

REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFTLITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

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

A. ACCOUNTANCY

IV. LEER VAN DE CONTRÔLE

Accountant en computer (De accountant als eigen gebruiker)

Waringa, S. H. — De schrijver is van mening, dat het gebruik van computers bij de accountantscontrole gestimuleerd dient te worden. Accountants, die met een computer werken of gewerkt hebben, moeten daarom hun ervaringen zoveel mogelijk publiceren.

Dat men weinig met computers werkt, is voornamelijk te wijten aan het tijdgebrek van de accountant om zich in technische details te verdiepen. Om gebruik te maken van een computer is technische kennis echter geen vereiste, wel is gespecialiseerde kennis t.a.v. automatiseringsproblemen in de administratie nodig. De opleiding van een eigen specialist ontmoet het bezwaar dat deze hieraan hoogstwaarschijnlijk geen volledige dagtaak heeft. Inschakeling van een servicebureau verdient de voorkeur. Ook de programmering kan dan door een bureau worden verzorgd, terwijl daarnaast de verscheidenheid van de apparatuur van het bureau een gunstige factor is.

Wegens de controlefunctie roept het gebruik maken van het personeel en de installatie van de klant bezwaren op. In Nederland zijn voldoende betrouwbare bureaus, waar een eigen computerprogramma voor de controle verkregen kan worden.

Zelfs indien het gebruik van een computer niet direct rendabel is, acht de schrijver het gewenst, dat toch tot gebruik ervan wordt overgegaan: op deze wijze kan men dan datgene leren, wat later gekend moet worden.

A IV - 4
E 738.4

Informatie, juli, augustus 1968 nr. 7-8

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

III. WAARNEMINGSMIDDELEN

Informatie en publikatie

Pruijt, Dr. B. — Het Ontwerp van wet op de jaarrekening van ondernemingen, dat bij de Tweede Kamer der Staten-Generaal is ingediend, volgt dezelfde hoofdgedachten als het voorontwerp van deze wet, dat is opgesteld door de Commissie Ondernemingsrecht. Over dat voorontwerp bracht de Sociaal-Economische Raad het vorige jaar advies uit. Zowel ter gelegenheid van de publikatie van het rapport van de Commissie Ondernemingsrecht, als naar aanleiding van het SER-advies is in ruime mate aandacht gegeven aan de materie, die thans in een wetsontwerp is neergelegd. De schrijver beperkt zich derhalve tot die aspecten van het ontwerp, die nieuw zijn of waarover de meningen in ons land nog duidelijk verdeeld zijn.

De volgende hoofdpunten worden door de auteur behandeld:

1. Het karakter van het ontwerp; 2. besloten vennootschappen; 3. deelnemingen en 4. vrijstelling van publikatie.

De schrijver komt tot de conclusie, dat, hoewel nog een aantal wensen onvervuld blijft, toch de waardering overweegt voor de wijze, waarop voor verschillende lastige problemen een oplossing is gevonden. In het bijzonder voor de besloten N.V.'s kan de weg, die de Minister wil inslaan, tot een bevredigend resultaat leiden.

Ba III - 3
E 771

De Naamloze Vennoetschap, juli/augustus 1968

Why the Public Sector Brakes Fail

Whitman, George E. — Als hoofdoorzaak van de opwaartse loon-prijsspiraal na de 2e wereldoorlog, ziet de schrijver de zwakte van de leiding in de overheidssector, hetgeen versluierd wordt door de antieke vorm van de Overheidsrekeningen. Hij propageert het gebruik van moderne management-accounting technieken voor de begroting en de beheersing van de staatsuitgaven en adviseert meer geschoolde accountants in deze sector te gebruiken.

Ondanks alle bittere na-oorlogse ervaringen met betrekking tot de grote rol die de Overheidsuitgaven spelen en de behoefte aan corresponderende disciplinaire maatregelen in de Overheidssector om ervoor zorg te dragen dat de prijs- en inkomenspolitiek goed functioneert, wordt nog steeds de betekenis van moderne management-technieken niet erkend. Noch de begroting, noch de „White Paper” van februari 1966 geeft enig teken van progressief denken op dit gebied.

