

# REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFTLITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUSHOUDKUNDE

*Versijnt maandelijks, behalve in augustus.  
Samengesteld door de Stichting voor Econo-  
misch Onderzoek der Universiteit van Am-  
sterdam*

## A. ACCOUNTANCY

### II. HET ACCOUNTANTSBEROEP

#### Accountants and their image - an international perspective

V a r g o, R. J. — Nog niet zo lang geleden werd de accountant gezien als een uit een novelle van Dickens weggelopen figuur, een teruggetrokken boekhouder aan een hoge lessenaar in een stoffig katoor.

Hij werd beschouwd als een weliswaar uiterst betrouwbaar, maar tevens nogal saaie man.

Na een bespreking van het begrip „public relations” in verband met de „image” van de accountant, vraagt de schrijver zich af wat er op dit gebied gedaan is. In de V.S. is sinds 1947-1948 onderzoek verricht door o.a. the Psychological Corporation, Elmo Roper en de Opinion Research Corp. Voorbeeld van een onderzoekresultaat: in 1948 vroeg E. Roper een aantal aandeelhouders in hoeverre zij de jaarlijkse accountantsrapporten een nuttige informatiebron achtten. Het bleek dat 45% van de ondervraagden slechts tot op zekere hoogte waarde aan de rapporten hechte, terwijl 12% verklaarde er totaal niets aan te hebben.

In 1957 komen de accountants er in onderzoeken naar hun image veel beter af. Uit het rapport van de Psychological Corporation aan de Amerikaanse beroepsorganisatie, waarin verslag uitgebracht werd over „Businessmen's Evaluation of the C.P.A.” (Certified Public Accountants) bleek het accountantsberoep in aanzien boven dat van b.v. advocaat en managementengineer te staan.

Enkele suggesties van de schrijver:

- 1 De oprichting van een internationale public relations commissie zou een stap in de richting van een goede informatieverstrekking over het werk en de werkwijze van de accountant aan het publiek betekenen.
- 2 De verschillende nationale organisaties van accountants zouden zich op het gebied van de public relations veel actiever moeten tonen.

A II - 1

*The Accountants Journal, juli 1968*

E 70

#### The Development of Accounting Standards around the world

K e o w n, K. C. — Als gevolg van enkele recente debacles bij ondernemingen in Australië, Canada en de Ver. Staten is kritiek geuit op de regels en procedures die t.a.v. het accountantsberoep gebruikelijk zijn.

Gebrek aan uniformiteit in accounting-methoden kan leiden tot foutieve beoordeling van financiële rapporten. Zo worden in de praktijk b.v. voorraden op minstens zes verschillende wijzen gewaardeerd zodat allerlei verschillende uitkomsten van het winstbedrag mogelijk zijn. Het is noodzakelijk eenheid te brengen in de toegepaste methode. Hiertoe staan drie wegen open:

- Als resultaat van wetenschappelijk onderzoek der methoden ontstaat een communis opinio
- Codificatie van algemene regels door de wetgever
- Codificatie en uniformering van methoden door de beroepsorganisaties der accountants.

Uit een beschouwing van deze alternatieven komt naar voren dat de laatstgenoemde mogelijkheid de voorkeur verdient.

Van de onderzoeken naar standaard calculatiemethoden in Australië, Engeland en de V.S. blijkt het gecombineerde onderzoek door het Amerikaanse Instituut van Accountants en de New York Stock Exchange het meest tot de oplossing van dit probleem te hebben bijgedragen.

Het betoog mondt uit in de volgende conclusies:

- 1 Er bestaat een dringende behoefte aan standaardmethodes, die vergelijking van financiële rapporten van verschillende ondernemingen mogelijk maken.
- 2 De accountants dienen verplicht te worden deze methodes toe te passen.
- 3 Een internationale code is in verband met ongelijke omstandigheden in de verschillende landen niet wenselijk.

