

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

III. LEER VAN DE INRICHTING

How will your 1951 annual report compare with these statistics?

MacArthur, Samuel E. — Een analyse van de jaarverslagen van 164 Amerikaanse bedrijven over 1948 en 1949, waaruit o.m. bleek, dat 61,6 % op hele dollars afronde, en 81,1 % de netto verkoopopbrengsten vermeldde. Verder bevatte 56,7 % der jaarverslagen extra statistische gegevens. Hiervan had 82,8 % betrekking op vijf jaren of langer.

A III - 1

The Controller (New York) Vol. XIX no. 2, Februari 1951

IV. LEER VAN DE CONTROLE

Enige opmerkingen over de controle van de resultaten volgens Montgomery's Auditing (7e druk 1949)

Amerongen, F. van — Dit artikel geeft een vergelijking van de Nederlandse opvattingen ten aanzien van de controle van de resultaten met de Amerikaanse controle-opvattingen, zoals die blijken uit het boek van Montgomery. Er bestaat belangrijk verschil tussen beide standpunten in die zin, dat de Amerikanen niet, zoals de Nederlandse accountants, uitgaan van de leer van de volkomen controle. Inplaats van uit een zelfstandig vastgestelde begintoestand aan de hand van de handelingen het te verwachten eindvermogen te bepalen, gaat men in Amerika uit van de eindbalans. Men werkt dan terug, en vertrouwt ten aanzien van de juistheid van de detaillering van verlies- en winstrekening enz. in sterke mate op de „interne controle”; die onder de bedrijfsleider ressorteert. Ook bij de behandeling van de controle van de verkopen blijkt het gebrek aan systematische en gesloten controle. In het algemeen is de Amerikaanse accountant veel eerder geneigd om op iets of iemand te steunen dan zijn Nederlandse collega.

Zolang de opvattingen nog zo belangrijk verschillen, kan van een uniform accountants-certificaat geen sprake zijn.

A IV - 3

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Mei 1951

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

III. WAARNEMINGSMIDDELEN

Bedrijfsstatistiek

Rees, Dr J. van — In dit eerste artikel van een reeks welke ter inleiding bedoeld is, wordt o.m. de betekenis van de Statistiek in de bedrijfshuishouding besproken.

Vervolgens wordt het verschil tussen primaire en secundaire statistiek aangegeven, en ten slotte volgt een korte bespreking van de verschillende technieken, die bij volledige en bij representatieve onderzoeken worden toegepast.

Ba III - 2

Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Mei 1951

IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN DE PRIJSVORMING

Schmalenbach na 1945

Geertman, Drs J. A. — In dit artikel wordt de strekking van een drietal naoorlogse publicaties van Schmalenbach vergeleken met zijn theorieën van vóór 1933.

Hierbij komt naar voren, dat Schmalenbach verder is doorgegaan op zijn gedachten betreffende verrekenprijzen. (de „Kalkulationswert" uit vroegere publicaties). Deze heeft hij nodig voor de ontwikkeling van een theorie van decentralisatie der bedrijven, met controle op de afdelingen door middel van maandelijks resultatenrekeningen (hij noemt dit „pretiale leiding").

Interessant is verder, dat de gedachte van de „Proportionale Satz" is verlaten, en vervangen door die van de marginale kostprijs.

De herleiding van progressieve en degressieve kosten tot fixe- en proportionale kosten blijkt op een misvatting te berusten.

De ordercalculatie speelt in de latere werkjes geen rol meer, terwijl de kostprijs-theorie in harmonie is gebracht met de gedachten van Chamberlain, Robinson en Von Stackelberg.

Ba IV - 1

Economie, Mei 1951

Break — even points

Mey, Prof. Dr J. L. — Reeds J. F. Schär sprak in zijn „Handelsbetriebslehre" over het „dode punt" in het bedrijf, en bedoelde daarmee hetzelfde punt, waarvan door de Amerikanen wordt uitgegaan bij hun „theorie van het break — even point". Men gaat hierbij uit van de onderscheiding der offers in constante en variabele.

Indien de variabele lineair verlopen ten opzichte van de productie-omvang, kan men het bewuste punt bepalen door deling van het verschil tussen variabele kosten en verkoopsprijs op het bedrag der constante kosten.