Aan de hand van een tabel laat de schrijver zien hoe groot de overbesteding in de Overheidssector na W.O. II is geweest en citeert daarna Adam Smith die zei, dat Regeringen altijd en zonder uitzondering de grootste verkwisters van de maatschappij zijn. Geen enkele regering wenst zich impopulair te maken door schijnbaar tegen de groei van de welvaartsstaat te zijn. Het is moeilijk het mes te zetten in uitgaven van de sociale diensten. Een grote vooruitgang zou zijn het gebruik van een nationale begroting naast de overheids begroting, waarbij men dan kan zien welk beslag de Overheid legt op de totale middelen.

Het gebruiken van moderne accounting-technieken, die in het bedrijfsleven reeds worden toegepast, acht de schrijver noodzakelijk voor de Overheid.

Ba III - 4
E 336

Certified Accountants Journal, mei 1968

IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN DE PRIJSVORMING

Changing Attitudes to Obsolescence and Depreciation

Horn, C. A. — Het in gebruik zijn van te veel gebouwen en machines, die reeds lang door modern materiaal vervangen hadden moeten zijn heeft de schrijver ertoe gebracht om in dit artikel de opvattingen over economische veroudering en afschrijving, zoals die historisch gegroeid zijn, de revue te laten passeren.

Het feit, dat het tenminste twintig jaar duurt voor een handboek voor accountancy en management als verouderd wordt beschouwd, verhindert een moderne aanpak van afschrijvings- en verouderingsproblematiek.

De veranderingen die sinds 1880 zijn opgetreden in de praktische behandeling van de vraagstukken van economische veroudering en afschrijving worden in het kort weergegeven, waarbij steeds gerefereerd wordt aan de handboeken, die deze veranderingen inluiden. Voorts trekt de auteur een vergelijking tussen de Engelse en Amerikaanse opvattingen over deze vraagstukken.

Hij komt tot de conclusie, dat er in het denken der Engelse accountants opvallend weinig verandering is opgetreden.

Ba IV - 6
E 347

The Accountant, 11 mei 1968

V. LEER VAN DE FINANCIERING

Forecasting in Financial Planning

Carter Hagaman, T. — Hoofddoel van financial management is het zeker stellen van de aantrekkingsmogelijkheid van benodigd vermogen op elk gewenst tijdstip tegen redelijke voorwaarden. Daar geen enkele planning een voortdurend gunstige aandelenkoers kan verzekeren moet financiële flexibiliteit gezocht worden in het handhaven van een gemakkelijke toegang tot andere vermogensmarkten. Een goed financieel plan vereist voorspellingen teneinde het onverwachte tegemoet te kunnen treden. De schrijver wil in vijf fasen tot zo'n voorspelling komen. 1e. Beschouw het verleden van de onderneming over minstens vijf jaar. 2e. Bereken relaties, d.w.z. druk balans en winst- en verlies-cijfers uit in percentages zodat deze vergelijkbaar worden en bereken verhoudingsgetallen. Zorg ervoor dat in de verhoudingsgetallen alleen die variabelen worden opgenomen waarover de leiding tenminste enige mate van beheersing heeft. 3e. Kies de sleutel-variabele waarop de projectie wordt gebaseerd (bv. groei van de omzet of van de deposito's). 4e. Voer de projectie uit met behulp van de gevonden relaties ad 2; d.w.z. maak, uitgaande van de sleutel-variabele, een opstelling van de vermeende ontwikkeling van activa, passiva en resultaten in de vorm van balansen en resultatenrekeningen over een zo lang mogelijke periode (minstens vijf jaar). Uit deze projectie blijkt dan de geschatte behoefte aan nieuw vermogen in de eerstkomende jaren. 5e. Waardeer de projectie. Dit dient in 2 fasen te

geschieden. Allereerst moeten de kritische veronderstellingen, waarop de projectie is gebaseerd, worden onderzocht. Meent de leiding dat sommige veronderstellingen aanleiding geven tot grote marges van onzekerheid in de projectie, die noodzaken tot alternatieve plannen en beslissingen, dan komt de tweede fase aan bod. Deze houdt in: het maken van twee alternatieve projecties, een pessimistische en een optimistische. Behalve een bespreking van de vele moeilijkheden binnen elke fase geeft de auteur een uitgebreide illustratie van het behandelde voorspellingsproces door toepassing op een denkbeeldige onderneming.