A II - 4; A IV - 3  
E 741.23

*The Accountants Journal, september 1968*

### III. LEER VAN DE ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE

#### The Effect of Computers on the Accounting Profession

H a r g r e a v e s, P. M. — Gedurende W.O. II zijn er een aantal mathematische technieken ontwikkeld die na de oorlog als operational research ingang hebben gevonden in het bedrijfsleven. Deze technieken zijn echter nooit toegepast bij de beoordeling van financiële relaties, terwijl toch de computer hiertoe grote mogelijkheden biedt.

Wellicht komt dit doordat de eerste bedrijfscomputers niet erg geslaagd waren. De steeds verdergaande ontwikkelingen, m.n. in de software, hebben de aanvankelijke tekortkomingen echter teniet gedaan.

Het feit dat de computer niet alleen in staat is tot het snel reproduceren van erin opgeslagen gegevens, maar ook tot het verwerken van deze gegevens tot cijfers die bruikbaar zijn voor interne controle en planning, heeft ertoe geleid dat de boekhouding vaak het informatiecentrum voor het bedrijf werd.

Het informatiesysteem in het bedrijfsleven is altijd het terrein geweest van de accountant. Door de invoering van de computer kan deze informatie zich gaan uitstrekken buiten het louter financiële terrein.

Als de interne accountant zich negatief tegenover de computer opstelt zal hij spoedig merken dat een deel van zijn taak overgenomen wordt door de computerspecialist, zoals aanvankelijk in de U.S.A. gebeurd is.

Hij zal zich daarom bezig moeten gaan houden met het terrein van de management-informatie.

Ook voor de externe accountant biedt de computer grote mogelijkheden. Bij het maken van een accountants-verslag zijn grote hoeveelheden routinewerk te verzetten die door een computer gedaan kunnen worden.

Als een cliënt een computer aanschafft, dient de accountant daarom mee te werken aan het tot stand komen van het programma.

In Amerika zijn al accountantsbureaus die een eigen computer hebben, met het gevolg dat hun werkterrein zich sterk heeft uitgebreid. De schrijver wijst op een enquête over dit onderwerp, waaruit o.a. blijkt dat één vierde van de respondenten zijn diensten verleent aan cliënten met behulp van een eigen computer, terwijl één derde cliënten had die geabonneerd waren op een service-bureau.

A III - 3; A IV - 3  
E 722; 738.4

*The Accountants' Journal, oktober 1968*

### IV. LEER VAN DE CONTRÔLE

#### Analytical Auditing

S k i n n e r, R. M. e n A n d e r s o n, R. J. — Dit artikel bevat een aantal extracten uit het boek van deze auteurs dat dezelfde titel draagt.

Het is een beschrijving van een praktische systematische techniek van accountancy d.m.v. stroomdiagrammen en procedure-tests.

Na een behandeling van de componenten waaruit de accountantscontrole dient te bestaan, wordt een aantal argumenten gegeven, die de noodzaak van een intensieve controle op de transactiecalculatie duidelijk maken.

Wanneer dit nauwkeurig geschiedt kost de uiteindelijke balansverificatie slechts weinig tijd.

De uitvoering van de analytische accountancymethode wordt eveneens aan de orde gesteld. Het belangrijkste doel is de vaststelling van de mate van betrouwbaarheid van het calculatiesysteem.

Dit kan op twee manieren:

- a Door onderzoek van de gegevens, die het resultaat zijn van het toegepaste systeem (End-Result Theory)
- b Door analysering van het systeem zelf (Method Theory)

Bij de eerstgenoemde methode trekt men conclusies voor het geheel van resultaten d.m.v. een steekproefcontrole. In het laatste geval onderzoekt men de manier waarop de resultaten zijn verkregen.

Het voordeel hiervan is, dat men in staat is de zwakheden van het systeem op te sporen. Dit kan efficiënt gebeuren door gebruik te maken van grafieken en stroomdiagrammen. De belangrijkste voordelen van deze analytische accountantancymethode zijn:

- a Een beter inzicht in het calculatiesysteem van de cliënt.
- b Een uitgebreider beoordeling van het interne controlesysteem.

