

REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFTLITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

A. ACCOUNTANCY.

III. LEER VAN DE INRICHTING

Internal Control System For a Small Company: A Case Study.

Harris, Justin C. — Interne controle is een integrerend deel van het geheel der in de bedrijfshuishouding te treffen controle-maatregelen. Het toepassen van een doeltreffend systeem van interne controle in kleine bedrijven is uit tweeërlei hoofde niet eenvoudig. De eerste moeilijkheid is, dat het kleine aantal personeelsleden vaak geen voldoende functieverdeling toelaat. De tweede moeilijkheid is gelegen in het feit, dat de leiding van kleine bedrijven veelal onvoldoende doordrongen is van het nut van interne controle. Beide moeilijkheden waren voor schrijver aanleiding om een voorbeeld uit zijn practijk te bespreken dat betrekking heeft op het installeren van een stelsel van controle-maatregelen in een klein bedrijf. Het betreft een handelszaak met een kleine staf van administratief personeel. Achtereenvolgens wordt de interne controle besproken, welke geprojecteerd werd voor de administratieve handelingen betreffende: de ontvangst en bewerking der goederen; het bezorgen van de goederen; de kasontvangsten d;e debiteuren; de kasuitgaven; de loonbetalingen; de voorraadcontrole.

A III 4

The Journal of Accountancy Nov. 1948

Importance of Tight Control of Valuable Inventory: The case of Liquor

Jorgensen, Arnold — Het verhinderen, dan wel opsporen van onrechtmatige verkleining van voorraden waardevolle goederen is moeilijk. Indien deze goederen à contant verkocht worden in grote bedrijven, zoals b.v. een hotel, dan is de grootste zorg geboden. Zowel het administratieve apparaat dat de voorraad-mutaties registreert, als ook te hanteren systemen ter voorkoming van diefstal dienen zeer zorgvuldig te worden ontworpen. Enige praktische voorbeelden worden gegeven van de wijze waarop verliezen kunnen worden voorkomen. Een der voorbeelden betreft het uitoefenen van controle op de voorraden in de „bar”. Dit is slechts doelmatig mogelijk als de „bar” als een aparte administratieve eenheid wordt behandeld. Hierbij is het dan noodzakelijk dat dagelijks opname van de aanwezige voorraad plaats heeft.

A III 4

The Journal of Accountancy March 1949

IV. LEER VAN DE CONTROLE

Een en ander over het arbeidsveld van de public-accountant

Keuzekamp, Prof. T. — Het vraagstuk van de begrenzing van het arbeidsveld wordt aan de orde gesteld. Uitgangspunt hierbij vormt de gedachte dat de accountantsfunctie is een vertrouwensfunctie ten behoeve van het maatschappelijk verkeer. De vraag wordt dan gesteld of de accountant tevens belasting-consulent of tevens advocaat kan zijn. Dit wordt onwenselijk geacht met het oog op een ondergraven van het vertrouwen. Hetzelfde geldt voor het vermelden van belastingjurist op het briefpapier van accountantskantoren, voor het zich aandienen als accountantskantoor met een afzonderlijke belastingafdeling en ook voor het doen samengaan van de functie van accountant en van bedrijfsconoom. Voorgesteld wordt, dat de accountant zich zal losmaken van alle handelingen, die rechtstreeks of zijdelings het zo moeizaam gekweekte vertrouwen van het maatschappelijke verkeer ten kwade kunnen beïnvloeden. Daarenvens wordt de accountant gestimuleerd zich te beijveren het terrein der administratieve organisatie terug te winnen.

A IV 2

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde No 6 Juni 1949.

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE.

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE.

III. WAARNEMINGSMIDDELEN

De betekenis van massaal consumenten-onderzoek voor het bedrijfsleven

Wal, Dr G. van der — In grote lijnen wordt de rol geschetst, welke het statistisch onderzoek heeft te spelen bij het analyseren van de consumptievraag. Uiteengezet wordt, dat hoewel men zich de economische betekenis van warenhuismozetten meer en meer begint te realiseren, dit probleem nog geenszins de aandacht heeft getrokken

die het verdient. Statistische onderzoeken op dit terrein kunnen een belangrijke rol spelen bij het vastleggen van de te volgen bedrijfspolitiek. Enkele der problemen welke voor nader onderzoek in aanmerking komen worden aangeduid: b.v. onderzoek naar de koopkracht van de consument, onderzoek naar de consumentenstroom. Als een voorbeeld van wat kan worden gedaan, wordt verwezen naar een uitgebreid onderzoek betreffende de maten der damesklanten, met het vooropgezette doel hieruit een maatstelsysteem te kunnen ontwerpen dat beter is aangepast aan de lichaamsafmetingen van de Nederlandse vrouw. Aanleiding tot dit onderzoek was de vraag, in hoeverre het mogelijk zou zijn de efficiëntie van de vermaakateliers te verhogen. Het onderzoek werd verricht door een buiten het bedrijf staand statistisch bureau.