Ba V - 2
E 641.26

Financial Executive, juli 1968

Foreign direct investment restriction

A h r e n s, M. C., C o n n o r, J. K. — In dit artikel wordt met betrekking tot Australië ingegaan op de investeringsbeperkingen voor Amerikaanse bedrijven in het buitenland, die op 1 januari 1968 van kracht werden. De hoofdpunten, zoals de gelimiteerde investeringsbedragen, het overmaken van een deel van de winst naar de U.S.A. en het terugbrengen van de korte-termijn activa tot op het peil van 1965-1966, worden hier uitvoerig besproken.

Verder komt aan de orde welke investering het betreft, hoe de overmakingen worden gecaluleerd, en de problemen bij kleine deelnemingen i.v.m. de vereiste overboeking van het dividend naar de U.S.A.

De schrijvers komen tot de conclusie dat de beperkingen een ernstig effect kunnen hebben op de Amerikaanse vestigingen in Australië.

Ba V - 3a
E 426.1

The Chartered Accountant in Australia, april 1968

The World's Freest Money Market

M a y e r, L a w r e n c e A. — In dit artikel wordt aandacht besteed aan het ontstaan en functioneren van de z.g. „Eurodollar“- en „Eurobondmarkt“.

Opvallend is, dat de beide markten zo populair zijn, dit vooral omdat de transacties niet onderhevig zijn aan allerlei beperkende bepalingen en voorschriften.

Sinds 1957/58 kan men spreken van een Europese kapitaalmarkt. De dollarstroom van de V.S. naar Europa werd groter door ontstane renteverschillen ten gunste van Europa. Ook de tekorten op de Amerikaanse betalingsbalans leidden tot een dollarstroom in de richting van Europa. Op het ogenblik bedraagt de actieve dollarvoorraad buiten Amerika 15 miljard.

De monetaire autoriteiten in de V.S. trachtten deze ontwikkeling tegen te gaan met maatregelen, als de invoering van een belasting op in de V.S. geplaatste leningen (interest equalization tax) in 1963, en een in 1965 gedaan verzoek aan het Amerikaanse bedrijfsleven meer in het buitenland te gaan lenen. Dit stimuleerde echter de Europese kapitaalmarkt in sterke mate. De budgettaire maatregelen van de Amerikaanse regering van 1 januari j.l. daarentegen hebben tot een rentestijging geleid, die vooral de Europese ondernemingen met geringe winstmarges in moeilijkheden zouden kunnen brengen. Verder is enige druk op de Europese kapitaalmarkt in de komende jaren te verwachten door een toenemende vraag van Amerikaanse zijde en een afnemend aanbod wegens teruglopende betalingsbalansoverschotten in de Europese landen.

Ba V - 3a
E 425

Fortune, april 1968

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

Onderzoekers onderzocht

v a n d e r W o l k, E. — De schrijver behandelt in dit artikel het rapport „Productive climates for research and development“ van D. C. Pelz en F. M. Andrews van de Universiteit van Michigan, weergegeven in het boek „Scientists in Organisation“. Hierin worden de diverse problemen behandeld t.a.v. research management zoals de vrijheid voor een produktief onderzoeker, het verband tussen creativiteit en produktiviteit in de research, het zelfvertrouwen van de produktieve onderzoeker, de veelzijdigheid van zijn arbeid en de afnemende produktiviteit onder oudere onderzoekers. De conclusie is dat in dit onderzoek, in tegenstelling tot andere literatuur over dit onderwerp, geen privé opinies van de auteurs worden verkondigd maar wetenschappelijk bewijsmateriaal wordt aangevoerd.

Van der Wolk duidt echter wel op één bezwaar nl. de omkeerbaarheid van de vele waarheden in deze studie en beveelt hiermede zorgvuldigheid bij de interpretatie en bij de toepassing aan.

Uit deze studie blijkt dat het werkklimaat en het leiderschap in de research organisatie van doorslaggevende betekenis zijn voor de effectiviteit van die organisatie.

Ba VI - 1
E 642.354

Doelmatig bedrijfsbeheer, juli 1968

Spelregels bij take-overs

Bloom, D r. F. W. C. — In Engeland zijn take-over-biedingen aan de orde van de dag. Niet zelden verlopen zij als harde gevechten op leven en dood. Er zijn daarom het laatste decennium zeer stringente gedragsregels voorgeschreven. Bij inbreuk wordt een onderzoek ingesteld door een toezichhoudende instantie, die bij de Bank of England is ondergebracht.

