeft over den kostprijs der cultuurproducten. Van een kostprijs is bij cultuurondernemingen geen sprake, zoo meent hij, omdat „alle oogstuitgaven worden gedaan” — dus ook alle arbeid wordt verricht — „op hoop van zegen, zonder dat er eenige betrouwbare zekerheid bestaat omtrent de materiele gevolgen daarvan”. Of dit impliceert, dat de suiker, de thee, de rubber in Indië geen kostprijs hebben, moet ik hier daarlaten, maar zooveel is zeker, dat die onzekerheid omtrent den oogst medebrengt, dat er tusschen arbeidsprestatie en product nimmer een direct verband kan bestaan.

En, ten slotte, kan er van zulk een verband in het geheel geen sprake zijn bij de zoogenaamde improductieve arbeiders in productiebedrijven (schrijvers, boekhouders, juridische adviseurs, scheikundigen) en evenmin bij hen, die werkzaam zijn in bedrijven, die niet produceeren, zooals banken, transport-ondernemingen, bioscopen.

Dan wordt er nog op gewezen, dat arbeidstantièmes contractueel bedongen worden, winstantièmes „op basis van de statutaire voorschriften” berekend worden. Of dit als tegenstelling, als wezenlijk onderscheid bedoeld is, blijkt niet. Zou de schrijver meenen, dat slechts dan van winstantièmes kan worden gesproken, indien zij in de statutaire winstverdeling zijn opgenomen, dan zouden zoo goed als geen andere tantièmes dan die van het bestuur onder deze categorie vallen. En waar hij ten slotte nog zegt, dat winstantièmes nihil bedragen, als geen winst gemaakt is, vergeet hij, dat zulks ook het geval is met arbeidstantièmes, berekend naar de resultaten van een bedrijfs-onderdeel, zoo dikwijls dit onderdeel geen winst oplevert.

Opgemerkt moet nog worden, dat de schrijver, van het bedrijf eener naamlooze vennootschap sprekende, daarmede hetzelfde bedoelt als met de onderneming als geheel. Omvat de onderneming, exploiteert de naamlooze vennootschap, meer dan

één afzonderlijk bedrijf, dan is in zijn terminologie de winst van zulk een bedrijf op te vatten als resultaat van een onderdeel van het bedrijf der naamlooze vennootschap. Bij onderdeelen, die niet op zich zelf een bedrijf uitmaken, bijvoorbeeld de gieterij van een machinefabriek, kan trouwens van een eigen resultaat moeilijk de rede zijn.

Van de gemaakte onderscheiding blijft dus niets anders over, dan dat verschil bestaat tusschen enerzijds tantièmes, berekend naar de winst der onderneming als geheel, en anderzijds tantièmes, berekend naar de resultaten van een der afzonderlijke bedrijven, die de naamlooze vennootschap exploiteert.

Waarom nu alleen die van de tweede categorie arbeidstantièmes zouden mogen worden genoemd, kan niemand bevredigen. En al evenmin, waarom alleen deze economisch — „bedrijfseconomisch” — als kosten kunnen worden aangemerkt.

Natuurlijk moet men, om de tantièmes te kunnen vaststellen, eerst de totale winst, zonder aftrek der tantièmes, kennen, bij de zoogenaamde arbeidstantièmes de totale winst van het afzonderlijke bedrijf, bij de winstantièmes de totale winst van de onderneming als geheel.

Dit echter is niet een bedrijfseconomische waarheid, doch een administratieve noodzakelijkheid.

Wanneer A in zijn bedrijf aanstelt B op vast salaris benevens een aandeel in de winst, dan spreekt het vanzelf, dat eerst de totale bedrijfswinst moet worden vastgesteld, alvorens kan worden bepaald het aandeel van B en hetgeen overschiet voor A. Maar dit neemt toch waarlijk niet weg, dat, economisch gesproken, het aandeel van B *loon* is, het overschot van A *kapitaalrente* en *ondernemerswinst*.

Zoolang het nuttig en noodig is bij de bestudeering van het proces der verdeling van het maatschappelijk inkomen deze categorieën uiteen te houden, kan het slechts verwarring stichten, indien het winstbegrip zoodanig wordt verwijld, dat daarin ook het arbeidsloon, het loon van hen, die niet tot de ondernemers behooren, wordt opgenomen.

