

REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFTLITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

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

A. ACCOUNTANCY

II. HET ACCOUNTANTSBEROEP

Partnership Agreements for C.P.A.'s

Hepworth, S. R. — Accountantskantoren in de Verenigde Staten zijn voor het merendeel georganiseerd in de vorm van een maatschap. Ofschoon de wet voor het aangaan van een maatschap geen geschreven overeenkomst tussen de leden vereist, is het voor de verzekering van de continuïteit van het kantoor van groot belang dat zulk een contract aanwezig is. Tot de belangrijkste bepalingen welke dit contract moet bevatten behoren die welke betrekking hebben op het toelaten van nieuwe leden, het verdelen van winsten en verliezen en het uitreden van leden. Uit een enquête gehouden onder in de staat Michigan gevestigde accountantskantoren bleek dat verscheidene ondervraagden niet over een geschreven contract beschikten terwijl anderen van oordeel waren dat het bestaande contract in hoge mate onvolledig was. In alle gevallen waarin een geschreven overeenkomst was gemaakt, bevatte deze een regeling betreffende het opnemen van nieuwe leden in de maatschap en de van hen vereiste inbreng van vermogen. De afspraken omtrent de wijze van vaststelling van de omvang van het vereiste vermogen en het tijdstip van inbreng vertoonden evenwel aanzienlijke verschillen. Dit geldt ook ten aanzien van de regelingen van uitreden. Schrijver acht het van wezenlijke betekenis dat het contract bepalingen bevat betreffende de omstandigheden welke tot het uitreden leiden, de vaststelling van de omvang van het aan het uitgetreden lid verschuldigde bedrag en het tijdstip waarop tot betaling wordt overgegaan. De meest voorkomende vorm van verdeling van het inkomen is die waarbij ieder der leden een salaris en een bepaald deel van het restant ontvangt.

A II - 4

The Journal of Accountancy, juni 1961

E 635.451 : E 741.23

III. LEER VAN DE INRICHTING

Beschouwingen omtrent informatie; Controle problemen

A. B. F. — Na een korte beschrijving van het begrip controle en een motivering van de toepassing van controle, gaat schrijver in op controleproblemen bij gebruikmaking van automatiseringsapparatuur in de administratie. Met uitzondering van de fase van de eigenlijke verwerking door de machine, komen in het verwerkingsproces van de opstelling van het programma tot en met de afwerking, verzending en opberging van de „uitvoergegevens” in alle fasen menselijke handelingen voor. De noodzaak van controle is bij automatisering principieel dezelfde als bij hand- en andere methoden. In de techniek zijn er daarentegen belangrijke graduele verschillen, welke verband houden met de grotere accuratesse bij de eigenlijke verwerking en met de controle-mogelijkheden van de machine op incidentele fouten, gemaakt bij de voorbereiding van de „invoergegevens” en bij de bediening van de apparatuur. Deze mogelijkheden zijn echter niet onbeperkt, terwijl de machine in beginsel even vaak grote fouten laat passeren als kleine. Ter voorkoming van systematische fouten moet het programma voor de invoer in de machine worden gecontroleerd, terwijl geregeld moet worden nagegaan of het ingevoerde programma het juiste is.

Aangezien vrijwel alle machinale controles ongedaan kunnen worden gemaakt, terwijl zij slechts in beperkte mate controle op de juistheid van de „invoergegevens” geven, blijven niet-machinale controlemiddelen noodzakelijk. Bij toepassing van de belangrijkste daarvan, de functiescheiding, dient erop te worden gelet dat als gevolg van de integratie in de informatieverwerking het effect van de functiescheiding op lager niveau niet wordt teniet gedaan door de vermenging van functies op hoger niveau. Voor de controle op de uitkomsten van de elektronische verwerking met behulp van deze apparatuur zijn tot nu toe slechts enkele programma's opgesteld en in praktijk gebracht.