De schrijver geeft in het kort de voornaamste dezer gedragsregels weer en voorziet ze van commentaar. Tevens behandelt hij de economische achtergrond van take-overs, de achterliggende filosofie en de take-over-ontwikkeling in Nederland. Hij komt tot de conclusie, dat de gang van zaken bij overname ook in ons land veel harder zou kunnen worden. De Britse regels omtrent goed gedrag zouden hierbij dan als voorbeeld kunnen worden genomen. Deze regels berusten nl. op rijk geschakeerde ervaringen in diverse situaties.

Ba VI - 5
E 633.1

Doelmatig bedrijfsbeheer, augustus 1968

Detailhandel en stedenbouw in Westduitsland

Cremers, D r s. P. H. M. — Bovengenoemde relatie komt aan de orde in het jaarverslag van de „Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels.“ Met het oog op de te verwachten bevolkingsexplosie en toenemende motorisering is het gewenst hiermede in de planologische concepties rekening te houden. Het is de vraag of dit wel in voldoende mate gebeurt. Hoe staat het met de vestigingssituatie van de detailhandel in de toekomst? Ondanks onduidelijkheden in stedenbouw en regionale planning zal de detailhandel moeten trachten een greep te krijgen op de te verwachten ontwikkeling. Hierbij is van belang een nieuw type van vestiging, nl. de „consumentenmarkt“. Een onderzoek naar de vestigingsplaatsen en verkeersverbindingen van deze „consumentenmarkten“ heeft een aantal interessante en belangwekkende gegevens opgeleverd, waarvan een deel in tabelvorm is gepresenteerd. Een belangrijke conclusie is, dat de gemeentelijke planners ervan overtuigd moeten worden, dat consumentenmarkten, als inkoopcentra met een boven-gemeentelijke betekenis, betrokken moeten worden in de regionale en gemeentelijke totaalplanning.

Ba VI - 8
E 643.3

Maandblad voor Bedrijfsadministratie en- organisatie, augustus 1968

The Aged Segment of the Market, 1950 and 1960

Goldstein, S i d n e y — De auteur behandelt de positie der ouderen als groep op de consumentenmarkt. In de 20e eeuw nam het aantal personen boven de 65 jaar in de V.S. toe van 3 mln. in 1900 tot 18,3 mln. in 1966, overeenkomend met een stijging van 4% tot 9,4% der totale bevolking.

In hoeverre levert deze groep een belangrijke bijdrage tot de totale bestedingen in de volkshuishouding? Naar aanleiding van twee consumentenonderzoeken resp. in 1950 en 1960/61 (verricht door het Bureau of Labor Statistics) komt Goldstein tot de conclusie dat de bestedingen van de groep boven 65 jaar relatief zullen achter blijven door de vertraagde inkomensontwikkeling. Het aandeel in de markt dat de ouderen hebben zal dan ook onbelangrijk blijven, zolang deze ontwikkeling zich niet wijzigt.

Ba VI - 12
E 021.31

Journal of Marketing, april 1968

Planning and control in the small business

Hearn, J. R. — In dit artikel bespreekt de auteur de oorzaken van het failliet gaan en verdwijnen van „small business“. Na een omschrijving te hebben gegeven van wat hij verstaat onder „small business“, stelt Hearn vast, dat onvoldoende planning en beheersing zowel op korte als lange termijn de belangrijke oorzaken zijn. De betekenis van planning is uitgangspunt van zijn betoog. Hierbij is het vaststellen van de doelstellingen van de onderneming en het opstellen van een bedrijfsplan om deze doelstellingen te verwezenlijken een eerste taak. Als belangrijkste onderdelen van het bedrijfsplan worden genoemd: vestigingsplaatsonderzoek, het uitstippelen van de bedrijfspolitiek, de personeelsplanning, de financieringsmogelijkheden en de administratieve verwerking. Om in de concurrentieslag overeind te blijven ziet hij uiteindelijk als enige oplossing het overnemen van de instrumenten en principes van het grootbedrijf, die daar hun betekenis hebben bewezen.

B VI - 13
E 641.224

Canadian Chartered Accountant, augustus 1968

Nieuwe contouren van de export

V r e e d e, H. T. h. — De export wordt veelal beschouwd als een onderdeel van het productiebeleid van een bedrijf, hetgeen impliceert dat een goed wordt uitgevoerd als bijv. een groter productievolume wenselijk is vanwege een verwachte kostendaling, of als de export een bijdrage kan leveren in de ondernemingswinst, mede door een aandeel van de vaste kosten te absorberen.