A IV - 3  
E 741.23

*The Accountant's Magazine, september 1968*

## B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

### a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

#### IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN DE PRIJSVORMING

**Het fiscaal regiem voor de besloten N.V.**

Christiaanse, Prof. Dr. J. H. — Het ontstaan van afzonderlijke rechtsvormen voor de open en besloten N.V. zou mogelijkheden bieden om uit de impasse te komen waarin het vraagstuk van de zgn. dubbele heffing verkeert.

Bij de open N.V. zou aftrek van een primair dividend volgens een vijfjaren plan, zowel maatschappelijk als bedrijfseconomisch zeer goed te verdedigen en te realiseren zijn.

Ten aanzien van de besloten N.V. is het Franse systeem aan te bevelen d.w.z. een verrekking van de vennootschapsbelasting op de uitgedeelde winst met de inkomstenbelasting van de aandeelhouder die een overwegend belang heeft. De heffing bij vervreemding van aandelen zou dan als complement op deze verrekeningsmogelijkheid geconstrueerd kunnen worden.

In het algemeen mag men aan de wetgever de eis stellen, dat eventuele fiscale belemmeringen voor de groei van de persoonlijke- en familieondernemingen zoveel mogelijk worden weggenomen. Gelukkig is de inbreng van een onderneming in een N.V. onder de nieuwe wet soepel geregeld.

Een juiste toepassing van art. 44 is van groot belang, vooral omdat dit artikel toch al irrealisabel en moeilijk te verdedigen elementen bevat. Algemene richtlijn voor de belastingwetgeving behoort te zijn dat de belastingheffing zoveel mogelijk aan moet sluiten bij de handelsrechtelijke en bedrijfseconomische praktijk en dat zij zo min mogelijk met eigen afwijkende regels moet werken.

Ba IV - 7  
E 013.132.5

*De Naamloze Vennootschap, november 1968*

#### VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

**Plaatsing van aandelen als strijdmiddel**

van der Grinten, Prof. Mr. W. C. L. — Het is de laatste tijd enkele malen voorgekomen dat het bestuur van een N.V. met ter beurze genoteerde aandelen is overgegaan tot plaatsing van een pakket aandelen bij een derde teneinde te bereiken, dat de invloed van de oude aandeelhouders in de aandeelhoudersvergadering wordt vermindert.

Is de plaatsing van aandelen als strijdmiddel rechtens aanvaardbaar? Is het juist dat het bestuur van een vennootschap aldus de uitoefening van het legitieme recht van de houders van uitgegeven aandelen frustreert?

In beginsel worden deze vragen ontkennend beantwoord. De bevoegdheid tot uitgifte van nieuwe aandelen berust volgens het W. v. K. niet bij het bestuur (hoewel hier statutaire afwijkingen kunnen bestaan.)

Desondanks kan voor een dergelijke handeling een rechtvaardigingsgrond aanwezig zijn als de belangen der onderneming ernstig worden geschaad door bijv. een dreigende verbreking van de continuïteit, het verloren gaan van het nationale karakter, onoorbare manipulaties van bepaalde aandeelhouders etc.

Bij een uitgifte op dergelijke gronden, zal het bestuur zich echter steeds moeten kunnen rechtvaardigen, door aannemelijk te maken dat het handelen geboden was ter behartiging van aan het bestuur toevertrouwde belangen van de onderneming.

Welke mogelijkheden tot verweer hebben de oude aandeelhouders indien het bestuur overgaat tot de uitgifte van aandelen om hun macht te breken? Aantonen dat het bestuur

in strijd met de goede trouw heeft gehandeld of zich beroepen op het onrechtmatig handelen van directeuren en commissarissen vormen aangrijpingspunten, maar vooral de duur van dergelijke procedures, minimaal 5 jaar, zal het geheel tot een moeilijk te verteren zaak maken.

Een oplossing zou kunnen worden gevonden in een wetswijziging, zodanig dat voor elke aandelen-emissie een besluit van de algemene vergadering van aandeelhouders nodig is, waarmede tevens wordt aangesloten bij de rechtsregels die hieromtrent in de andere E.E.G. staten bestaan.