A III - 3 *Informatie van de Stichting Studiecentrum voor administratieve automatisering,*
E 635.451 : E 741.23 *juni 1961*

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

II. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE ALS WETENSCHAP

Seven Tenets of Creative Research

Dichter, E. — Schrijver heeft in zeven punten zijn gedachten vastgelegd omtrent de eisen welke in de naaste toekomst aan scheppend speurwerk dienen te worden gesteld. In de eerste plaats moet de diagnose van een verschijnsel wetenschappelijk worden gefundeerd. De veel toegepaste methode van de enquête leidt in vele gevallen niet tot juiste resultaten daar de ondervraagde, zo hij daartoe de mogelijkheid heeft, bewust of onbewust onjuiste antwoorden geeft, terwijl er bovendien voor moet worden gewaakt, dat de gevolgde redenering verborgen veronderstellingen bevat.

De waarde van het speurwerk wordt bepaald door de kwaliteit van de hypothesen welke reeds in het aanvangsstadium van het onderzoek zijn geformuleerd. Deze hypothesen dienen met behulp van wetenschappelijke methoden op hun geldigheid te worden getoetst. Voorts moet in een onderzoek op het gebied van de reclame degene op wie de reclame is gericht niet een passieve rol worden toebedeeld. Het gaat in een dergelijk geval om de dynamische wederkerige betrekkingen tussen de reclame en de beschouwer.

Bij het marktonderzoek wordt in vele gevallen het inzicht in het consumentengedrag verbeterd indien wordt uitgegaan van een indeling van de consumenten welke is gebaseerd op de beweegredenen in plaats van de oude indeling naar leeftijd, geslacht e.d. Het is zinloos om bij een onderzoek betreffende communicatiemiddelen zoals bv. tijdschriften, te trachten te bewijzen dat het ene beter is dan het andere. De vraagstelling dient te worden toegespitst op het bijzondere van het tijdschrift, waardoor het zich van andere onderscheidt. Tenslotte moet worden bedacht dat antwoorden of vragen naar gezindheid en overtuiging niets zeggen omtrent de daden van mensen.

Ba II - 1
E 01

Journal of Marketing, april 1961

What can economic theory contribute to managerial economics?

Baumol, W. J. — In dit artikel wordt de vraag opgeworpen welke betekenis de economische theorie voor het leiden van het bedrijf kan hebben. In de economische theorie wordt gewerkt met „modellen” welke veelal niet op in de praktijk verzamelde gegevens zijn gebaseerd. Betoogd wordt dat hiermede de nadruk wordt gelegd op een van de zwakste, doch tevens een van de sterkste zijden der economische theorie. De econoom wordt beschouwd als een expert modellen-ontwerper, in het bezit van een waardevol apparaat aan hulpmiddelen en denktechnieken. Hoewel de theoretische economie zich meestal niet bezighoudt met de specifieke problemen van de bedrijfsman, en de econoom voor bepaalde theorema's weinig of geen toepassingsmogelijkheden in de praktijk van het bedrijf zal ontmoeten, dient grote reële waarde te worden gehecht aan de in de theorie gevolgde methode van analyse en wijze van afleiding. De auteur acht dit van essentieel belang voor de systematische aanpak van de bedrijfsproblemen.