In werkelijkheid moet de export van een produkt als uitgangspunt hebben het mogelijkerwijze voorzien in een behoefte i.c. moet uitgegaan worden van de vraag, of een bepaald produkt voor import in één of meer landen in aanmerking komt, waarbij de eerder genoemde overwegingen niet buiten beschouwing behoeven te blijven. Deze benadering wordt steeds meer toegepast.

De schrijver geeft zijn standpunt aldus weer: De export moet onderdeel zijn van een marketing-beleid i.p.v. een productiebeleid.

De versterking van het marketing-aspect van de export vereist een systematische opbouw van de markt in het buitenland en impliceert een duidelijke inspraak in het te voeren commerciële beleid; tevens wordt de eis van continuïteit in export-activiteiten vergroot.

De grotere continuïteit zal er toe leiden - en deze ontwikkeling is reeds waar te nemen - dat het exporterende bedrijf zelf de export gaat verzorgen of zal overgaan tot een kritische selectie van potentieel succesvolle relaties, die de mogelijkheid bieden tot een gewenste duurzame relatie.

Ba VI - 15
E 641.25

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie nr. 8, augustus 1968

Marketers fiddle while consumers burn

W e i s s, E. B. — Marketing-deskundigen wijzen in het algemeen de filosofie af, dat wat goed is voor de consument, ook goed voor het zakenleven is. Daarentegen accepteert de topleiding de consument wel als één van de nieuwe dimensies in haar sociale verantwoordelijkheid.

Het is nu, zoals de Chinees zegt: de koper heeft duizend ogen nodig, de verkoper maar één. De marketing-mensen willen dit zo houden.

De consumenten-exploitatie heeft in deze tijd de arbeiderexploitatie als probleem vervangen. De snelle technische ontwikkeling, de produktdifferentiatie, de prijsdiscriminatie, de spaarzegels etc. hebben de consument naast grote mogelijkheden ook enorme moeilijkheden bezorgd. De marketing-managers hebben daarom in deze meer verantwoordelijkheid, dan ze beseffen. Zij wijzen steeds op de zelf-regulatie van de markt. De praktijk wijst echter uit, dat van deze zelf-regulatie weinig terecht komt. Vandaar dat de schrijver een wetgeving voorstaat, die zich meer met de marketing zal bezighouden ter bescherming van de consument; een wetgeving geënt op de in 1962 door president J. F. Kennedy geproclameerde Magna Charta voor de consument. Voorts zouden in de bedrijven onderdirecteuren voor consumentenbelangen moeten worden aangesteld, waarvoor een taakomschrijving wordt gegeven. In zijn conclusie zegt de schrijver dat de technische vooruitgang zal blijven eisen, dat de marketing meer voorlichting gaat geven aan de consument en dat de marketing meer zal moeten meewerken met de overheid in plaats van tegen te werken. Een aanvullende consumentenwetgeving is daarbij onvermijdelijk.

Ba VI - 15
E 641.25

Harvard Business Review, juli/augustus 1968

An analysis of U.S. and German practice of product management

F u l m e r, R. M. en B r u n n e r, L. — Is het ssteem van product management in de U.S.A. volledig geaccepteerd, in Duitsland is dit niet het geval omdat het daar beschouwd wordt als te zijn ingevoerd uit de U.S.A. en omdat het vooral toepasbaar zou zijn op grote concerns; bovendien is er een verschil in marktgedrag. De reden van toepassing komt in beide landen in feite op hetzelfde neer, nl. arbeidsverdeling bij het beheersen van de marketing, verdere taakverdeling wegens de toegenomen arbeidstijd voor elk produkt. Hierna geven de schrijvers enkele essentiële voorwaarden waaraan voldaan dient te zijn wil het systeem toegepast kunnen worden. Vervolgens worden de moeilijkheden in de praktijk aangestipt zoals het overschrijden van zijn bevoegdheid door de product manager, weerstand bij andere werknemers en de te enge belangstelling die de managers hebben voor hun eigen terrein.

De schrijvers besluiten met de conclusie van de „American Management Association” dat de product manager eerder belangrijker wordt dan omgekeerd doordat de ondernemingen groter worden, de „product lines” langer worden en de produkten sneller veranderen.