B a III a 2

Statistica No 2 1949.

IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN DE PRIJSVORMING

Factors Determining the Location of the Least Cost Point

Eiteman, W. J. — De meeste gemiddelde kostencurves, welke in de literatuur worden aangetroffen, lopen concave omhoog met het laagste punt op enige afstand links van het punt van volledige bezetting. De plaats van het laagste kostenpunt (snijpunt met de grenskostencurve) heeft strategische betekenis o.a. bij de vaststelling door de producent van de productie-omvang. Deze wordt n.l. in de opvatting van de orthodoxe theorie daadwerkelijk daar gefixeerd, waar gelijkheid bestaat tussen grenskosten en grensopbrengsten. Het wekt daarom bevreemding, dat niet meer aandacht is geschonken aan de factoren, die de plaats van het laagste kostenpunt t.o.v. het punt van volledige bezetting bepalen. De ligging links van het punt ontstaat, doordat het variabele deel van de eenheidskosten sneller toeneemt dan het constante deel afneemt. Aan het curveverloop dat deze situatie weergeeft ligt de aanname ten grondslag (nimmer uitgesproken) dat het bedrijf waarin de productie plaats grijpt zodanig is ontworpen, dat de offers met variabel karakter optimaal worden gebracht als de productie-omvang relatief klein is (b.v. 35%). De vraag wordt opgeworpen of deze veronderstelling gerechtvaardigd is. Een zelden openlijk naar voren gebracht alternatief is dat de technici het bedrijf zodanig ontwerpen, dat de offers met variabel karakter optimaal worden gebracht rondom het punt van volledige bezetting (de grenskostencurve ligt dan tot aan het punt van volledige bezetting beneden de gemiddelde kostencurve waardoor het fysiek onmogelijk is een productie-omvang vast te stellen via de gelijkheid van grenskosten en grensopbrengsten; behalve als de vraag zeer elastisch is). Als nu bij nader onderzoek blijkt dat de technici hierin slagen en dat de algemene gedaante van de kostencurve voor het moderne bedrijf het laagste punt toont in de nabijheid van het punt van volledige bezetting, zo zullen verscheidene theoretische conclusies wijzigingen behoeven.

B a IV 2

The American Economic Review Nr. 5 Dec. '47.

How the Last-in First-out Principle Encourages Economic Stability

Lacey, K. — Inkomen is het bedrag dat voor vertering in aanmerking komt. Hetzij voor de bevrediging van consumptiebehoeften, dan wel voor aanwending in de richting van investering in uitbreidingen. De wijze echter waarop tegenwoordig het inkomen wordt berekend, leidt er toe dat tevens bestanddelen worden opgenomen, welke noch voor consumptieve doeleinden, noch voor investering in nieuwe projecten in aanmerking mogen komen. Doordat dit laatste wèl geschiedt, hetgeen betekent aanwending van het „Fifo” beginsel, heeft in de hausse-periode irrationele expansie plaats, welke in de depressie moet worden terugbespaard resp. moet worden teniet gedaan. Het gevolg is, dat als het economisch leven goed is, het er nog beter uitziet en als het slecht is het er verschrikkelijker uitziet.

Toepassing van het „Lifo” beginsel (en dat niet alleen voor de voorraden, maar voor alle kostenelementen) zal een steun vormen bij het verkrijgen van een economische stabiliteit. De toepassing van het beginsel houdt in, dat in tijden van prijswijzigingen het verschil tussen de aanschaffingsprijs der goederen en hun hogere resp. lagere vervangingsprijs niet wordt aangemerkt als een bestanddeel van het verteerbaar inkomen. Hieraan ligt de opvatting ten grondslag dat er niet naar gestreefd moet worden om het „money capital” in tact te houden, maar om de „real assets” gelijk in grootte te houden.

De praktische uitwerking is als volgt gedacht: de prijsverschillen worden op een aparte rekening geboekt — „the inventory replacement reserve”. Dit kan geschieden met behulp van een prijsindex. Zo nodig kan een aparte index worden opgesteld voor ieder kostenelement.

B a IV 2 a

The Journal of Accountancy March 1949.