Ba II - 1
E 01

American Economic Review, mei 1961

Reaction to University Development Programs

Andrews, K. R. — Onder leiding van de schrijver heeft de „Division of Research of the Harvard Business School” een onderzoek ingesteld naar de ervaringen, opgedaan door bedrijfsfunctionarissen tijdens en na door hen gevolgde cursussen voor hoger bedrijfs-personeel aan universiteiten in de Verenigde Staten en Canada. Het onderzoek omvat 39 universiteiten of „colleges” en heeft betrekking op de periode 1949 tot 1959. Van ruim tienduizend toegezonden vragenlijsten, 48 vragen bevattend, werden ruim zesduizend bruikbare exemplaren terugontvangen; vervolgens werd in een steekproef aan 164 niet-antwoordende cursisten een persoonlijk bezoek afgelegd. Het verzamelde materiaal werd gesplitst in vijf groepen, naar de duur van de cursus welke varieerde van 2 à 3 tot 9 à 13 weken. Het onderzoek wees onder meer uit dat de cursussen in hoofdzaak werden bezocht door personen van veertig jaar en ouder (ruim 80 %); eenzelfde percentage geldt voor een „diensttijd” van tien jaar en langer. Het grootste deel van de deelnemers was afkomstig uit de industrie; zeer gering was de deelneming uit de sectoren handel, agrarische bedrijfstakken en persoonlijke diensten terwijl het aandeel van de overheid nog geen 10 % bedroeg.

In alle vijf groepen reageert een grote meerderheid gunstig op de gevolgde cursus; de desbetreffende vraag heeft betrekking op drie momenten van waardering (begin van de cursus, eind van de cursus, tijdstip van de enquête); naarmate het tijdstip later ligt neemt deze meerderheid toe; het omgekeerde geldt voor de ongunstige reacties. Bijna 80 % van de antwoorden reageert gunstig op de één of andere vorm van herhaling terwijl de meerder-

heid meent dat een vier-wekelijkse cursus, eens in de drie jaar, aanbeveling verdient. Naast vele andere aspecten blijkt uit dit onderzoek ook dat bij vele cursisten vooral de behoefte bestaat aan cursusprogramma's die het mogelijk maken de algemene kennis te vergroten.

Ba II - 4
E 031

Harvard Business Review, mei-juni 1961

IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN DE PRIJSVORMING

Direct Costing: Its Significance for Financial Reporting

Mackenzie, M. A. — De schrijver constateert dat het aantal bedrijven dat voor verschillende doeleinden de methode der direkte of marginale kosten toepast, snel toeneemt. Nochtans heeft ook deze methode, vergeleken bij de gebruikelijke integrale kostenopdeling („absorption costing”), bezwaren. De kritiek op het arbitraire karakter van de opdeling geldt evenzeer voor de splitsing in vaste en variabele kosten. Economisch onaanvaardbaar is echter dat deze methode bij de berekening van het bedrijfsresultaat geen rekening houdt met de toegevoegde waarde, veroorzaakt door produktiemiddelen met z.g. vaste kosten. Naast andere argumenten pro en contra der twee methoden, stelt de schrijver dat het bovenal van belang is te onderscheiden tussen het probleem van de nauwkeurige analyse van kosten- en winstfluctuaties en het probleem van het periodiek meten van het netto-resultaat. Voor het eerste is de methode der direkte kosten vereist, voor het tweede geval is de voorkeur voor deze methode niet overtuigend. Aan de hand van een cijfervoorbeeld toont de schrijver aan dat de beide methoden een verschillende netto winst per periode opleveren en dit des te sterker naarmate de verhouding van vaste tot totale kosten groter is en naarmate bv. door seizoenschommelingen het produktie- en het afzetvolume per periode sterker verschillen. De schrijver acht het zeer gewenst dat door deskundige instanties, zoals een instituut van accountants, wordt onderzocht welke methode de juiste is, dan wel, indien beide aanvaardbaar zouden zijn, onder welke omstandigheden de ene of de andere de voorkeur verdient.

Ba IV - 2
E 136.232

The Canadian Chartered Accountant, juni 1961

Towards Marginal Costing

De beantwoording van de vraag of bij de waardering van voorraden en goederen in bewerking de aan de overhead verbonden kosten mede in beschouwing dienen te worden genomen, is van grote betekenis. Met behulp van een voorbeeld wordt verduidelijkt dat de keuze van de methode van invloed kan zijn op de omvang van de voorraden en de over een bepaald tijdvak berekende winst.