Ba VI - 15
E 641.22

Management International Review, 1968/2-3

Marketing and Management Science - a marriage on the rocks?

Cardwell, John, J. — Er bestaat bij velen, die zich met marketing bezighouden, twijfel over de vraag, of de toepassing van de technieken, die door de organisatiedeskundigen zijn ontwikkeld, bij de oplossing van marketing-vraagstukken tot een goed resultaat kan leiden. Tot nog toe werden de bestuurswetenschappen bij de marketing nagenoeg alleen toegepast op de administratieve en informatieve sectoren daarvan.

De auteur meent, dat van deze wetenschappen ook gebruik moet worden gemaakt t.b.v. de andere twee onderdelen van het werkkterrein van marketing. Dit zijn de algemene bedrijfsbeleid en de produkt- en marktpolitiek. Daarbij moet men van de aard van een gegeven probleem uitgaan en vervolgens trachten de technieken eraan aan te passen. De auteur geeft hiervan twee voorbeelden uit de praktijk.

Tenslotte wordt een behandeling gegeven van 5 gedragsregels, die men bij de toepassing van de technieken in acht dient te nemen.

Ba VI - 15
E 641.25

California Management Review, zomer 1968, nr. 4

The money value of time

Jones, Curtis H. — Besparing van tijd voor managers is van vitaal belang. In dit artikel laat de schrijver zien hoe men een „return per man-year” kan vaststellen van managers-tijd. Het blijkt dan dat, in tegenstelling tot de gewoonte om investeringen met het hoogste rendement te entameren, het mogelijk is om meer winst te maken door de tijd, nodig per investeringsproject, als criterium voor investeringsbeslissingen te hanteren.

De auteur behandelt daarna de problematiek van de schaarste aan managers-tijd, het voortdurend achterliggen van managers op hun werk, (het stapelt zich op), relatering van investeringsbeslissingen aan managerstijd i.p.v. aan rendement en het feit dat men niet zonder meer managers-uren om mag zetten in kosten per uur om die als alternatief tegenover investeringsrendement te plaatsen. Na een aanwijzing voor praktische toepassing van de gegeven benadering gaat de schrijver nog in op de organisatorische aspecten van deze nieuwe methode. Ook hierbij wordt een mogelijkheid van toepassing geschetst. Het artikel wordt besloten met een visie op de toekomstige ontwikkelingen.

Ba VI - 16
E 241.4

Harvard Business Review, juli/augustus 1968

Management development and education

Rupp, Dr. J. C. C. — In dit artikel schenkt de schrijver eerst aandacht aan enkele aspecten van het management, zoals het begrip „geboren leider”, „managerial revolution”, het vormende karakter van Management Development and Education en management development voor middelgrote bedrijven. Daarna worden enkele punten uit management development-programma's in binnen- en buitenland (van bedrijven, werkgeversorganisaties en universiteiten) besproken.

Tevens wordt een praktijkvoorbeeld van een vorm van management development behandeld, waaraan medewerking wordt verleend resp. advies wordt gegeven door individuele externe deskundigen. Aangezien bij deze vorm de follow-up binnen het bedrijf voor hen, die aan een externe cursus hebben deelgenomen dikwijls een grote moeilijkheid vormt, is dit een actueel probleem. Hieraan worden enkele conclusies verbonden, waarbij de menselijke factor centraal staat.

Tenslotte behandelt de auteur management development in combinatie met een onderzoek in enkele middelgrote bedrijven. Het raamwerk voor een dergelijk onderzoek wordt kort geschetst.

Ba VI - 16
E 641.21

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, april 1968

Control of Company Directors

Hiscock, B. F. en Scorgie, M. E. — De schrijvers stellen, dat de selectie van bedrijfsdirecteuren de aandeelhouders te weinig bescherming geeft. Die selectie berust immers niet alleen op deskundigheid, maar ook op de persoonlijke rijkdom, de invloed, de ervaring en de maatschappelijke positie van de kandidaten. Een gevolg is, dat ook fraudeleuze, roekeloze of onbekwame personen benoemd kunnen worden.

Om fraude te voorkomen heeft de Amerikaanse wetgever steeds strengere voorschriften gegeven.

