

dat Duitse grondigheid wel eens dieper graaft dan Angelsaksische praktische zin. Onvolledigheid en oppervlakkigheid der theorie hebben bij F. en C., zooals vanzelf spreekt, ook invloed op de therapie. In „The Road to Plenty” bepleiten zij een doelbewuste konjunktuur-politiek der Overheid, in den trant als door schrijver dezes in z'n boekje „De Konjunktuur” en in de „Vereeniging voor Belastingwetenschap” bepleit. Ik zal de laatste zijn om er iets kwaads van te zeggen. Deze konjunktuurpolitiek mag echter het veel grooter belang van een gelijkmatiger rijkdomsverdeeling niet doen voorbijzien. De konjunktuurpolitiek bepaalt zich tot bestrijding der symptomen terwijl een gelijkmatiger rijkdomsverdeeling het kwaad in zijn wortel en grondoorzaak aantast. Het is zeker goed aan een suikerzieke insuline-inspuitingen te geven. Maar het ware nog beter, als men door een andere therapie de ziekte zelve kon opheffen en daarmee ook de inspuitingen onnoodig maken. Men spaart niet enkel moeite, ook de gezondheid wordt beter. Een gelijkmatiger rijkdomsverdeeling zou vanzelf tot hooger welvaart en minder crisis voeren, als door welke andere politiek met voortdurend ingrijpen is te bereiken.

In een volgend artikel over het laatste Essay van *Victor Valentinovitsch Novogilow*.

Mr. Dr. A. SPANJER

UIT HET BUITENLAND

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

Shilling Deferred Shares

„The Accountant” van 4 Febr. 1928 bevat eene lezing van *P. D. Leake F.C.A.* over bovenstaand onderwerp, waaraan het volgende is ontleend:

„Shilling deferred shares” zijn aandelen van één shilling nominale waarde in het kapitaal eener naamlooze vennootschap, welke het grootste deel van haar maatschappelijk kapitaal verkreeg door uitgifte van preferente aandelen van hooger nominaal bedrag, gewoonlijk £ 1. Eene emissie van shilling deferred shares heeft gewoonlijk ten doel de voordeelen uit goodwill eener onderneming ten goede te doen komen aan de houders van die aandelen, welke recht geven op de overwinst na uitkeering van een vast percentage op de preferente aandelen; in sommige gevallen participeren deze laatsten ook in beperkte mate in de overwinst. Installatie, voorraden en verder bedrijfskapitaal worden in den regel gefinancierd uit het preferente kapitaal.

Kenmerkend voor de ondernemingen, die deze soort aandelen uitgeven is, dat zij meestal een sterk speculatief karakter dragen: fabricatie van kunstzijde, uitvindingen van motoren, radioapparaten, nieuwe toepassingen van petroleum en cement, nieuwe methoden voor wegenbouw; in 1927 waren er talrijke uitgiften voor greyhound racecoursen. Het is niet twijfelachtig, dat deze aandelen de speculatie sterk bevorderen; dit blijkt duidelijk uit de buitengewone afwijkingen in koers met de preferente.

In Amerika is het belegend publiek gewend aan aandelen „no par value”, uitgegeven tezamen met preferente van hooger nominale waarde. Eene dergelijke emissie suggereert geen bepaalde waarde aan den goodwill toe te kennen, hetgeen bij uitgifte van shilling deferred shares wél het geval is. Eene uitgifte

van 100.000 dezer aandelen beteekent niet, dat voor den goodwill slechts £ 5000 werd betaald. Toch komen dergelijke misleidende mededeelingen in prospecti voor.

Eene eigenaardigheid bij overname van bestaande ondernemingen is, dat bij de meesten onder de overgenomen activa de goodwill voor een belangrijk bedrag voorkomt, terwijl de verkopers het grootste deel der shilling deferred shares overnemen. Zij blijven daardoor in de toekomst beslag leggen op de overwinst of m.a.w. op de resultaten van den goodwill, die dus in werkelijkheid niet verkocht werd.

In het algemeen vertoonen deze aandelen dus meer na- dan voordeelen. Zij kunnen echter een middel zijn om de moeilijkheden verbonden aan de vaststelling der waarde van den goodwill te ontgaan en de nadeelen van overkapitalisatie te voorkomen.

C. A. H.

Goodwill

In „The Accountant” van 23 Juni 1928 maakt *P. D. Leake F.C.A.*, schrijver van het bekende werk over „Commercial Goodwill” eenige opmerkinge over de berekening en afschrijving van goodwill.