Critische beschouwingen over de Vervangingswaardeleer

Hensbergen, H. van — Getracht wordt aan te tonen dat het begrip „indirecte opbrengstwaarde”, zoals het door aanhangers van de vervangingswaardeleer wordt gehanteerd onvoldoende verhelderd werkt. Als een goed vervangbaar is, bepaalt het offer van de vervanging, n.l. de substitutie door een andere goedereneenheid, de waarde. Met dit als juist aangemerkt uitgangspunt, acht schrijver de introductie van de opbrengstwaarde (het individuele nut van het goed) naast de vervangingswaarde (vervangingsnut van het goed) niet doelmatig en de opvatting, dat door toepassing van alternatieve waardering de laagste van beide waardebepalend is, niet juist. Immers, bij waardering naar substitutenut, is alternatieve waardering uitgesloten en past slechts waardering naar dat nut. Dit brengt de opbrengstwaarde in strijd met de subjectieve waardeleer. Schrijver meent, dat de door von Böhm gemaakte onderscheiding tussen het afhankelijk nut en het werkelijk nut misschien aan de bestreden opvatting niet vreemd is. Echter, het werkelijk nut is bij von Böhm alleen dan waardebepalend, als het tevens het afhankelijke nut is en dan ook *omdat* het het afhankelijke nut is. Het laatstgenoemde is altijd waardebepalend en dat nut is het, dat door toepassing van de „Fortfallgedanke” steeds kan worden gevonden. Voorts wordt geopponeerd tegen de uitspraak, dat de indirecte opbrengstwaarde van de afzonderlijke productiemiddelen meestal niet kan worden bepaald. Het woord waarde zou ten onrechte gebruikt worden, want het gaat erom dat de opbrengst niet kan worden verdeeld. D.i. voor de waarde-theorie niet ernstig, daar hier nu alleen het afhankelijk geachte nut relevant is. Opbrengstverdelingsproblemen behoeven dus geen aandacht. Slechts blijft het probleem over, dat van de afzonderlijke onvervangbare goederen niet simultaan de waarde kan worden bepaald. Dit is één van de argumenten ten gunste van, schrijvers stelling, dat op de balans en in de boekhouding niet echte „waarden”, zoals die in een waardetheorie thuishoren, worden verantwoord. Immers dienen op de balans eventueel wel simultaan de afzonderlijke onvervangbare goederen te worden verantwoord.

B a IV 2 a

Maandblad voor Handelswetenschappen en Handelspraktijk
No 9—10 Juli/Augustus.

De „reserve assurantie eigen risico”

Smits, J. P. H. — Verzekering is in het algemeen afhankelijk van twee voorwaarden:

- a. velen lopen risico, doch slechts weinigen worden erdoor getroffen;
- b. het risico is kwantitatief meetbaar voor de massa, doch niet voor de individu.

Een onderneming, welke veel gevaarobjecten heeft, b.v. een scheepvaartmaatschappij, zal op grond van genoemde voorwaarden overwegen of zij niet beter alle premieën kan reserveren, teneinde daarmede een fonds te vormen, waaruit de averij kan worden bestreden. In dit geval wordt het risico in eigen beheer genomen en spreekt men van „assurantie eigen risico”. De normale verzekeringspremies worden ook dan in rekening gebracht en tegengeboekt op de „assurantie eigen risico”. Deze rekening wordt belast voor de schade. Tot zover is het resultaat van de interne verzekering buiten het bedrijfsresultaat gehouden. Wordt nu aan het einde van het boekjaar het saldo van de rekening „assurantie eigen risico” overgeboekt naar de winstrekening, dan is dat niet langer het geval. De maatschappij kan dus nog verder gaan door ook nog een „assurantie reserve” te creëren, welke jaarlijks uit de winst wordt gevoed. Het saldo van de rekening „assurantie eigen risico” wordt aan het einde van het boekjaar naar de „assurantie reserve” overgebracht, waardoor het gehele interne verzekeringsbedrijf geen invloed heeft op de bedrijfsresultaten. De vraag wordt dan gesteld of met de „reserve assurantie eigen risico”, welke sedert de „Wet Belastingherziening 1947” kan worden gevormd, de „assurantie eigen risico” wordt bedoeld, of wel de „assurantie-reserve” of beide. Na een kritisch onderzoek van de Wet zelf, de Leidraad en het Kamerverslag betreffende de Wet B.H., komt schrijver tot de volgende conclusies:

- a. zowel de assurantie eigen risico als de assurantie reserve mag belastingvrij worden gevormd;
- b. de laatste slechts tot een maximum, als door goed koopmansgebruik wordt bepaald door ondernemingen, die een dergelijk risico gemeenlijk zelf plegen te verzekeren.

Tot slot wordt de vraag opgeworpen hoe het staat met die maatschappijen, welke de assurantie reserve al hadden in hun commerciële balans, hoewel die fiscaal niet was toegestaan. De hieromtrent bereikte conclusie luidt: de kwestie, of de maatschappij *commercieel* reeds vóór 1946 een dergelijke assurantie reserve had gevormd, heeft geen invloed op de mogelijkheid van de *fiscale* vorming dier reserve na 1 Januari 1946.

B a IV 2 e

Maandblad voor Bedrijfsadministratie Juli '49.

Het nieuwe fiscale winstbegrip

Hofstra, H. J. — Het fiscale winstbegrip is het centrale punt bij de belastingheffing van de bedrijven. De in de „Wet Belastingherziening 1949” vervatte omschrijving van het begrip wordt door schrijver als zeer belangrijk aangemerkt voor het

geheel van onze belastingheffing uit hoofde van de sfeer waaruit het nieuwe winstbegrip leeft.