Waar de schrijver zijn slotsom formuleert als volgt: „Bedrijfs-„economisch vormt het winstantième echter een bestanddeel „van de winstverdeling, dus van de verdeling van de vermogenstoename, die uit de vergelijking van kosten en opbrengsten resulteert”, daar ziet hij dan ook een belangrijk feit over het hoofd.

Vermogen duidt op een persoonlijke betrekking, op de verhouding tusschen een persoon en goederen. Een bedrijf heeft geen vermogen, en bij een bedrijf kan dus ook van geen vermogenstoename worden gesproken.

Economisch — nogmaals zij er op gewezen dat dit iets anders is dan administratief — kan de bedrijfswinst derhalve slechts bestaan in de vermogenstoename, die als gevolg der uitoefening van het bedrijf aan een persoon, — den Inhaber, den ondernemer — ten deel valt. Van deze vermogenstoename kan het aandeel van den werknemer, kan het tantième nimmer een bestanddeel zijn. Economisch zal dus het tantième steeds de winst verminderen.

Van verdeling der vermogenstoename kan slechts sprake zijn, als er meer dan een ondernemer is. Dit is het geval — wij stappen hier over van de economie naar het recht — wanneer het vermogen gemeenschappelijk bezeten wordt, bijv. wanneer twee of meer personen een vennootschap hebben aangegaan, dus iets in gemeenschap hebben gebracht om het daaruit ontstaande voordeel met elkander te deelen (art. 1655 B.W.) Door de arbeidsovereenkomst ontstaat zulk een gemeenschap niet. Wat aan den werknemer toekomt, is derhalve ook juridisch loon en geen winst.

Hiermede zijn wij in staat scherp te begrenzen, wat als winst

¹⁾ Zie zijn „Eenige Bedrijfseconomische Beschouwingen naar aanleiding van de Ordonnantie Vennootschapsbelasting 1925”.

der naamloze vennootschap is te beschouwen. Zij, die iets in gemeenschap brengen, zijn hier de aandeelhouders en streng genomen is derhalve alleen winst het aandeel, dat hun toekomt, onverschillig of het wordt uitgekeerd dan wel gereserveerd. Ten aanzien van de uitkeeringen aan houders van winst- of oprichtersbewijzen kan men aarzelen, welk karakter daaraan is toe te kennen. Niet echter ten aanzien der tantièmes van het bestuur en het overige personeel; deze zijn altijd loon.

Ziet men nu, dat bij de belasting van naamloze vennootschappen deze scherpe begrenzing nimmer in acht wordt genomen, dat Nederland de salarissen en tantièmes boven zeker maximum als winstuitkeering belast, dat Indië de bestuurs-tantièmes en sommige personeeltantièmes in de heffing betreft, dat het elders weder anders geschiedt, dan blijkt hieruit in de eerste plaats de gansche niet nieuwe waarheid, dat iedere belastingwetgever zijn eigen stelsel kiest.

Maar er blijkt tevens uit, hoe gevaarlijk de raad is, die de heer Van Saarloos in zijn meergenoemde brochure geeft, waar hij schrijft, dat het noodzakelijk is, „dat de fiscus bij de interpretatie van belastingwetten zijne overwegingen steeds be-„drijfseconomisch fundeert.”

De termen en bepalingen eener belastingwet moeten allereerst uit de wet zelve worden verklaard. Economie en het gemeene recht zijn daarbij niet te onderschatten hulpmiddelen, maar zij kunnen nimmer grondslag zijn. Of tantièmes behooren te worden betrokken in een belasting naar de winst van naamloze vennootschappen, is bovendien uitsluitend een vraagstuk der belastingleer, waarbij de wenschelijkheid dubbele belasting te voorkomen een groote rol speelt. De bedrijfseconomie staat er geheel buiten.

H. J. VOOREN

LITERATUUR

Red. M. M. DEEN Jr. en G. J. JACOBS

(Bijdragen en mededeelingen zende men aan den Secretaris der Redactie)

„STANDARDIZATION” EN „STANDARD COSTS”

Dexter S. Kimball, Principles of Industrial Organization (1919);

G. Charter Harrison, Cost Accounting to Aid Production (1921);

Prof. J. Anton de Haas, Standard Costs as a basis of management and industrial control (Referaat Internationaal Accountants Congres 1926);

William S. Kemp, Increasing and diminishing returns in connection with cost-price (idem).