Goodwill is naar zijne meening het geheel van rechten, voortvloeiende uit voorafgaand streven naar het behalen van winst, waardevermeerdering of ander voordeel. Het is een soort eigendomsrecht; oorspronkelijk was het de goede reputatie van het individu, maar met de ontwikkeling van handel en nijverheid heeft het begrip eene groote uitbreiding ondergaan. Het omvat ook die rechten, welke onder andere namen wettelijk beschermd worden.

Bijzondere gevallen uitgezonderd is de waarde van den goodwill afhankelijk van de waarschijnlijkheid om in de toekomst overwinst te behalen, deze laatste in de beteekenis van winst boven de normale voor een bepaalden bedrijfstak. Onder den invloed van concurrentie, nieuwe uitvindingen, vermindering of ophouden van de vraag, is de overwinst bestemd om te verdwijnen. Zij zal slechts over een onbekend, doch beperkt aantal jaren genoten worden.

De waarde van den goodwill is dus niet permanent, en komt overeen met de contante waarde van een reeks overwinsten te genieten over een aantal jaren en gediscoteerd tegen een zeker percentage, afhankelijk van het aan het bedrijf inhaerente risico, maar zeker niet lager dan 10%. Gediscoteerd tegen dit percentage is de contante waarde van tien termijnen van f 1000.— te ontvangen over 21 tot 30 jaar slechts f 92.—, een bedrag te gering om bij de vaststelling van een onzekeren factor als goodwill rekening mede te houden. Zelfs onder gunstige omstandigheden moet dus een periode van twintig jaren als maximum aangenomen worden.

Op betaalden goodwill dient dus steeds te worden afgeschreven. Feitelijk is het eene vooruitbetaling, die men uit de winsten van de eerstvolgende twintig jaren verwacht terug te ontvangen. De aangewezen weg is dus uit die winsten telkenjare een bedrag te reserveeren, dat met rente op rente verhoogd juist het betaalde bedrag oplevert.

De Companies Act zal waarschijnlijk ook in dien zin aangevuld worden, dat Naamlooze Vennootschappen preferente aandelen zullen mogen uitgeven, en jaarlijks een deel daarvan uit de winst aflossen. De gemiddelde minimumrente op preferente aandelen bedraagt ongeveer acht procent. Mocht men van deze bevoegdheid gebruik maken ter afschrijving van betaalden goodwill, dan is bij den betrekkelijk hoogen rentevoet het jaarlijks benodigde bedrag vrij gering.

Ten slotte wijst L. op de voordeelen van shilling deferred shares ter financiering van gekochten goodwill. C. A. H.

¹⁾ Eveneens in mijn artikel in het Sept. nummer van het Tijdschrift van den Ned. Werkloosheids Raad.

Uniform Cost Accounting Methods of Trade Associations: the Legal Aspects

Onder dezen titel komt in het Mei 1928-nummer van *The Journal of Accountancy* een artikel voor geschreven door *Benjamin S. Kirsh*.

De schrijver begint met te vermelden, dat zoowel accountants als ingenieurs, economen en leiders van groote ondernemingen in talrijke artikelen de groote waarde van kostprijs-calculaties hebben aangetoond. De factor „kleine winstmarge” alsmede het opkomen van nieuwe concurrenten op de markt zijn oorzaken, dat de leiders van zaken het noodig vinden niet langer op gissingen of ruwe schatting voort te bouwen, maar de feiten te bezien, zooals een goede kostprijsboekhouding die verschafft.

Nu is de kostprijs bij alle producenten niet dezelfde. De eene producent heeft betere werkmethode ingevoerd dan de andere, terwijl nog talrijke andere factoren oorzaak kunnen zijn, dat een kostprijs-verschil ontstaat.

Het gevolg is, dat bij een inkrimping der consumptie de producent met den laagsten kostprijs het langste stand houdt. Ongezonde toestanden doen hun intrede in een dergelijken productie-tak, n.l. verkoop tegen prijzen, die geen winst laten of tegen prijzen die onder den normalen kostprijs liggen.

Teneinde de gevolgen van een crisis zooveel mogelijk te vermijden meent de schrijver, dat moet worden overgegaan tot uniforme kostprijsberekening.

„Uniform cost-accounting methods, as a trade-association activity, are the logical extension, on a coöperative scale to an industrial group, of the scientific and efficient technique of individual cost-accounting”.