Bij waardering op basis van de inkoopprijs worden de overheadkosten geheel buiten beschouwing gelaten, terwijl deze bij de waardering op basis van de gemiddelde totale kosten geheel zijn geïncorporeerd. Een middenweg vormt de methode van de marginale kosten, waarbij naast de direkte materiaal- en arbeidskosten de variabele overheadkosten in de beschouwing worden betrokken. Er is geen algemeen geldend antwoord op de vraag wat de beste methode is: de keuze hangt nauw samen met de aard van de onderneming. Bij de bespreking van de verschillende methoden wijdt schrijver vooral aandacht aan de marginale kostentechniek, daar hij deze de meest moderne en de meest wetenschappelijke acht, terwijl tevens de resultaten welke met behulp van deze techniek worden verkregen het gemakkelijkst zijn te begrijpen. De leiding heeft voor verschillende beslissingen informatie nodig welke door toepassing van deze methode kan worden verkregen. De toepassing houdt evenwel gevaren in en vereist derhalve deskundigheid. De vooruitstrevende accountant zal de methode der marginale kosten moeten beheersen om de leiding bij het gebruik ervan te kunnen adviseren. Doet hij dit niet, dan loopt hij de kans dat zijn plaats op dit gebied door een ander wordt ingenomen.

Ba IV - 2a
E 136.232

Accountancy, juni 1961

Belastingwetenschap en substantialistische winstopvattingen

Kooiman, J. — In dit artikel wordt door een van de leden van de commissie ter bestudering van de mogelijkheden van toepassing van substantialistische winstopvattingen in het fiscale recht, een overzicht gegeven van de bespreking van het rapport tijdens de algemene vergadering van de Vereniging voor Belastingwetenschap. Na de kritische opmerkingen van de hoogleraren Witteveen, Schendstok en Van Rietschoten en de beantwoording daarvan door enige commissie-leden, volgt een korte samenvatting van de algemene discussie. De schrijver wijst onder meer op de macro-economische bezwaren van Prof. Witteveen tegen het loslaten van het nominalistische stelsel, zowel uit conjunctureel, structureel als algemeen maatschappelijk oogpunt. Prof. Tinbergen stelt daartegenover

o.a. dat de z.g. „built-in-stabilizer” verre van ideaal is en dat aanpassing van de belasting-tarieven een betere mogelijkheid is om de conjuncturele en structurele ontwikkeling te beïnvloeden. Het voornaamste bezwaar van Prof. Schendstok ligt in de indexatie; Prof. Tinbergen meent dat „matig goed” berekende indexcijfers te verkrijgen zijn die de grootste moeilijkheden oplossen. Prof. van Rietschoten stemt in het algemeen in met de bedrijfs-economische zienswijze van de commissie en wijst voorts op psychologische aspecten bij de ondernemer. Prof. van der Schroeff en J. Kooiman beantwoorden de bedrijfs-economische kritiek waarbij eerstgenoemde o.a. betoogt dat het geldende stelsel voor het kleine bedrijf t.o.v. het grote een belangrijk nadeel betekent door de minder goede diversiteit, terwijl de investeringsaftrek niet de juiste compensatie biedt.

Ba IV - 7

Weekblad voor fiscaal recht, 15 en 22 april 1961

E 136.322.1 : E 332.423

Concurrentierégime en welvaart

de Jong, Prof. Dr. F. J. — Onder welvaart worden naast het reële-inkomenselement mede een aantal aanvullende immateriële elementen begrepen, met name het verdelings-, het werkgelegenheids- en het vrijheidselement. Hoewel onder concurrentierégime de marktform wordt begrepen, gaat de aandacht van de auteur uit naar die marktform, welke resultaten een aanvaardbare benadering vormen van een onder de gegeven omstandigheden maximaal bereikbare welvaart („werkzame mededinging”). In navolging van de Amerikaanse auteur *Bain* wordt nagegaan aan welke criteria een markt moet worden getoetst om te kunnen beoordelen of van werkzame mededinging sprake is. Na een beknopte theoretische beschouwing van de diverse marktvormen, wordt als conclusie gesteld dat, in tegenstelling tot hetgeen dikwijls wordt aangenomen, in de praktijk van het economische leven prijsdifferentiatie regel is en uniforme prijzen de uitzondering vormen. Tenslotte wordt enige aandacht geschonken aan de mededingingspolitiek in Nederland: in kort bestek passeren de kartelpolitiek, het maximumprijsbeleid en de prijsdifferentiatie de revue.