Uitgangspunt voor de bespreking van het nieuwe begrip vormt het memoreren van een drietal gezichtspunten, die bij oplossing van het probleem van de fiscale winstberekening, een grote rol spelen. Het eerste betreft de noodzaak van een *materieel* winstbegrip. Immers de rechtvaardigheid eist, zo eenmaal een belasting naar de winst bestaat, een zodanig winstbegrip, dat niet het ene lichaam ongemotiveerd wordt bevoordeeld en het andere onredelijk zwaar wordt belast. Het gaat er om, welke voordelen *materieel* tengevolge van de bedrijfsuitoefening zijn verkregen, ongeacht de formele wijze waarop zij zijn geadministreerd, c.q. berekend. Het tweede punt is het *arbitraire karakter* van elke winstvaststelling, over een bepaalde periode, van een onderneming die ook verder wordt voortgezet. Het derde punt betreft de vraag of het fiscale winstbegrip naar zijn aard een andere inhoud dient te hebben dan b.v. het commerciële winstbegrip en de bedrijfseconomische opvattingen hieromtrent (volgens schrijver moeten de begrippen naar elkaar toegroeien).

Vervolgens wordt nagegaan hoe de gezichtspunten in de Nederlandse wetgeving en in het nieuwe ontwerp tot gelding zijn gekomen. Het belangrijkste acht schrijver dat het nieuwe begrip breekt met de foutieve gedachte, dat een afzonderlijk fiscaal winstbegrip, op formele wijze omschreven en gedeeltelijk afwijkende van wat goed koopmansgebruik en bedrijfseconomie als juist erkennen, een bevredigende grondslag voor de belastingheffing kan zijn. Winst wordt weer zuiver materieel omschreven als: „het bedrag van de gezamenlijke voordelen die, onder welke naam en in welke vorm ook, worden verkregen uit bedrijf of uit zelfstandig uitgeoefend beroep”. De grootte van de winst wordt, met uitschakeling van allerhande bijzondere regelingen, bepaald volgens het enig juiste criterium, n.l. „goed koopmansgebruik”. Dat de fiscus hieraan de eis verbindt, dat de winst moet worden berekend „met inachtning van een bestendige gedragslijn, welke onafhankelijk is van de vermoedelijke uitkomst”, schijnt niet onredelijk, teneinde willekeurige verschuivingen van het ene naar het andere jaar te voorkomen. Wel meent schrijver dat hierdoor een overgangsbepaling nodig is, die het mogelijk zal maken bij het in werking treden van de wet bestaande stelsels van winstberekening bij de nieuwe formulering van het winstbegrip aan te passen.

Voorts trekt de aandacht, dat het ontwerp komt met een gelijk winstbegrip voor de natuurlijke personen en voor de lichamen.

Resumerend wordt vastgesteld, dat de mogelijkheid tot een bevredigende belastingheffing is geschapen. Vele vragen lost het nieuwe begrip echter niet op, hetgeen in de aard van een materieel begrip ligt dat de concrete beslissingen verlegt naar de rechtspraak. Gezien de ervaring in het verleden mag men echter met vertrouwen de „regeling” van het goede koopmansgebruik door de jurisprudentie tegemoet zien.

B a IV 2 e

De Naamloze Vennootschap N 4/5 Juli/Aug. 1949.

Goodwill

Groot, D. P. G. de — Weergegeven worden enkele punten uit een lezing over dit onderwerp van A. J. v. d. Toorn.

Goodwill wordt omschreven als de mate van welgezindheid en goede reputatie, die een goede ondernemingsgroep, persoon of instelling bij het publiek, maar ook bij het eigen personeel, in de meest ruime zin van het woord geniet. Evenmin als voor het begrip goodwill een behoorlijke Nederlandse vertaling bestaat, is dit ook het geval voor enkele nieuwe Amerikaanse begrippen, die in dit verband de aandacht trekken, n.l. „Public relations”, „Industrial relations”, „Personnel relations”.

„Public relations” is de vorming van goodwill buiten de onderneming; de kunst de betrekkingen van een persoon, of onderneming met de gemeenschap of een deel daarvan te analyseren, tot stand te brengen, te beïnvloeden en te verbeteren en wel op dusdanige wijze, dat hierbij beide partijen, doch de gemeenschap in de eerste plaats er mee gebaat zijn.

De „Industrial relations” omvatten de verhouding tussen werkgever en werknemer als totaliteit. (In dit geval is sprake van goodwill binnen de onderneming).

Met de „Personnel relations”, ook wel „employee relations” genoemd, worden de verhoudingen tussen werkgever enerzijds en de individuele werknemers anderzijds bedoeld.

Tot op zekere hoogte gaan de „Public relations” en de „Personnel relations” hand in hand (o.a. indien de personeelchef een sollicitant te woord staat).

B a IV 8

Het Moderne Bedrijfsleven No. 9 Aug. 1949.

The internal organization of the firm and price formation: an illustrative case.