De voordeelen van uniforme kostprijsberekening zijn, volgens *Jones* „Trade Association Activities and the Law”:

„Sound basis for determination of price, locates and eliminates waste; aids in improvement of quality; aids in stimulating production; aids in bettering credit-standing; attracts trade; aids in making tax returns; cost comparisons increase efficiency; cost data of value in relation to governments; stabilization of prices”.

De Amerikaanse Kamer van Koophandel verstaat onder uniforme kostprijsberekening: „a set of principles and in some cases of accounting methods which when incorporated in the accounting systems of the individual members in an industry will result in the obtaining of cost figures by the individual members of the industry which will be on a comparable basis”.

Bij beschouwing van het vorenstaande dient in het oog gehouden te worden, dat uniformiteit alleen bedoeld is in de wijze van samenstelling van de kostprijsfactoren. De kostprijsfactoren zullen bij iederen producent verschillen. „Uniformity of methods of cost-accounting must be restricted to accounting systems based upon a common adoption and interpretation of accounting principles, which allocate the various elements of cost into appropriate subdivisions of material, labor and overhead costs” zegt de schrijver.

De uniforme wijze van kostprijsberekening zou bij verschillende takken van industrie allicht leiden tot nauwere aaneensluiting. Dit zou weer tot gevolg hebben, dat kartel- of trustvorming in de hand gewerkt werd. In Amerika met zijn Antitrustwetten vatte de meening post, dat derhalve uniforme wijze van kostprijsberekening uit dien hoofde ontoelaatbaar geacht zou zijn. De uitspraken van het Supreme Court van den laatsten tijd vermelden evenwel, dat slechts „agreements, or a course of conduct, among competitive business units, evidencing the unlawful purpose of controlling prices or limiting production are violative of the federal anti-trust laws”.

Volgens den schrijver zouden de mogelijkheden van een nau-

were aaneensluiting, door standaardiseering van werkmethode op zich zelf niet onwettig zijn en derhalve de toepassing van een uniforme wijze van kostprijsberekening niet door de anti-trust-wetten verhinderd worden.

De Controle van den factor „Tijd” in de fabricatie

Op het 3e Internationale Congres voor de Wetenschappelijke Organisatie van den Arbeid, gehouden te Rome in September 1927 is door den Heer *Edmond Landauer*, industrieel te Brussel een lezing gehouden over „Tijd als productiefactor”.

De kostprijs wordt in het algemeen beschouwd als de som van 3 elementen, n.l. grondstof, loon en algemeene kosten. Volgens den schrijver moet het element „tijd” hieraan worden toegevoegd. De mededeeling, dat de fabricatie van een meter stof een winst laat van netto 67 centimes, heeft slechts absolute waarde. Maar deze waarde heeft voor den fabrikant slechts beteekenis in verband met den tijd, die noodig is om deze 67 centimes te verdienen. Een fabriek moet ieder jaar een zekere winst maken en derhalve is de tijd om een winst te behalen even belangrijk als de winst op zich zelve.

De schrijver, die een weverij exploiteert, geeft de volgende methode van toepassing, die in zijn fabriek reeds jarenlang practisch is ingevoerd. De principes ervan zijn gemakkelijk toe te passen op alle andere industrieën.

1. *Vertraging in de aflevering.* De factor „tijd” begint te werken bij de ontvangst van een order. Het komt er op aan een bepaalden afleveringstijd vast te stellen en zeker te zijn, dat aan dien tijd de hand wordt gehouden. Allen, die weten, hoe men de vertragingen in de afleveringen in de fabrieken vaststelt, zullen het volgens den schrijver met hem eens zijn, dat dit gewoonlijk „une oeuvre de haute fantaisie” is, waaraan elke wetenschappelijke basis ontbreekt.

2. *De basis van de berekening.* Een weefsel wordt gemaakt op een bepaald aantal weefstoelen. Iedere weefstoel draait met een bepaalde snelheid. Bij iedere omwenteling van den weefstoel wordt een inslagdraad tussehen de kettendraden geplaatst. Door een berekening van het aantal inslagdraden per centimeter, weet men hoeveel toeren de weefstoel moet maken om 1 e.M. te weven en daar men weet hoeveel toeren de weefstoel per minuut maakt, geeft een eenvoudige berekening den tijd aan, dien men noodig heeft om dien e.M. stof te weven.