Er is echter weinig effectieve bescherming van de aandeelhouders tegen roekeloosheid en onbekwaamheid. De verliezen die daardoor optreden zijn niet alleen mislukkingen, maar ook het verschil in de winsten, die een onderneming had kunnen maken en de „bevredegende” winst die gemaakt is. Dit laatste, de kosten van inefficiency van de directie, is jammer genoeg niet te berekenen.

De schrijvers zien weinig heil in een uitbreiding van de publicatieplicht met gegevens over technologie, arbeidsverhoudingen, kaliber en training van de leiding, werkelijke en potentiële produktiviteit. Zij voelen meer voor een wettelijke verplichting een rapport over de deskundigheid en efficiency van de directie op te nemen in het jaarverslag. Zo'n rapport zou gemaakt moeten worden door een onafhankelijke instelling als een bedrijfsadviesbureau. Daar veel bedrijfsadviseurs accountants zijn of er mee samenwerken zouden zo het jaarverslag en het rapport over de directie gekoppeld kunnen worden.

Ba VI - 16
E 641.22

The Accountant, 31 augustus 1968

Budgetary Control is Obsolete

Morris, R. D. F. — In dit artikel wijst de schrijver erop dat „budgetary control” tegenwoordig een verouderde methode is. Hij geeft de verschillen aan tussen het opstellen van budgetten en de beheersing ervan. Hierdoor ontstaat een functieverdeling van planning en beheersing, die de „budgetary control” in de weg lijkt te staan.

De splitsing, die teweeg wordt gebracht, leidt tot het naast elkaar hanteren van „control records” en „planning records”, die op elkaar afgestemd dienen te zijn. Voor het verwerken van de toegenomen hoeveelheid gegevens en het handhaven van de prestatie, is de computer het aangewezen middel. De moeilijkheid is hier, dat de formulering van de doelstelling bij de beheersing zal verschillen met die bij de planning.

De „records” moeten dan ook regelmatig bijgewerkt worden. In welke mate dit dient te gebeuren blijft voor de schrijver een open vraag, want hiervoor zal empirisch bewijsmateriaal nodig zijn.

Ba VI - 18
E 741.23

The Accountant, 18 mei 1968

Analyse par simulation du risque d'un investissement

Puys, Pierre — Het merendeel der economische beslissingen voor de toekomst is volgens de schrijver gegrondvest op de methode om vanuit het verleden naar de toekomst te extrapoleren.

Hoewel de beslissers zich wel van de onzekerheid van de toekomst rekenschap geven, doen zij als regel bij hun investeringsbeslissingen nog te weinig recht wedervaren aan het stochastisch karakter van de rendementbeïnvloedende grootheden.

De schrijver behandelt een methode, die berust op de waarschijnlijkheidsrekening, waarbij het mogelijk is een verantwoorde schatting te maken van het toekomstig rendement.

Eerst wordt een voorbeeld gegeven, waarbij geen rekening is gehouden met de onzekerheid. Dan werkt de schrijver enkele methoden uit waarmee subjectieve schattingen in voor de waarschijnlijkheidsrekening bruikbare grootheden kunnen worden getransformeerd.

Zijn de verdelingen van deze grootheden eenmaal vastgesteld, dan wordt door simulatie met behulp van een steekproef uit deze verdelingen gezien hoe betrouwbaar een verkregen resultaat is.

Een nadere systematisering van de uit de simulatie verkregen resultaten wordt dan gebruikt als hulpmiddel voor de investeringsbeslissing.

Ba VI - 19
E 241.4

Annales de Sciences économiques appliquées, juli 1968

Niet-ambtelijke corruptie

Moderman, A. E. J. — De schrijver geeft in dit artikel enige verduidelijking inzake het op 25 december 1967 ingevoerde artikel 328 van het wetboek van strafrecht over de niet-ambtelijke corruptie.

Wil sprake zijn van een strafbaar feit, dan moet gelijktijdig aan 4 punten zijn voldaan, te weten:

1. er moet sprake zijn van een dienstbetrekking
 2. de gift of belofte moet geschieden naar aanleiding van hetgeen de persoon in zijn betrekking heeft gedaan of nagelaten, dan wel zal doen of nalaten.
 3. er moet ondubbelzinnig sprake zijn van een gift of belofte
 4. een en ander moet tegenover de werkgever (c.q. tegenover superieuren) verzwegen zijn.
- De moeilijkheid bij het aantonen van de feiten komt vooral tot uiting bij de punten 2 en 3.