Alt, Richard M. — Schrijver vangt aan met een verwijzing naar de bestaande controverse over de vraag in hoeverre de ondernemer zich bij de prijsvorming laat leiden door het marginale beginsel. Het blijkt hem, dat bij vele schrijvers over dit vraagstuk (o.a. Macklup en Hall en Hitch) de mening heerst, dat voor een juist begrip

van de prijsvorming een studie van de heersende marktstructuur noodzakelijk is. De ondernemers laten zich bij prijsvaststelling niet alleen leiden door de gelijkheid van marginale kosten en - opbrengsten. Vele andere factoren spelen daarbij een rol. Het is duidelijk geworden dat de prijsvorming in de onderneming niet alleen beheerst wordt door aantal aanbieders en productdifferentiatie, maar tevens door tal van interne en externe factoren. Schrijver onderzoekt voor een warenhuis de invloed van een aantal interne factoren (bedrijfs-grootte, organisatiestructuur, budgettering, verhouding eigenaars-leiding) op de prijsvorming. Het blijkt, dat de onderzochte factoren met betrekking tot de prijsvorming de aanwending stimuleren van: „the one-price policy, full cost pricing, price-lining and leadership.”

B a IV 9

The Quarterly Journal of Economics Febr. 1949

Cost structures of enterprises and break-even charts

Dean, Joël — Een „break-even” grafiek is een schematische voorstelling van de short-run relaties tussen totale kosten en -opbrengsten en de productieomvang, overige omstandigheden gelijk blijvende (factorprijzen, bedrijfs-grootte, techniek, prijzen en productieassortiment). „Break-even” analyse (refereert niet alleen aan de grafiek, maar ook aan het stelsel van relaties en aan de methodes van vaststelling daarvan) betreft dus een statische toestand. Volgens schrijver wordt daardoor een te simplistische analyse van de te verwachten winsten bij de verschillende bezettingsgraad verkregen. Bij het gebruik zal men zich er van bewust dienen te zijn dat bij wijziging van een of meerdere als vast aangenomen factoren de scala van winstverwachtingen zich zal wijzigen.

Schrijver meent, dat „break-even” analyses een belangrijke bijdrage kunnen leveren tot de kennis van short-run kosten- en winstfuncties. Tevens wordt een toetsen van de juistheid der theorie op het stuk van de wijze waarop de leiding van het bedrijf haar beslissingen treft (in het bijzonder het steunen op de veronderstelde gedragingen van de kosten) naderbij gebracht. Ook voor de bedrijfs-leiding heeft de analyse betekenis bij het prognostiseren van de winst.

B a IV 9

American Economic Review May 1948

LEER VAN DE FINANCIERING

Dividendbeperking 1949

Bloom, Dr F. W. C. — Uit een oogpunt van de bevordering van ondernemings-besparingen is of een zeer lage dividendstop of in het geheel geen dividendstop wenselijk. Een hoge- dan wel midden-hoge dividendstop sorteert volgens schrijver een nadelige invloed op de som van „gedwongen” en vrijwillige winstinhoudingen. Bovendien vermindert de mogelijkheid om risicodragend kapitaal van beleggers aan te trekken. Er is voorts geen enkele reden om de voorkeur van de Minister voor stock-dividenden (vrij van de stop) gunstig te beoordelen, omdat ten onrechte wordt gemeend, dat hierdoor de kapitaalvorming zou worden bevorderd. Er moet n.l. rekening mede worden gehouden, dat de aandeelhouder de beurswaarde van het stock-dividend als inkomen rekent (hoewel dit theoretisch niet te verdedigen is) en, dat de stock-dividend-verkopende aandeelhouder dit vermeende inkomen ontvangt uit de beleggingzoekende besparingen dergenen, die de stockdividenden opkopen. In wezen heeft dan een omzetting van beleggingzoekende besparingen in inkomen van aandeelhouders plaats gehad. De uitkomst hiervan is, dat er in de gemeenschap een netto-ontsparring heeft plaats gevonden.

Er bestaat veel reden om de herkapitalisatie, die de Minister niet wil stimuleren, krachtig te bevorderen; d.w.z. om te bepalen, dat de herwaardering van ondernemings-activa belastingvrij mag geschieden en dat de herkapitalisatie-bonusaandelen of bijschrijvingen op aandelen niet als winstuitkering beschouwd en niet aan Dividend- of Inkomstenbelasting onderworpen worden.

B a V 3 a

Economisch-Statistische Berichten No. 1682 3 Aug. 1949

Transformatie van kapitaal

Ravestijn, H. van — Hieronder verstaat schrijver omzetting van kapitaal in een gedaante, welke zich kenmerkt door andere eigenschappen dan die, welke eigen zijn aan de oorspronkelijke gestalte. De meest bekende vormen van transformatie hebben betrekking op de omzetting van de looptijd, en ten dele ook op hetgeen schrijver wil aanduiden als het „risico-gehalte” van het kapitaal. In het bijzonder behandelt schrijver dan dit laatste aspect van de transformatie — de risico-transformatie —. Voor deze transformatie zijn twee onderwerpen van eminent belang, n.l. de garantie-figuur (garantie niet opgevat in civielrechtelijke zin, maar in economische zin; in de zin van vertrouwen in de draagkracht en vooral in het beleid van de instelling in kwestie) en de economische vorm en haar juridische gedaante. Uitvoerig wordt uiteengezet dat