Ba VI - 5  
E 325.201; 633.11

*De Naamloze Vennoetschap, november 1968*

### Een gedragscode bij fusies?

Sanders, Prof. M. r. P. — Is een gedragscode bij fusies noodzakelijk? Het gaat dan niet om wettelijke regelingen, maar om regels die trachten fatsoensvormen voor de fusiepartners vast te leggen.

Welke fatsoensnormen komen voor codificatie in aanmerking?

Tijdige publicatie van de benadering door een serieuze gegadigde en vaststelling van de termijnen welke bij een fusievoorstel in acht genomen moeten worden, zijn punten die in gedragscode onder ogen moeten worden gezien.

Een mogelijkheid is de uitgifte van een fusieprospectus, waarin o.a. het doel der fusie, de verwachte voordelen voor de betrokken ondernemingen en de konsekventies voor de werkgelegenheid vermeld behoren te worden.

Aangenomen dat er voldoende aanleiding bestaat voor een regeling, van welke instantie zou die moeten uitgaan? In de eerste plaats komt hiervoor in aanmerking de Vereniging voor de Effectenhandel, die als sanctie op het niet opvolgen van de regels het niet tot de notering toelaten kan gebruiken.

Een andere weg is de inschakeling van de Ondernemingskamer bij het Gerechtshof te Amsterdam, het orgaan dat is voorzien in de wetsontwerpen op de jaarrekening, waarbij door het fusieprospectus op te nemen in een aparte afdeling van deze wet, een logische constructie kan worden verkregen.

Gaat het om ondernemingen waarbij het nationaal belang evident is, dan zou men zich kunnen afvragen of niet een zekere controle bij overnemingen vanuit het buitenland gewent is door bijvoorbeeld de Nederlandse Bank of het Ministerie van Economische Zaken.

Tenslotte zijn er nog enkele randproblemen zoals het probleem der voorwetenschap, en het probleem of niet tot bekendmaking moet worden overgegaan, als men een belang van 10% of meer in een bepaalde onderneming heeft verworven.

Ba VI - 5  
E 633.11

*De Naamloze Vennoetschap, november 1968*

### Interne Organisatie

Het november/decembernummer van het Maandblad voor Accountancy en Bedrijfs-huishoudkunde is gewijd aan de interne organisatie.

Na een inleiding door Prof. Dr. P. Verburg volgen artikelen van:

Ir. P. H. Bosboom: De mate van organisatie. Een relativerend artikel over de mate van organisatie, welke een groep van mensen behoeft om bepaalde doelstellingen te bereiken.

A. J. van 't Klooster: De invloed van de automatisering van de informatieverwerking op de organisatie. Onderzocht wordt de relatie tussen automatisering en a) organisatiestructuur, b) het leidinggeven en de communicatie, c) de carrièremogelijkheden van het personeel, d) het veranderingsbeleid, e) de interne controle.

Drs. A. Bosman: Automatische informatieverwerking en organisatietheorie. Bosman geeft o.a. een beeld van de belangrijkste ontwikkelingen in de organisatietheorie gedurende de laatste twee decennia.

Prof. Dr. A. Wattel: Organisatieplanning als instrument van de ondernemingsplanning. In dit artikel wordt een poging gedaan het effectiviteitsstreven meer op de voorgrond te plaatsen en tevens om aan te duiden wanneer efficiëncyriteria in conflict zijn met effectiviteitscriteria.

Dr. H. Coltof: Doorlichting van directie en directiebeleid. Een globaal inzicht wordt gegeven in enige aspecten van het vraagstuk van de beoordeling van de topleiding en haar beleid.

Dr. D. Horrington: Sociologische aspecten van organisatieonderzoek. Een beschouwing van de organisatie vanuit het gezichtspunt van individuen, kleine groepen en organisatorische patronen.

Prof. R. W. Starreveld: Het onderzoek m.b.t. de administratieve organisatie; een geheel op zichzelf staand onderzoek of één der aspecten van het algemeen organisatie-onderzoek?

Dr. Ir. J. R. de Jong: Van arbeidsstudie tot systeemstudie. Een illustratie van de verbreding van onderzoeksterrein en onderzoeksmethoden binnen het gebied van de interne organisatie.