Men kan ook een „break — even line" of „break — even scale" construeren, waaruit men voor elk tarief onmiddellijk de ligging van het punt kan aflezen. Met behulp van een voorbeeld wordt een en ander verduidelijkt.

Wat betreft de betekenis van de theorie voor de bedrijfspolitiek, wijst schrijver op het feit, dat „constante" noch „variabele" kosten in absolute zin bestaan. Er is slechts een graduëel verschil indien men de offers ziet als functie van de productie-omvang. Men kan de offers echter ook als een functie van de tijd beschouwen. Ook dan heeft de onderscheiding een relatief karakter, maar dit tijdsruimtelijke aspect dient evenzeer in het oog te worden gehouden.

Uit het betreffelijk karakter van de onderscheiding der offers volgt, dat ook de daarop berustende theorie van de break — even points van zeer betreffelijke waarde is. Bij uitbreiding van de duurzame productiemiddelen verschuift het punt bijvoorbeeld. Ook in de loop van de tijd wijzigt zich telkens de verhouding tussen constante en variabele offers en kosten.

Ook toenemende diversiteit in de gebruiksduur der productiemiddelen doet, tijdsruimtelijk gezien, het constant karakter van de offers afnemen, zodat ook hierdoor de betekenis van de break — even points vermindert. De slotconclusie is dan ook, dat in de huidige literatuur deze betekenis sterk wordt overschat.

Ba IV - 2c

Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Mei 1951

Sociaal economische prijstheorie en afzetpolitiek

Graafstal, Drs F. — Deze bedrijfseconomische beschouwing van het sociaal-economische theorema van de equatie van grenskosten en grensofbrengst bouwt voort op de door Limperg reeds in 1922 ontwikkelde gedachtegang met betrekking tot de integrale kostprijsbeschouwing als normaal geval. Genoemd theorema gaat uit van drie veronderstellingen: winstmaximalisatie, volledige marktkennis en de uitschakeling van het tijdselement. De beide laatste zijn in hoge mate irreëel. Vooral de verwaarlozing van het tijdselement heeft ernstige consequenties: immers, de marginale (variabele!) kosten zijn hoger, naarmate de beschouwde periode langer is. Het baseren van de prijspolitiek op de „marginale kosten" op een bepaald ogenblik leidt tot prijsbederf, ook al gaat men uit van marktvormen welke tussen volkomen concurrentie en monopolie inliggen. Het tijdselement dient dan ook een integrerend bestanddeel van calculatie en prijspolitiek uit te maken. Een en ander geldt ook en in het bijzonder wanneer men de conjunctuurbeweging in het oog vat.

Ook bij heterogene productie blijkt toepassing van de marginale calculatie ernstige gevolgen te hebben.

Voorts zijn er marktvormen, waarin het onmogelijk is om zonder meer een grensofbrengstcurve te trekken (bijvoorbeeld oligopolie, waarbij de prijs- en afzetpolitiek van de onderscheidene aanbieders interdependent is).

De conclusie uit een en ander luidt, dat de bewering, als zou de bedrijfseconomie onvoldoende met de uitkomsten der sociaaleconomische kostenanalyse hebben rekening gehouden, eenzijdig is. Verder, dat de bedrijfseconomische analyse met vrucht kan putten uit de terminologie en vormleer van de theorie der marktvormen. Tenslotte, dat het

een leemte in de sociaal-economische analyse vormt, dat deze aan de kostenrekening in integrale zin als rationele basis voor de afzetpolitiek der bedrijfshuishouding onvoldoende aandacht heeft besteed.

Ba IV - 2d

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Mei 1951

Combinatie van afschrijvingssystemen?

Veenendaal, J. — Een beschouwing over de vraag, of het juist en fiscaal aanvaardbaar is, af te schrijven volgens een percentage van de boekwaarde, dat wisselt naar gelang meer of minder „nutsprestaties” uit het productiemiddel worden verkregen.

De conclusie luidt negatief. Schrijver acht de gewone „boekwaardemethode” voor de meeste gevallen onjuist, en deze combinatie met de „nutsprestatie” methode vergroot de onjuistheid veelal nog. De bedoeling van deze combinatie is slechts, om een uit fiscaal gezichtspunt wenselijke verdeling van lasten te verkrijgen, en dit is geen „goed koopmansgebruik”.