bij het probleem van de risico-transformatie van het kapitaal, niet uitsluitend objectieve factoren een rol spelen. Naast de garantie, zowel in expliciete, juridische gedaante, als in de impliciete, economische vorm, zal bij de huidige toestand op het gebied van de normen der beleggingspolitiek, gebonden als deze zijn door tradities en sentimenten, in het algemeen een juridische gedaanteverwisseling onmisbaar blijken. Geponeerde mogelijkheden zijn: het omzetten van risicodragend kapitaal in, naar de opvatting van de beleggers, risicoloos kapitaal met behulp van een garantie van derden; het creëren van aandelenvormen met verminderd risico-gehalte, b.v. cumulatief-preferente aandelen met *aflossingsclausule*; garantie van derden (expliciet of impliciet) gecombineerd met juridische vormverandering van het kapitaal.

B a V 3 a

De Naamloze Vennootschap No 4/5 Juli/Aug.

LEER VAN DE ORGANISATIE

Vormen van aaneensluiting van ondernemingen

Prause, F. J. — In het bedrijfsleven komen aaneensluitingen van en afspraken tussen ondernemers veelvuldig voor. Daarom wordt een systematische opsomming gegeven met vermelding der voorkomende benamingen. Allereerst worden de vormen van samenwerking weergegeven, waarbij de deelnemers economisch en juridisch zelfstandig blijven. Hieronder worden gerangschikt: de verenigingen van handwerklieden (vroegere gilden), beroepsverenigingen, verbonden, kartels, ringen, allianties, trade-associations, coöperaties, consortis, vakgroepen enz., conventies (ook worden hiervoor wel de termen restrictie of valorisatie genoemd).

Daarnaast worden de vormen genoemd, waarbij alleen juridisch zelfstandigheid blijft bestaan, of wel de zelfstandigheid geheel wordt prijsgegeven. Dit zijn de concerns en de trusts.

Vervolgens wordt een overzicht gegeven van de verschillen tussen een kartel en een trust. Besloten wordt met een opsomming van de verschillende soorten van kartels welke worden aangetroffen, te weten; prijskartel, productiekartel, omzetkartel, conditie-kartel, rayonkartel, klantenbeschermingskartel, calculatiekartel, winstverdelingskartel, kartel tot uitwisseling van patenten, specialisatiekartel, normalisatiekartel, syndicaat.

B a VI 5

Het Moderne Bedrijfsleven No. 9 Aug. 1949

Berekening van de kwaliteits-factor voor advertentiemedia

H a e s — De peilprijs geeft de prijs aan van een mm-regel per 1.000.000 oplage bij een kolombreedte van 40 mm. De gewone formule er voor luidt: $p = 10^6 \times \frac{40}{k} \times \frac{m}{o}$

(p = peilprijs, K = kolombreedte in mm, m = mmprijs in gulden, o = oplage). De peilprijs is een maatstaf om de waarde van een bepaald advertentiemedium vast te stellen. Naar sommige auteurs menen, leidt deze maatstaf tot een meer objectieve beoordeling als in het tweede lid van de formule nog een kwaliteitsfactor kf wordt ingevoerd. Niet vermeld wordt echter hoe deze kf dient te worden berekend. Volgens schrijver kan een cijfer, dat aan de aan een kf te stellen eisen redelijk voldoet, worden verkregen door een formule te construeren, waarin de verhouding tussen koopkracht van het publiek en gebruik van het artikel wordt gemeten aan de samenstelling-naar-welstand van de lezerskring van een bepaald blad, vergeleken met de werkelijke welstandsverdeling in de „beadverteerde” massa. Hiertoe zou men de bevolking kunnen indelen in drie, vier of meer welstandsgroepen (a). Men bepaalt nu enerzijds het percentage in elke welstandsgroep, dat het betrokken product koopt, resp. in gebruik heeft (b), en anderzijds het percentage lezers, dat het blad in elke welstandsgroep heeft (c). De kf voor dit blad en het betreffende product kan dan met de volgende formule worden berekend:

$$kf = \frac{b_1 \times c_1}{a_1} + \frac{b_2 \times c_2}{a_2} + \frac{b_3 \times c_3}{a_3} \text{ etc.}$$

100

Volgens schrijver kan met deze aanvulling in de formule voor de peilprijs worden vastgesteld welk blad voor een bepaald product „het meeste waar voor zijn geld” geeft.

B a VII 2

Ariadne No. 6 Juni 1949

Verlichting en productiviteit

Kan verandering van verlichting de productiviteit verhogen c.q. fouten doen verminderen?