Het spreekt vanzelf, dat de aldus berekende tijd een „theoretische” tijd is. In de practijk draait de weefstoel niet constant. Er is af en toe een stilstand tengevolge van het weer aanknopen van gebroken draden en de verwisseling van spoelen.

De verhouding tussehen de hoeveelheid weefsel, die de weefstoel theoretisch aflevert (dus indien er nimmer stilstand was) en die, welke hij practisch aflevert noemt de schrijver *het rendement* van den weefstoel voor het desbetreffende weefsel.

3. *De rendementen.* De nauwkeurige kennis van het rendement is dus de basis voor de berekening van den tijd, want alle andere gegevens voor het vraagstuk zijn constant (snelheid van den weefstoel) of gemakkelijk te bepalen (metrage en aantal inslagdraden per centimeter.)

De rendementen kunnen slechts in de practijk vastgesteld worden en in de fabrieken van den schrijver zijn speciale employé's aangewezen om van alle kwaliteiten geweven stoffen systematisch het rendement vast te stellen. (door middel van tijdkaarten voor elk stuk goed, dat geweven wordt). De gegevens van de tijdkaarten worden verzameld op weekkaarten (voor iedere kwaliteit één kaart).

Het gemiddeld rendement wordt als basis voor de kostprijsberekening genomen.

4. *De berekening van den tijd.* Bij ontvangst van een order

berekent een employé van het bureau voor het in bewerking geven der stukken, op grond van de verkregen gegevens van vorige orders, den tijd, die noodig is voor de fabricatie. Op dat oogenblik doen zich echter een aantal praktische kwesties voor, die opgelost moeten worden alvorens de theorie in praktijk om te kunnen zetten (speciale weefsels kunnen slechts op speciale weefstoelen gemaakt worden etc.).

Bedoelde employé moet dus op ieder oogenblik weten, welk werk voor een bepaalden weefstoel is bestemd en hoeveel tijd noodig is om dat werk gereed te krijgen, hij moet verder weten welke weefstoel of welke groep weefstoelen het nieuwe werk het meest economisch kunnen maken. Vervolgens moet hij rekening houden met den levertijd, die voor de nieuwe order is vastgesteld en of hij dien levertijd kan accepteren in verband met de beschikbare weefstoelen. Zoo niet, dan moet hij weten op welke weefstoelen hij dan het nieuwe weefstuk moet laten vervaardigen. Deze zullen dan weliswaar minder economisch werken, maar hij kan dan tenminste den levertijd toch accepteren.

Nu zou men voor iederen weefstoel aantekening kunnen houden van de bezetting, maar de praktijk heeft bewezen, dat de talloze wijzigingen in den levertijd der reeds genoteerde orders, die aantekeningen telkenmale zouden doen wijzigen, waardoor zij onoverzichtelijk worden.

De schrijver prefereert een aantekening, die „zichtbaar” is en met één oogopslag kan worden overzien.

In de fabrieken van den schrijver heeft men daarom:

5. *Tableaux-diagrammes d'occupation.*

Deze „tableaux” werden oorspronkelijk vervaardigd op z.g. millimeter-papier en iedere horizontale lijn stelde een weefstoel voor.

De verticale verdeeling gaf den tijd aan. Iedere millimeter stelde een uur voor. Het was gemakkelijk op dit millimeter-papier een horizontale zwarte lijn te trekken, waarvan de lengte in millimeters overeenkwam met het berekende aantal weefuren, noodig om een bepaald aantal meters van een stof op dien weefstoel te fabriceren. Het nummer van den weefstoel stond voor de lijn links op het millimeter-papier.

Het bleek echter, dat hoewel „zichtbare” gegevens vermeldende, in de praktijk wegens de vele veranderingen in den levertijd der orders, de toepassing van „tableaux” op millimeter-papier niet mogelijk was.

In de praktijk heeft men daarom ijzeren ramen van 1.60 M. hoogte, die de gegevens bevatten van 75 weefstoelen en welke ramen een breedte van 3 M. hebben. Iedere daarop aangegeven 1 m.M. breedte is één weefuur. Een werkweek van 48 uren heeft dus op het raam een breedte van 48 m.M. De gehele breedte van het raam is dus voldoende voor 62 werkweken of ongeveer 1¼ jaar. Boven in het raam loopt tusschen stalen geleiders een strook papier, waarop de werkweken zijn vermeld. Achter het ijzeren raam bevinden zich triplex-platen zoodat het geheel een „bord” vormt.