Ba IV - 6

Weekblad der Belastingen, no. 4053, 28 Juli 1951

Control the Maintenance of Machine Tools

Mitchell, Kenneth B. — Een pleidooi voor „preventief” onderhoud van machines en installaties, gecombineerd met budgettering van de onderhoudskosten. De hierbij te volgen methoden worden uitvoerig uiteengezet, en de voordelen besproken.

Ba IV - 6

Machine Shop Magazine, Vol. 12, no. 5 Mei 1951

V. LEER VAN DE FINANCIERING

Enkele opmerkingen over financiële reorganisatie bij N.V.'s

Gootjes, Drs P. — Onder financiële reorganisatie wordt hier verstaan het aanpassen van het vermogen van een bedrijfshuishouding, die enkele achtereenvolgende jaren verlies heeft geleden, aan de huidige reële waarde der activa. Deze aanpassing is nodig, wanneer het niet meer mogelijk is, het vermogen voldoende rendabel te maken, en/of wanneer de liquiditeit in gevaar is. Ze heeft alleen zin, als voldoende rentabiliteit na de reorganisatie te verwachten is, dat wil zeggen indien de oorzaak welke de rentabiliteit deed verminderen, van tijdelijke aard is. Vervolgens geeft schrijver een bespreking van de voornaamste oorzaken, welke tevens uitgangspunten vormen voor de beschouwingen omtrent de techniek der financiële reorganisatie. Hoewel ook zonder reductie van vermogen kan plaatsvinden, betekent een financiële reorganisatie in het algemeen een vermindering van de bedragen waarvoor vermogensverschaffers op de balans voorkomen, dan wel vermindering van hun rechten in andere zin (b.v. rentevoetverlaging, annulering van achterstallig preferent dividend enz.) De houding van verschillende groepen van vermogensverschaffers in diverse gevallen wordt behandeld. Schrijver waarschuwt tegen lichtvaardige afstempeling op aandelen, en tegen sterkere reductie van aandelenvermogen dan nodig is. Ook herwaardering van activa komt in dit verband ter sprake.

Of na de reorganisatie nieuw vermogen moet worden aangetrokken, is niet in het algemeen te zeggen. Het hangt ervan af, welke de oorzaak van de verliezen is geweest. Ook staat niet a priori vast, of het eventuele nieuwe vermogen in de vorm van preferente aandelen aangetrokken zal moeten worden, dan wel als vreemd vermogen of eigen vermogen zonder voorkeursrecht. Een en ander wordt nader uitgewerkt voor de drie voornaamste gevallen: verliezen tengevolge van vraagvermindering, conjunctuurgevoeligheid en inefficiënte productiewijze.

Ba V - 8

Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Augustus 1951

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

De komende productschappen

Aartsen, Mr J. van — Thans zijn de voorbereidende werkzaamheden aangevat voor het omvormen van de uit de bezettingstijd overgebleven „bedrijfsschappen” in Productschappen, in de zin van de Wet op de Bedrijfsorganisatie. De vraag wordt nu actueel, of men grote productschappen moet vormen (bijvoorbeeld één groot product-schap voor de gehele akkerbouw) dan wel een groter aantal kleinere, (bijvoorbeeld een afzonderlijke voor granen, zaden en peulvruchten, en een voor suiker enz.)

Schrijver is een voorstander van de laatstgenoemde oplossing. Dit volgt al uit zijn wens dat de nieuwe organen zo dicht mogelijk bij het bedrijfsleven zullen staan, en het ambtelijk element niet te sterk zal spreken. Ook de vertegenwoordiging van de

werknemers in de productschappen krijgt alleen wezenlijke betekenis als de omvang van deze organen niet te groot is.

Zo nodig kan coördinatie worden verkregen door instelling van een Hoofdproduct-schap, of door toepassing van art. 109 e.v. van de Wet op de Bedrijfsorganisatie.