Drs. D. E. Beutick: Essentie van het werk van de organisatie-adviseur. Wat is de functie van de adviseur in een zich snel ontwikkelende organisatie-structuur?

Prof. Dr. M. J. M. Daniëls: De rollen van de organisatie-adviseur.

Dr. Ir. Th. P. Tromp: Wat wil het zeggen om geadviseerd te worden? In dit artikel wordt het advieswerk gezien vanuit het gezichtspunt van de geadviseerde.

Drs. W. F. van Eekelen: Eigenschappen en capaciteiten van de organisatie-adviseur. Van Eekelen gaat in op de zich, door de ontwikkelingen in de betekenis van het advieswerk, evoluerende eisen, die aan het beroep van adviseur worden gesteld.

G. J. Hennephof: De verhouding tussen organisatie-adviseur en opdrachtgever.

J. W. Pon: Public accountants als organisatie-adviseur; waarin tenslotte een overzicht wordt gegeven van het ontstaan en de ontwikkeling van de organisatie-adviesfunctie uitgeoefend door de accountant.

*Maandblad voor Accountancy en Bedrijfs huishoudkunde, november/december 1968*

Ba VI - 13

E 641.224

### Hidden Investments in Marketing Decisions

Fox, M. C. — Bij een beschouwing van het effect van beslissingen van de marketing afdeling wordt, wat de kosten betreft, over het algemeen alleen gelet op de kosten van advertenties en dergelijke.

Aan de invloed op een belangrijk deel van de investeringen en andere uitgaven wordt nogal eens voorbijgegaan. Het gaat hierbij vooral om beslissingen omtrent investeringen in voorraden, niet alleen om aan de normale vraag te voldoen, maar ook bijvoorbeeld over de grootte van de initiële voorraad bij de introductie van nieuwe produkten of de extra voorraad voor een bepaalde verkoop-campagne.

Andere vragen met implicaties voor het vermogensbeslag zijn o.a.:

- In hoeverre mag men bij de verkoop afwijken van hoeveelheden, waaruit de standaardverpakking bestaat?
- In hoeverre moeten er aparte voorraden voor grote afnemers worden aangehouden?
- Moet men opdrachten voor afwijkende produkten al dan niet aanvaarden?
- Moet een minimumproductie van sommige artikelen reeds nu vervaardigd worden ook al wordt die misschien niet verkocht?
- Welke kwaliteitsstandaard moet worden gehanteerd?
- Welke produkten zijn verouderd en moeten uit de productie worden genomen?

Beslissingen van de marketing afdeling op deze gebieden hebben gevolgen voor aspecten van het bedrijfsgebeuren die tot de verantwoordelijkheid van andere afdelingen worden gerekend.

Het zou beter zijn wanneer de verantwoordelijkheid voor de gevolgen van de door de marketing afdeling genomen beslissingen ook bij deze afdeling blijft. Dit houdt in dat hiervoor een aparte administratie moet worden gevoerd.

Ba VI - 13; Ba IV - 2a

*Journal of Marketing, oktober 1968*

E 641.25

### The Product Warranty as an element of competitive strategy

Udell, J. G. en Anderson, E. E. — De produktgarantie wordt steeds belangrijker als verkoopargument. Deze garanties door de verkoper zijn te verdelen in verkoopbevorderende en defensieve garanties, welke laatste de verkoper moeten beschermen tegen onredelijke eisen van afnemers. De beschermende garanties brengen over het algemeen weinig kosten met zich mee, in tegenstelling tot de verkoopbevorderende garanties, die tot service, vervanging of terugbetaling kunnen verplichten. Daarnaast zijn er ook de kosten van het onder de aandacht brengen van deze garanties. Omtrent de criteria voor een nuttig gebruik van verkoopbevorderende garanties zijn vijf verschillende hypothesen empirisch onderzocht.

Op grond van de uitkomsten hiervan worden richtlijnen gegeven, voor de toepassing van verkoopbevorderende garanties als concurrentiemiddel.