Wanneer men zich omtrent de moderne ontwikkelings-tendenzen in de industrie, en de daarmee in verband staande vraagstukken in de literatuur gaat oriënteren, dan kan het studiemateriaal in de eerste plaats worden ontleend aan hetgeen Amerikaansche schrijvers hebben gepubliceerd. Inderdaad biedt deze literatuur zeer belangwekkende geschriften ten aanzien van de genoemde vraagstukken en vooral ook van de onderwerpen „Standardization” en „Standard Costs”, welke in dit artikel worden besproken, voor zoover daartoe althans, in verband met enkele door bevoegde Amerikaansche schrijvers gepubliceerde werken en geschriften (aan het hoofd van dit artikel genoemd), aanleiding bestaat.

De praktische uitvoering van datgene, waarvan de schrijvers de noodzakelijkheid bepleiten, is, ofschoon natuurlijk wel reeds van zeer beduidenden omvang, echter blijkbaar nog niet in die mate verwezenlijkt, en dan ook niet zoo algemeen als men in Europa veelal aanneemt.

Prof. de Haas opent zijn inleiding immers met de volgende ontboezeming:

„In the minds of the members of this Congress, the „majority of whom are representing European countries, „American Industry is probably more or less synonymous „with production on a colossal scale and under condi- „tions of the most rigid standardization and industrial „efficiency”.

„I shall be the first one to admit that great progress „has been made in recent years in the United States in „increasing the efficiency of industry through standardi- „zation and through more managerial control. But the „acceptance of more scientific methods in business is by „no means as general as, I know, some of our European „friends suppose and the advocates of modern technique „meet with much the same resistance which it has been „my good fortune to observe in European industrial enter- „prises”.

en waarschuwt derhalve nadrukkelijk tegen een meening, welke uitsluitend gefundeerd is op uitingen, welke den indruk kunnen geven, dat *alle* Amerikaansche industriebedrijven in optima forma zijn georganiseerd.

STANDARDIZATION.

Kimball brengt het vraagstuk der standaardiseering onder bij de vele industriële tendenzen, die zich ook reeds vóór de mechanisatie der industrie hebben doen gevoelen, doch zich eerst door die industriële omwenteling ontzaggelijk veel scherper hebben afgeteekend.

De voornaamste dezer tendenzen zijn:

Concentratie,
Specialisatie,
Standaardiseering.

Zoo ver mogelijk doorgevoerde arbeidsverdeeling, en hebben alle tot doel om, door verhoogde productie en daaraan gepaarden lagere kostprijs, een hogere winst te behalen. Wij zullen straks nagaan, wat *Kemp* ten aanzien van den invloed van verhoogde productie opmerkt, en alleen hier releveeren, dat *Kimball* betoogt, dat de invloed der genoemde tendenzen zich slechts bepaalt tot het verkrijgen van een verhoogde en goedkoopere productie en geen middelen aan de hand doet om aan de, als gevolg van het grootere aanbod, heviger concurrentie het hoofd te bieden, zoodat verhoging van productie en lagere kostprijs niet steeds een hogere winst tot gevolg zullen hebben.

Terwijl specialisatie beoogt „the field of activity” van het bedrijf of van den arbeider te beperken, bouwt men door standaardiseering min of meer op die specialisatie voort, doordat men zich beperkt tot de fabricage van de producten „to fixed types and sizes”.

.....”it has been shown that one of the essentials of „cheap production is *quantity*, and for a given *total* out- „put the greatest number of each element entering into „the product is secured when the numbers of types and „sizes are a minimum”.

zegt *Kimball* (pg. 29). Daarom kiest de fabrikant, die tot standaardiseering van zijn fabrieken overgaat, enkele der door hem vervaardigde typen en maten, in zoodanige combinatie van detail-afmetingen, samenstelling en kwaliteit, dat zij, naar zijn meening en op grond van verkregen ervaring, „wil find favor in the market”, doordat practisch elk afnemer een of meer der gekozen, gestandaardiseerde producten kan gebruiken, daar het gemiddelde is gekozen van wat door afnemers wordt gevraagd. *K.* noemt dit dan ook „the method of the average solution”.

De standaardiseering heeft niet alleen betrekking op het ge-reede product, doch is eveneens van toepassing op de onder-