Ba VI - 3

De Werkgever, 14 Juni 1951

De Vestigingswet als Prokrustesbed

Le y e n d e k k e r s, Mr O. — De Regering heeft een Voorontwerp van Wet bekend gemaakt, waarin het systeem der Vestigingswet kleinbedrijf van 1937 wordt uitgebreid tot het gehele bedrijfsleven uitgezonderd landbouw en visserij. De schrijver van het onderhavige artikel maakt bezwaar tegen de voorgestelde regeling. Deze is evenals de Wet van 1937 in het bijzonder ingesteld op het winkel- en ambachtsbedrijf in zijn eenvoudigste vorm: de typisch kleinere middenstandszaak. Zelfs in de detailhandel zal dit tot moeilijkheden leiden overal waar dit bedrijf in ondernemingen van grotere omvang wordt uitgeoefend. De ontworpen regeling brengt de continuïteit van grote ondernemingen in gevaar. Daarnaast heeft zij de strekking, de bedrijfsuitoefening der verder ontwikkelde bedrijven duurder te maken dan nodig is. De conclusie luidt, dat een Vestigingswet niet van toepassing behoort te zijn op bedrijven, waarin het beginsel der functionele arbeidsverdeling enigermate is doorgevoerd, óók niet in de detailhandel.

Ba VI - 9

Economisch-statistische Berichten, nr. 1782, 11 Juli 1951

De betekenis van de marktvormen voor de organisatie en techniek van de handel

O p r e l, Drs O. — Voortbouwend op een artikel van Prof. Dr J. Zijlstra over „marktvorm, kostenverloop en structuur van de handel” in „De Economist” van April/Mei 1947, geeft schrijver een samenvattende critiek op de opvattingen van Prof. Dr N. J. Polak zoals die in zijn rede van 1924 zijn gegeven. De marktvorm, en niet de agrarische of industriële herkomst van het product, is doorslaggevend voor de structuur van de handel.

Ook de organisatie en techniek van de handel zijn voor een deel afhankelijk van het al dan niet bestaan van vrije mededinging. Ook het homogene of heterogene karakter van de goederen speelt bv. een rol ten aanzien van de wijze van verhandelen. Schrijver gaat o.a. in het kort na wanneer veilingen ontstaan, en wanneer de reclame belangrijk is.

Ba VI - 9

Maandblad voor Handelswetenschappen en Handelspractijk, Juni 1951

De Engelse Regering gaat vaste prijzen los maken

N e t t e n, Drs J. F. van — Dit artikel bevat een weergave van en commentaar op de strijd welke momenteel in de Engelse pers gaande is naar aanleiding van het voornemen van de regering om te velde te trekken tegen het stelsel van „resale price maintenance”.

De voorstanders van het onwettig verklaren van prijshandhaving, voeren aan dat efficiënte kleinhandelaars en b.v. de cooperatieve beweging door deze praktijken nodige en nuttige prijsverlagingen niet aan het publiek kunnen doorgeven op straffe van allerlei sancties. Dit is sociaal en economisch ongewenst. De Regering slaat blijkens het Witboek de argumenten vóór prijshandhaving niet erg hoog aan. Men ontkent dat vaste prijzen ook redelijke prijzen zijn, en acht de vaste prijs voor het merkartikel niet onmisbaar, gezien de ervaringen in de Verenigde Staten.

Tegen maximumprijzen heeft de regering geen bezwaar, maar wel tegen minimumprijzen, aangezien de kosten van levensonderhoud zoveel mogelijk moeten worden gedrukt.

Ba VI - 9

Economisch Statistische Berichten, no. 1784, 25 Juli 1951

The advantages and disadvantages of large-scale retailing

S t o t h a r t, William — Een vergelijking van de kosten van verschillende vormen van detailhandel. Wat betreft de inkoop zijn filiaalbedrijven en warenhuizen beide in het voordeel, maar de transportkosten van de gekochte goederen zijn bij het warenhuis lager dan bij het filiaalbedrijf. Ook ten aanzien van de verkoop staan de grootbedrijven er beter voor, in zoverre dat zij specialisten in dienst kunnen hebben voor reclame, etaleren, opleiding van personeel e.d. Deze voordelen gelden echter minder bij vele merkartikelen. En er staat tegenover dat de minder persoonlijke relaties met het verkooppersoneel de prestaties ongunstig kunnen beïnvloeden in vergelijking met de kleine zelfstandige winkel.