Onderzoekingen hieromtrent hebben in hoofdzaak plaats gevonden in Engeland en

in de Verenigde Staten van Amerika. In Engeland werden o.a. proeven genomen in de zijdeindustrie. Deze proeven dateren uit 1920 en daarbij bleek, dat bij gebruik van kunstlicht de productie met 10 % daalde. In Amerika werden ongeveer tegelijkertijd o.a. proeven genomen met het controleren van machine-onderdelen. De verlichtingssterkte werd opgevoerd van 50 tot 100 lux. De arbeidsprestatie ging daarbij met 12.5 % vooruit terwijl de grotere verlichtingssterkte slechts een kostenstijging met zich bracht van 2,1 % van het loon.

Trouwens de Amerikaanse onderzoeken wijzen alle in dezelfde richting en ofschoon geen van deze onderzoeken van recente datum is, wordt overal een vermeerdering van arbeidsprestatie waargenomen, variërende tussen 8 en 35 %. Een en ander hangt samen met de verhoging van de verlichtingssterkte, waarbij de oorspronkelijke verlichtingssterkte steeds ongeveer 40 Lux bedroeg en de nieuwe varieerde tussen de 80 en 200 Lux. Belangrijk is ook het feit, dat het aantal ongevallen gedurende de donkere uren nog steeds groter is dan gedurende de uren waarbij met daglicht wordt gewerkt.
B a VI 13 *Tijdschrift voor Interne Bedrijfsorganisatie No. 8 Aug. 1949*

Carry out a Methods Improvement Program.

Mogensen, Allan H. — Om op systematische wijze tot rationalisatie van de productie te komen, is het gewenst een vast programma te volgen. Dit dient 5 stadia te omvatten; uitzoeken van de werkzaamheid die verbeterd moet worden; maken van een uitvoeringsschema; onderzoeken van het schema; opstellen van een nieuwe methode; introduceren van de nieuwe methode. Ieder stadium wordt vervolgens nader besproken. Uitvoerig wordt ingegaan op de samenstelling van het schema. Van beslissende betekenis is hier het feit, dat ieder detail van de uitvoering wordt waargenomen, waardoor elementen onder de aandacht worden gebracht, die daaraan normaliter ontsnappen.

Is het schema gereed, dan worden een aantal vragen gesteld, n.l. betreffende het waar, wat, wanneer, hoe en door wie van de verrichting der onderzochte werkzaamheid. Met het beantwoorden van deze vragen wordt reeds aan de verbetering van de methode gewerkt, doordat steeds wordt onderzocht: of handelingen geëlimineerd kunnen worden; of de volgorde dient te worden gewijzigd; of de plaats van uitvoering wel de juiste is; of de werkzaamheid wel door de meest geschikte functionaris wordt verricht. Tenslotte komt dan de vraag, of de handelingen zelf verbeterd kunnen worden.

Bij het toepassen van de verbeterde wijze van uitvoering dient de introductie bij het personeel zeer zorgvuldig te geschieden, zodat zij volledige medewerking verlenen.
B a VI 13 *Factory Management and Maintenance Juli 1949*

The Management of Figures

Hart, James K. — Als een belangrijk analysemiddel hebben cijfers bij de leiding van vele bedrijven een steeds belangrijker plaats ingenomen. Vele leiders echter menen dat zij niet het juiste cijfermateriaal krijgen. In een poging om de moeilijkheden uit de weg te ruimen, welke zij menen dat aan betere verstrekking van cijfers in de weg staan, heeft de leiding wel een speciale staf gecreeërd.

Naast de organisatorische moeilijkheden met reeds aanwezig personeel en het gevaar van te ver gaan de centralisatie, meent schrijver hierin het gevaar te ontdekken dat de leiding meent dat met een wijziging in de organisatie de situatie te verbeteren valt. Volgens schrijver ligt de oplossing in de erkenning dat er een principiële verschil bestaat tussen de experts die de leiding met advies terzijde staan (belastingexperts, bedrijfseconomen, accountants) en hen, die de leiding ontlasten van de verzameling van het cijfermateriaal dat deze voor het leiding geven behoeft. De leiding dient te erkennen dat deze laatste functionarissen haar rechtstreeks assisteren in de volvoering van een deel van haar taak en daardoor geen staffunctie bekleden maar een assisterende functie hebben. Hiermede worden tevens de bovengesignaleerde wijzigingen in de organisatie vermeden.

B a VI 16

Harvard Business Review January 1949

De productieplanning bij van der Heem N.V.

Veldkamp, Gerh. H. P. — De verschillende afdelingen en functionarissen die administratief-organisatorische werkzaamheden verrichten ter bevordering van de efficiency bij de productie, vormen tezamen het „Productiebeheer”. Dit is belast met de volgende taken: 1. — Planning, 2. — Materiaalvoorziening, 3. — Orderadministratie, 4. — Voortgangcontrole. Voor zover deze taken op het Hoofdkantoor worden verricht zijn zij ondergebracht in het Planbureau; voor zover zij in de fabrieken worden verricht in de Productiebureaux. Functioneel heeft het Planbureau de leiding over de Productiebureaux. Schrijver behandelt nu verder de planning.