Ba IV - 9

Maatschappij Belangen, juni 1961

E 134.124

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

Consequenties van de Europese integratie voor de onderneming

Albrechts, Prof. Dr. A. H. M. — Na een beknopt gehouden macro-economische benadering van de Europese integratie, gaat de auteur over tot een beschouwing vanuit het operatieterrein van de onderneming. Achtereenvolgens worden behandeld de oriënterende taak van het bedrijfsleven in de zich ontwikkelende Euromarkt, de specialisatie van de productie, de samenwerking, waarna wordt besloten met een vergelijking tussen de nationale en de gemeenschappelijke markt.

Concern-ondernemingen welke al een marktpositie in de E.E.G. bezitten, zullen in het algemeen over de middelen beschikken om door een goed inzicht in het integratiebeleid deze marktpositie voortdurend te versterken. De ondernemingen en bedrijfstakken welke meer in de sfeer liggen van het midden- en kleinbedrijf zullen daarentegen veel grotere moeilijkheden bij de aanpassing ondervinden. Vanuit de industrie gezien brengt het integratieproces naar boven in de bedrijfskolom een bevordering van de rationaliteit in de grondstoffenvoorziening en naar beneden een zo efficiënt mogelijke distributie via de handelskanalen. Het optreden van concentratie kan zowel de vorm aannemen van kartels als van fusies: aan beide wordt enige aandacht gegeven. Voorts wordt een korte beschouwing gewijd aan de blijvende betekenis van de nationale afzetwegen binnen het grotere verband.

Ba VI - 6

Maandschrift Economie, juni 1961

E 641.25

New Concepts Concerning Futures Markets and Prices

Working, H. — De resultaten van het onderzoek op het gebied van termijnmarkten zijn voor schrijver aanleiding een zestal opvattingen als verouderd te kwalificeren en hiervoor in de plaats nieuwe concepties te formuleren. De eerste van de nieuwe concepties houdt in dat termijnmarkten in de eerste plaats dienen om het houden van een contract te vergemakkelijken en niet om het kopen en verkopen soepeler te doen plaatsvinden. Als fundament van de termijnmarkt wordt thans de hedge-transactie gezien, terwijl de vroegere opvatting als basis het deelnemen van de speculatie zag. Volgens de nieuwe opvatting kunnen hedge-transacties voor verschillende doeleinden worden afgesloten en dienen zij niet uitsluitend tot uitschakeling van het prijsrisico. De verschillen tussen de effectieve prijzen en de noteringen op de diverse termijnen van bewaarbare goederen zijn prijzen voor de opslag van het goed. Deze prijzen worden rechtstreeks bepaald door de verhoudingen van

vraag en aanbod. Derhalve worden de noteringen voor de verschillende termijnen gelijkelijk beïnvloed door de verwachtingen inzake de marktverhoudingen. Volgens de nieuwe opvatting geven de termijnnoteringen een juiste weerspiegeling van de, op de beschikbare gegevens gebaseerde, verwachtingen inzake de verhoudingen van vraag en aanbod en zijn prijsveranderingen adequate reacties op het ter beschikking komen van nieuwe informatie. Het zesde en laatste nieuwe concept houdt in dat er geen aanwijzingen zijn dat de notering op een bepaalde termijn in beginsel stijgt naarmate de leveringsmaand naderbij komt. In de door schrijver verworpen opvatting wordt deze stijging als normaal beschouwd en in verband gebracht met de premie welke de drager van het risico zou bedingen.