De schrijver legt de nadruk op de rol van de werkgever door te wijzen op zijn medeverantwoordelijkheid, wanneer hij door onvoldoende toezicht corruptie in de hand werkt.

Ba VI - 22
E 641.217.3

NETERLANDS INSTITUUT

Inkoop, juli/augustus 1968

VOR

INSTITANTS

BIJBLIK

Emancipatie van de inkoopfunctie

NEVIE-bijeenkomst: L e z i n g L. M e e r t e n s — In deze samenvatting van de lezing van de heer L. Meertens tijdens de Voorjaars-Efficiency-dagen in het Kurhaus te Scheveningen wordt de emancipatie van de inkoopfunctie behandeld. Wordt de inkoopfunctie gezien in het licht van de organisatie van de toelevering - het doelmatig verzorgen van de stroom van grondstoffen, produkten en diensten, die voor de ongestoorde werking van het bedrijf nodig zijn - dan komt het prijsdrukkende karakter van de onderhandelingen niet meer op de eerste plaats, maar krijgt de functie een breder verband in zijn grotere verantwoordelijkheid, aldus de heer Meertens.

Na een evaluatie van de ontwikkeling van de inkoopfunctie, waarbij gebruik wordt gemaakt van een wiskundig model en inkoopcijfers over de periode 1950-1964 komt de heer Meertens tot de slotsom, dat een doelmatig inkoopbeleid van bijzonder grote invloed kan zijn op het bedrijfsgebeuren.

Ba VI - 22
E 642.351

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, juli 1968

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Het karakter van de bedrijfstakgewijze collectieve arbeidsovereenkomst in een vrij systeem van loonvorming

E r d b r i n k, M r. R. J. — Naarmate meer stemmen opgingen om meer vrijheid en grotere differentiatie op loonpolitiek gebied te krijgen, werd ook de wens naar een verplicht minimum-inkomen sterker.

Eerst wijdt de schrijver enige alinea's aan het ontstaan van de drang naar vrije loonvorming, waarna hij ingaat op de vraag of het standaardkarakter van de bedrijfstakgewijze c.a.o.'s nog wel past in de filosofie van de vrije loononderhandeling. Tevens wordt de ontwikkeling van het aantal afgesloten c.a.o.'s voor en na de oorlog in het kort behandeld. De schrijver wijst erop, dat de loonpolitiek als instrument averechts is gaan werken waarna hij in het kort de oorzaken daarvan tracht op te sporen. Hij gaat hierbij in op de neiging vrijwillige marges om te zetten in gefixeerde verplichtingen, de loonsituatie in de metaalindustrie en de algemeen verbindendverklaring van een c.a.o. met de complicaties daarvan voor heterogene bedrijfstakken. De rol en de functie van de Stichting van de Arbeid bij bovengenoemde problematiek wordt aan het slot van het artikel besproken.

Ba VII - 3
E 225.521.2

Sociaal Maandblad Arbeid, juli/augustus 1968

b. BIJZONDERE BEDRIJVEN

V. INDUSTRIE

Kostprijsberekening in het bouwbedrijf

K r i k i l i o n — De tegenstelling tussen integrale kostprijsberekening en direct-costing blijkt de gemoederen nog steeds bezig te houden. Zoals dit artikel aantoonst, is dat ook in België het geval. De auteur tracht aan de hand van enkele rekenvoorbeelden aan te geven welke benadering in het bouwbedrijf de voorkeur verdient. Hij komt tot de volgende algemene conclusies:

1. Indien de ondernemer de prijs zelf kan bepalen, is de integrale kosten- en opbrengstvergelijking de meest exacte en het best geschikt als element voor de prijsbepaling.
2. Voor de beleidsbepaling is direct-costing in sommige gevallen beter geschikt, vooral op korte termijn.
3. Voor het bedrijfsbeleid op langere termijn komt de integrale kostprijsberekening meer in aanmerking, direct-costing kan tot prijsbederf leiden en de continuïteit in gevaar brengen.
4. Direct costing is nuttig bij het opstellen van een break-even-analyse.

Uiteindelijk kiest de schrijver voor de integrale methode.
De belangrijkste auteurs, die worden aangehaald zijn J. L. Mey (Leerboek der bedrijfseconomie) en R. Slot (Kostenvariabiliteit en Variabele kostenrekening).

Bb V - 9
E 136.32

BKR, augustus 1968