Door het Planbureau wordt eens per drie maanden een jaarplanning voor elke fabriek opgesteld. Deze jaarplanning wordt opgesteld voor een tijdvak van vijftien maanden en is niet alleen voor de producerende afdelingen van belang, maar tevens de

basis voor de acties van de verkoopafdeling, voor de financiering en voor de personeelsbezetting.

Bij de jaarplanning en de verdere productieplanningen is de hoofdingeling de tijd en blijkt onmiddellijk welke hoeveelheden in een bepaald tijdvak zullen worden vervaardigd. Bij het plan voor de ontwerpgroep en voor de werkvoorbereiding wordt een afwijkende methode gevolgd. Hier wordt voor elk product, dat ontworpen, resp. voorbereid moet worden, een schema opgesteld, waarin is vastgelegd op welke datum een bepaald deel van het werk voor het betreffende product gereed moet zijn. Om te zien welke kwanta op een bepaalde datum in totaal klaar moeten zijn moet men dus op verschillende schema's kijken.

Wanneer het ontwerpen en voorbereiden volgens de plannen voortgang vindt, wordt het tijd de eigenlijke productie te gaan plannen. Uitgangspunt hiervoor is een door het Planbureau opgestelde detaillering van de jaarplanning, omvattende minstens een tijdvak van drie maanden. Dit driemaandsplan vormt de fabricage-opdracht voor de betreffende fabriek. De verdere detaillering van de planningen geschiedt door de Productiebureaux en niet meer door het Hoofdkantoor. Eens per maand stellen deze bureaux aan de hand van de ontvangen driemaandsplanning het maandplan voor elk van hun belangrijkste fabrieksafdelingen of fabricage-groepen op. Bij deze maandplanning behoort een wekelijks dossier van fabricage opdracht, materiaallijsten en werkkaartjes. Dit geheel vormt de opdracht van het Productiebureau aan de fabrieksafdelingen. Met deze opdracht neemt de productie-man de planning voor de afdeling resp. groep op zich. Meestal zal hij hierbij het planbord gebruiken en daarin voor de betreffende arbeider c.q. machine de bijbehorende werkkaartjes plaatsen. In de kop van deze kaartjes zijn een aantal vakjes aangebracht, elk een tijdseenheid van 10 perioden (à 6 minuten) voorstellende. De productie-man streept nu zoveel vakjes aan als het werk perioden eist. De aldus aangestreepte kaartjes worden aaneensluitend in het planbord gezet, waardoor direct een overzicht is verkregen van de perioden werk per arbeider c.q. machine.

Op deze manier wordt op logische wijze een jaarplan, een driemaandsplan en daarna een éénmaandsplan opgebouwd. iDt laatste wordt omgezet in een weekplan waarin de werkzaamheden zo nodig zelfs worden gepland in tijdvakken van zes minuten.

B a VI 19

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie No 8 Aug. 1949

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Efficiency-opleiding

Groot, A. M. — Aangezien het beschikbare aantal deskundige krachten voor efficiency-arbeid onvoldoende is, moeten nieuwe krachten worden opgeleid. Deze opleiding moet zich richten op zuivere probleemstelling in organisatorische vraagstukken en op oefening in de technieken en methoden van het efficiency-werk. Voorts zijn een grote mate van zelfwerkzaamheid van de cursisten, ruime gelegenheid tot oefeningen en gebruik van films op arbeidsanalytisch gebied hierbij onmisbaar. Het zou belangrijk zijn indien de technische en economische hogescholen afgestudeerden gelegenheid boden zich op dit gebied verder te bekwamen, terwijl goedgeleide vorming van jongeren buiten universitair verband, een oplossing zou brengen voor hen, die door oorlog en militaire dienstplicht geen universitaire opleiding konden genieten.

B a VII 7

Economisch-Statistische Berichten No. 1679 13 Juli 1949

b. BIJZONDERE BEDRIJVEN

IX. VERZEKERING

Industrialisatie en institutionele beleggers

Verwey, G. — Medewerking aan de industrialisatie door de institutionele beleggers heeft in principe generlei bezwaar te ontmoeten. Het zou echter fataal zijn, indien deze zich bij hun beleggingspolitiek zouden laten leiden door overwegingen (n.l. de wenselijkheid om mede te werken aan industrialisatie), die niet in de meest strikte zin voortkomen uit de beleggingsbelangen van de aan hen toevertrouwde instituten of fondsen. De betrokken instellingen moeten volledige vrijheid van handelen hebben; zij zullen dan wel vanzelf in industriële objecten beleggen als deze voldoende interessant zijn. Afschaffing van speculatiebelasting, ondernemingsbelasting, vereveningsheffing en dividendstop, mogelijkheid tot terugvordering van de dividendbelasting voor fondsen, zo mogelijk ook verlaging van de druk van de vennootschapsbelasting zijn voorwaarden om beleggende lichamen en particulieren er toe te brengen op grotere schaal belang te nemen bij het risicodragend kapitaal.

B b IX 1

Economisch-Statistische Berichten No. 1682 3 Aug. 1949