Wat betreft huur van gebouwen is de grote detaillist duur uit, maar de kosten van de leiding zijn naar verhouding weer gunstiger. Ook de grote omzet en de grotere bekendheid bij het publiek brengen voordelen.

Het grootbedrijf heeft meer mogelijkheden tot verbetering van de efficiency, maar daartegenover heeft het te kampen met de beheersproblemen die uit de omvang van het bedrijf voortvloeien.

Ba VI - 9

Store, Vol. XV, no. 6, Juni 1951

Verhoging van de Productiviteit

Rijkens, Dr P. — In dit prae-advies geeft schrijver een overzicht van de mogelijkheden, die er voor de leiding van de bedrijven bestaan om de productiviteit in fabrieken en op kantoren op te voeren. Ook de verkooporganisatie wordt onder de loupe genomen, evenals de efficiency van de bedrijfsleiding. Schrijver heeft zelf de ervaring opgedaan, dat in het algemeen opvoering van de productiviteit met ongeveer 30 % mogelijk is zonder uitbreiding van de technische outillage. Er wordt van de leiders dan echter veel verwacht, en hulp van buiten is dan ook zeer nuttig. Schrijver geeft aan door welke instellingen die wordt geboden, en bespreekt ten slotte het probleem van de opleiding van toekomstige leiders en efficiency-deskundigen. Er is hiervoor momenteel geen goede opleiding, en hij stelt voor, hiertoe een Academie te stichten.

Ba VI - 13

Maatschappij Belangen, Juni 1951

Het rapport van de Anglo-American Council on Productivity over Management Accountancy

Wytzes, Drs Mr P. — In het rapport van de Engelse werkgroep voor verhoging van de productiviteit wordt de efficiency van de leiding als de belangrijkste oorzaak voor de Amerikaanse industriële suprematie genoemd. Deze leiding is altijd uit op kostenverlaging, en sterk dynamisch ingesteld. Men werkt met standaarden en doelstellingen die aan de grens van het bereikbare liggen, en vergelijkt voortdurend de werkelijkheid met deze doelen. Hierbij speelt de „controller“, de leider van de administratieve werkzaamheden, een zeer belangrijke rol. Hij is gids van leiding en uitvoering, en helpt de leiding, beslissingen te nemen. Het budget is daarbij het algemeen gebruikte instrument. Budgetten over langere en over korte tijdsperiodes hebben elk hun specifieke functie. De budgettering gaat gepaard met decentralisatie van verantwoordelijkheid. Ook de wijze van rapporteren en de behandeling van rapporten behoort tot de belangrijke punten in de organisatie der Amerikaanse bedrijven.

Tot slot van de beschouwingen geeft de werkgroep een aantal aanbevelingen voor het Engelse bedrijfsleven.

Ba VI - 13

Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Juni 1951

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Case Study of Merit Rating Forms

Webster, E. C., A. Winn and J. A. Oliver — Een beschrijving van recente onderzoeken ten aanzien van het meest gewenste aantal waarderingsmaatstaven bij merit-rating. Een conclusie was o.a., dat men met drie maatstaven en een beter omschreven nuancering van de waarderingsmogelijkheden meer bereikte dan met een groter aantal maatstaven.

Ba VII - 5

Personnel (New York) Vol. 27, No. 5, Maart 1951

Socio-psychological Factors in Productivity

Mariott, R. — Hoewel geldelijk voordeel altijd nog grote invloed heeft op de prestaties van de werkers, zijn er toch andere factoren die van groot belang zijn. Zo maakt het veel verschil, of in grote of in kleinere groepen gewerkt wordt; kleinere groepen geven aanmerkelijk beter resultaat.

Belangrijk is vooral ook de bekwaamheid van de leiding wat betreft het contact met de werkers en de „human relations“.

In bedrijven waar de leiding belangstelling heeft voor de onderlinge verhoudingen, en een goede atmosfeer van samenwerking weet te scheppen, is de productiviteit veel hoger, zoals uit recente onderzoeken is gebleken.

Ba VII - 5

Occupational Psychology, Vol. XXV no. 1, Januari 1951