Iedere weefstoel heeft op dit bord een nummer (vooraan links en daarachter kunnen, in de gehele lengte van het bord, strooken wit carton geschoven worden, door middel van stalen geleiders vastgehouden doch schuifbaar. Alnaarmate de weefstoel bezet is of voor de toekomst bezet is, wordt op een strook carton de bezetting aangegeven (ordernummer, aantal stukken) terwijl de lengte van de strook in m.M. het overeenkomstige aantal bezette uren aangeeft (iedere m.M. carton is 1 werkuur).

Het gehele raam geeft dus in één oogopslag de bezetting aan der 75 weefstoelen.

Bij iedere aflevering van een weefsel kan de desbetreffende beambte controleren of de afleveringstijd overeenkomt met dien geprojecteerd op het raam. Achterstand komt dus onmiddellijk

tot uitdrukking en maatregelen moeten worden genomen, opdat volgende bestellingen (door overplaatsing op een anderen weefstoel e.d.) op tijd afgeleverd kunnen worden.

Doordat onmiddellijk de afloop van een order wordt voorzien en de nieuwe order op de strook karton staat vermeld, kan men voor tijdig aanwezig zijn der grondstoffen voor die nieuwe order bij dien weefstoel zorg dragen.

Minimum is de stagnatie tengevolge van het in bewerking nemen van een andere order.

J. E. E.

PRIJSVRAAG VAN HET NEDERLANDSCH INSTITUUT VOOR EFFICIENCY

Door het Nederlandsch Instituut voor Efficiency wordt een bedrag van vijfhonderd gulden uitgelooft voor de bekwaame beantwoording van de navolgende prijsvraag:

Gevraagd wordt een verhandeling over het gebruik van bedrijfsbegrotingen, kostenstandaards en efficiency-standaards ter bevordering van de efficiency der voortbrenging.

Verlangd wordt een uiteenzetting van de beteekenis dezer administratieve hulpmiddelen en van de meest doelmatige methoden van toepassing. Hierbij zal de betrekkelijke waarde van elk der hulpmiddelen en van elke methode van toepassing moeten worden onderzocht in het verband met aard en omvang van het bedrijf.

Voorts wordt verlangd een beschrijving met schema van de doeltreffende toepassing (hetzij aan de praktijk ontleend, hetzij theoretisch opgezet) in tenminste één fabrieksbedrijf met massa-productie, één fabrieksbedrijf met stuk-productie en één handels-bedrijf.

De antwoorden moeten worden gesteld in de Nederlandse taal, getypt in machineschrift in tweevoud en ingediend bij het Bureau van het Nederlandsch Instituut voor Efficiency (Beursgebouw Kr. 23, Amsterdam) vóór 1 November 1929. Zij moeten zijn voorzien van een motto en vergezeld gaan van een verzegelde enveloppe, waarop zich hetzelfde motto bevindt en welke den naam en het adres van den mededinger inhoudt.

De beoordeeling van de antwoorden is toevertrouwd aan een commissie bestaande uit de Heeren: *Ed. Gerzon*; *Prof. Dr. Ir. J. Goudriaan Jr.* en *Prof. Th. Limperg Jr.* Deze zelfde commissie beslist over de toekenning van den uitgelooften prijs.

Het zal de commissie vrijstaan den uitgelooften prijs aan één persoon toe te kennen, over twee inzenders te verdeelen of wel geen der antwoorden een prijs waardig te keuren.

Het Nederlandsch Instituut voor Efficiency behoudt zich het recht voor het bekroonde antwoord of de bekroonde antwoorden te publiceren.

VERSLAG EENER LEZING OVER KOSTPRIJSBEREKENING

Voordracht van *Prof. Dr. Ir. J. Goudriaan* op Donderdag 25 October voor de Rotterdamsche Vereeniging van Assistenten van het Nederlandsch Instituut van Accountants

Spr. ving zijn voordracht aan met de opmerking, dat het vanzelfsprekend niet de bedoeling kan zijn in één avond diepgaande beschouwingen te houden over de vele vraagstukken, die met de kostprijsberekening samen hangen. De bedoeling is uitsluitend om enkele van de hangende strijdvragen te bezien vanuit het gezichtspunt van de praktijk.

Men krijgt nog al te vaak den indruk, dat er een kloof bestaat tusschen de wetenschappelijke literatuur en het bedrijfsleven en men moet alles in het werk stellen om deze tegenstelling te overbruggen. Wij kunnen ons de weelde van onvruchtbare theorieën niet veroorloven.