Ba VI - 7
E 638.33

American Economic Review, mei 1961

Systematic and Random Elements in Short-Term Price Movements

Houthakker, H. S. — Ter beantwoording van de vraag of prijsveranderingen op speculatieve markten een bepaald patroon vertonen, werd voor twee termijnmarkten nagegaan hoe de resultaten van transacties op bepaalde termijnen zouden zijn met en zonder toepassing van een stop-order politiek. Indien wordt aangenomen dat prijswijzigingen willekeurig zijn, zou een politiek van stop-orders geen verbetering in het gemiddelde resultaat van de uitgevoerde transacties geven. Het bleek evenwel dat voor elk van de onderzochte termijnen het gemiddelde resultaat zowel voor koop- als verkooppunten beter was bij toepassing van de stop-order politiek. De resultaten bij verschillende stop-percentages vertonen voor de onderscheidene termijnen een bepaald, zij het weinig geprononceerd, patroon. Schrijver is geneigd op grond van de verkregen uitkomst tot het bestaan van een patroon. Schrijver is geneigd op grond van de verkregen uitkomsten tot het bestaan van een

Uit een nog niet voltooid onderzoek naar aspecten van prijsveranderingen van effectieve prijzen en termijnnoteringen van katoen is gebleken dat de verdeling van de dagelijkse veranderingen van de logaritmen van de prijzen niet overeenstemt met de normale verdeling. Het aantal zeer grote en zeer kleine afwijkingen is groter dan in een normale verdeling met hetzelfde gemiddelde en variantie. De variantie is niet constant, doch bleek reeds veranderlijk in relatief korte intervallen. Tevens lijkt het of grote afwijkingen groepsgewijs optreden. De reeds verkregen resultaten bevestigen de waarnemingen van H. Working dat „hedgen” relatief gunstiger uitkomsten geeft als bescherming tegen grote dan tegen kleine prijswijzigingen. Het artikel wordt besloten met een theoretische beschouwing van enige bijzonderheden van prijsbewegingen op korte termijn.

Ba VI - 7
E 638.33

American Economic Review, mei 1961

Organisatorische aspecten bij het nemen van beslissingen

Wijvekate, M. L. — Beslissen is het doen van een keuze tussen een aantal mogelijkheden. Door de keuze te doen verwacht men een bepaald doel zo goed mogelijk te benaderen. Dit doel dient overeen te stemmen met het bedrijfsdoel (het maken van een zo groot mogelijke winst bv.), doch kan vaak beperkter worden gesteld. Sommige „beslissingsconsequenties” kunnen moeilijk of niet in geld worden uitgedrukt: men dient dan de gewenste consequenties der beslissing overeenkomstig de te voeren bedrijfspolitiek te formuleren. Naarmate men beschikt over meer en betere voor het desbetreffende probleem relevante informatie, kan tot een betere beslissing worden gekomen. Het is noodzakelijk de waarde van de informatie goed te kennen, teneinde het risico van een onjuiste beslissing tot een minimum te beperken. Uitvoerig wordt ingegaan op de procedure welke tot de uiteindelijke beslissing leidt (de beslissingsfunctie). Onderscheid wordt gemaakt tussen de subjectieve en objectieve beslissingsfunctie, al naar de beslissing langs intuïtieve of bv. mathematische weg wordt vastgesteld. In vele bedrijven worden belangrijke beslissingen op laag niveau genomen. Bij het delegeren van de beslissingsbevoegdheid is niet voldoende dat een voorschrift wordt gegeven, doch dient de beslisser tevens van een goede informatiestroom te worden voorzien. Tenslotte dient de beslissing ter kennis te worden gebracht van de desbetreffende uitvoerende instantie, hetgeen weer geheel eigen problemen opwerpt.