Dit is als regel zinvol wanneer:

- De detailprijs van het produkt hoog is,

- Het produkt een duurzaam gebruikskarakter heeft,
  - Het produkt door de kopers als technisch ingewikkeld wordt beschouwd,
  - De koper slechts een matige kennis heeft van het produkt,
  - Het marktaandeel van de firma klein is.
- Het vraagstuk van het al dan niet gebruik maken van verkoopbevorderende garanties is niet alleen een vraagstuk van opbrengsten en offers.

Er moet ook ernstig rekening worden gehouden met de kans dat de concurrenten meegaan door overeenkomstige of betere garanties te geven, hetgeen, vooral wanneer de markt weinig mogelijkheden voor expansie biedt, tot verliezen kan leiden.

Ba VI - 15  
E 133.341

*Journal of Marketing, oktober 1968*

### Management Information Systems

W a s l e y, R. S. — Lange tijd heeft de boekhouding, zich uitsluitend bezig gehouden met het nauwkeurig bijhouden van de administratieve gegevens. Tegenwoordig, met de grote mogelijkheden van de computer, komt men steeds meer tot de overtuiging dat grote hoeveelheden informatie dienstbaar gemaakt kunnen worden aan de planning- en controlefunctie en aan het nemen van beslissingen.

De ontwerper van het informatiesysteem moet de werkwijze en de organisatie van het bedrijf kennen. Met name moet hij de vitale functies beheersen. Voor elk systeem, ontwikkeld ten behoeve van informatie en controle door de leiding, is een duidelijk omschreven organisatie en verantwoordelijkheidsverdeling noodzakelijk. Alleen dan kunnen de realisaties van de planning getoetst worden en worden toegerekend aan de verantwoordelijke functionarissen.

De eerste verantwoordelijkheid van het topmanagement is het nemen van beslissingen t.a.v. de toekomst. Geen enkele computer is in staat dergelijke beslissingen zelfstandig te nemen. Wel kunnen zij behulpzaam zijn bij het toepassen van lineaire programmering en simulatie.

Tot nog toe worden management-informatiesystemen slechts zelden gebruikt. Veelal worden computers uitsluitend gebruikt voor de verwerking van grote hoeveelheden, steeds terugkerende data. Toch komt vooral in grote bedrijven de planning en controle met behulp van computers steeds meer van de grond.

Ba VI - 16  
E 641-224

*The Accountants' Journal, oktober 1968*

## VII. LEER VAN DE ARBEIDSVORWAARDEN

### Trade Secrets: What Price loyalty?

B a r a m, M. S. — Het verschijnsel van een hoge personeelsmobiliteit in de „Research and Development” sector der bedrijven ondermijnt het vertrouwen dat de industriële bedrijven kunnen stellen in het bewaren van hun bedrijfsgeheimen ter bescherming van intellectuele eigendom.

Na behandeling van een praktijkgeval van een „overgelopen” werknemer met de daarop gevolgde gerechtelijke acties, gaat de schrijver in op de mogelijkheden die er voor de werkgever zijn om middels bepalingen in het arbeidscontract zijn bedrijfsgeheimen te beschermen. Vervolgens wordt uiteengezet hoe men door intern- en extern-organisatorische maatregelen uitlekken van vitale gegevens kan tegengaan. De auteur adviseert een systematische aanpak van het probleem als volgt:

1. Het ontwerpen van een arbeidswaarderingsmethode voor geheim werk
2. Evaluatie van de bedrijfsgeheime activiteiten
3. Interne veiligheidsmaatregelen
4. Gebruik maken van patent- en merkenrecht
5. „Gentle persuasion” van de werknemers door aantrekkelijke pensioen-voorzieningen of een adviseurschap na de pensionering

Het belangrijkste is echter door goede interpersonele relaties en sensitiviteit van de leiding voor de behoeften en verlangens van hooggeschoolde werknemers een sfeer van loyaliteit aan de onderneming te bevorderen.

Ba VII - 5  
E 641.212.111; 644.0

*Harvard Business Review, november/december 1968*