Ba VI - 13
E 642.41

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, juni 1961

Structuurveranderingen in de Nederlandse handel in levensmiddelen

van Muiswinkel, Prof. Dr. F. L. — De structuurveranderingen welke zich hier voltrekken, worden o.m. gekenmerkt door *a* sterke groei van de gemiddelde bedrijfsomvang, *b* toenemende parallelisatie, *c* de zelfbediening als verkooptechniek en *d* de machtsconcentratie in de vorm van het vrijwillig filiaalbedrijf. Deze ontwikkeling zal in de naaste toekomst uitmonden in een verscherpte krachtmeting tussen het grootwinkelbedrijf

en de commerciële organisaties der zelfstandige winkeliers, waarbij zowel het bankwezen als de zelfstandige merkartikelfabrikanten ten nauwste betrokken zijn. Toch blijken de zelfbedieningszaken en supermarkts alleen bij zeer grote omzetten een kostenvoordeel boven de oude bedieningszaken te behalen. Volgens schatting van de auteur zal de inrichting en bevoorrading van moderne zelfbedieningsbedrijven in Nederland een totale investering vereisen van minimaal een miljard gulden. De financiering hiervan wordt gezien als het essentiële knelpunt voor de geschetste structuurveranderingen.

Ba VI - 9 *Economisch Kwartaaloverzicht van de Amsterdamsche Bank, eerste kwartaal 1961*
E 635.322.2

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Belegging in winstdelende personeelsobligaties

d' H a a n s D r s. C. P. — In dit artikel wordt een korte beschouwing gegeven over een regeling welke een industrieel bedrijf voor haar werknemers creëerde, teneinde belegging in winstdelende obligaties mogelijk te maken. De figuur van de winstdelende obligatie werd gekozen, omdat deze zowel voor de werkgever als de werknemer de meest geschikte werd geacht: voor de werkgever aangezien zowel de vaste als de variabele rente voor de vennootschapsbelasting aftrekbaar is, voor de werknemer omdat geen koersrisico wordt gelopen en naast de vaste rente een variabele wordt verkregen, welke in de hausse aanzienlijk kan oplopen.

Na sluiting van de officiële inschrijvingstermijn, bleek dat 30 % der inschrijvers tot de uur- en week- en 70 % tot de maandloners behoorde. Voorts was bij de laatste groep ook het gemiddelde inschrijvingsbedrag hoger. Bij het vrouwelijk personeel bedroeg dit slechts de helft van dat der mannelijke collega's, terwijl ook het aantal inschrijvingen relatief veel geringer was.

Het artikel bevat voorts de volledige weergave van het reglement voor verstrekking der personeelsobligaties, alsmede een berekening waarin wordt aangetoond dat bij een vast jaarlijks bedrag van aankoop en een vaste jaarlijkse uitkering van 8 %, na 13 jaar nog slechts de rente behoeft te worden aangewend.

Ba VII - 3

Economisch-Statistische Berichten, 28 juni 1961

E 641.215.5

De omvang van de vakbeweging

Z u i d e m a, D r s. J. R. — Dit artikel behelst een beschouwing van een recente publikatie van het Centraal Bureau voor de Statistiek omtrent de omvang der vakbeweging in Nederland. Het groeipatroon van het aantal bij een vakorganisatie aangesloten leden weerspiegelt een stuk van de sociale geschiedenis der afgelopen jaren. Het blijkt dat de groei van de drie grote vakcentrales ongeveer gelijke tred heeft gehouden met de toeneming van het aantal georganiseerden. Per bedrijfsklasse wordt nagegaan welk aandeel van de groepen werknemers bij deze vakcentrales is aangesloten. Het jaarlijks verloop van de leden der diverse bonden is aanzienlijk, soms belangrijk meer dan 10 % van het ledenaantal. Uit de cijfers omtrent de financiële positie van de vakcentrales wordt geconstateerd dat de financiële draagkracht in geval van arbeidsconflicten van beperkte afmetingen groot genoemd mag worden. Het artikel besluit met de opsomming van een reeks vraagpunten; de auteur betreurt dat het in de statistieken geïllustreerde materiaal hieromtrent geen gegevens verschaft.

Ba VII - 4

Sociaal Maandblad Arbeid, 25 juni 1961

E 224.321