

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

II. ACCOUNTANTSBEROEP

The Changing Image of a Profession

Rockwood, Charles P. — De schrijver geeft een overzicht van de wijze, waarop het American Institute of Certified Public Accountants in de afgelopen twaalf jaar de belangen van haar leden heeft behartigd, speciaal wat betreft de „public relations”.

Opinie-onderzoeken in 1947 wezen erop, dat onder het publiek nog steeds veel misverstanden en wantrouwen heersten omtrent de werkwijze van de Certified Public Accountants, in het bijzonder met betrekking tot de controle van jaarverslagen. Vanaf die tijd is een intensieve reclamecampagne gevoerd, om het werk van de CPA's bij het publiek meer bekend en bemind te maken. De schrijver stelt uitdrukkelijk, dat reclame voor een beroep nooit meer kan zijn dan het gebruiken van de diverse communicatiemediën voor het bekendmaken van de wijze van werken door de beroepsbeoefenaars en de resultaten daarvan, zodat reclame voor het werk van de CPA alleen succes kan hebben, als zijn werk inderdaad resultaten oplevert, die het vermelden waard zijn.

Het resultaat van deze reclame-acties is geweest, dat de CPA's thans een maatschappelijke status gelijk aan die van juristen, artsen en andere academici hebben bereikt. Deze vorm van erkenning van de verdiensten van de CPA is echter een uitvloeisel van de verdiensten zelve. Alleen zolang het werk van de CPA's een essentiële bijdrage tot de maatschappelijke welvaart blijft leveren, zullen zij deze status kunnen handhaven.

Als public-relationstaken voor de jaren '60 ziet de schrijver o.m. het benadrukken van het verband tussen de adviezen van CPA's en betere bedrijfsresultaten; de noodzaak het publiek inzicht te geven in de functie van de CPA als belastingadviseur speciaal m.b.t. het onderscheid tussen belastingadvies en belasting ontduiken; en het maken van een duidelijk onderscheid tussen CPA's en andere accountants, zonder uiteraard de verdiensten van de laatsten te verkleinen.

A II-1

The Journal of Accountancy (Verenigde Staten), oktober 1960

E 635.451 : E 741.23

Requirements of communication

In dit artikel geeft het Investigation Committee of the New Zealand Society of Accountants aan hoe de in de Code of Ethics vastgelegde regels inzake het geheel of ten dele overnemen van beroepswerkzaamheden door een medelid dienen te worden uitgelegd en toegepast. Vooropgesteld wordt dat geen lid direct of indirect zal dingen naar of zich dringen in de zakelijke relaties van een beroepsgenoot, ook niet indien bekend is dat de cliënt de bestaande relatie wenst te verbreken. Te allen tijde behoort de door de eventuele opdrachtgever benaderde accountant zich in verbinding te stellen met de huidige of vroegere accountant. Het eerste contact, dient formeel en schriftelijk te geschieden alvorens op een zelf nog maar voorwaardelijke verbintenis in te gaan. Aan de potentiële cliënt moet de in de Code voorgeschreven procedure worden verklaard. Verder wordt opgemerkt dat de beroepsorganisatie niet het recht heeft de vrijheid van keuze van de opdrachtgever te beperken, noch van hem te eisen om verandering van accountant te rechtvaardigen. Het is aan de benaderde accountant vast te stellen of enige beroepmatige omstandigheid hem moet doen besluiten de verbintenis niet aan te gaan. Dit is de doelstelling van de voorgeschreven communicatie-procedure. Niet de opzet is vast te stellen of en welke bezwaren de huidige accountant heeft. Soortgelijke regels gelden indien een accountant wordt benaderd voor speciale werkzaamheden. Tenslotte wordt opgemerkt dat de Society's Act de

mogelijkheid biedt een lid te straffen indien hij de Code of Ethics schendt en derhalve handelt in strijd met de beroepscode.

A II - 4

The Accountants' Journal, oktober 1960

E 635.451 : E 741.23

III. LEER VAN DE INRICHTING

Electronics and the auditor

Anderson, Prof. D. S. — Anders dan bij de gebruikelijke doorschrijf- en mechanische boekhoudsystemen geven elektronische methoden de accountant geen voortdurend en direct inzicht in en overzicht van het volgtijdelijke bedrijfsgebeuren en de vastlegging daarvan, aangezien hij deze niet meer op de voet en direct zichtbaar en leesbaar kan volgen. Voor een verantwoorde controle van de vastlegging volgens de instructie is enige technische kennis van de computer vereist, ook al om te kunnen beoordelen of de voorbereiding en de verwerking gebeuren volgens nauwkeurig omschreven regels en voldoen aan door de accountant gestelde eisen. De schrijver bespreekt een aantal van de voornaamste punten waaraan de accountant bijzonder aandacht moet schenken, zoals de verificatie van de codering, de door de interne accountantsafdeling gevolgde werkwijze en de aldaar en in de computorafdeling geldende functionele organisatie. Tevens dient hij er op toe te zien of en in welke mate gebruik gemaakt kan worden van in de computer aanwezige controle mogelijkheden.

In verband met de electronica wordt speciale aandacht geschonken aan die vorm van bedrijfsbeleid waarbij het optreden van standaardafwijkingen aanleiding kan zijn voor acties op beleidsniveau, het z.g. Management bij Exception. Voorstanders menen dat een efficiënt gebruik van de computer wordt gemaakt indien deze wel de voornaamste afwijkingen, zoals tussen werkelijke en geboekte voorraad, kan verstrekken terwijl het irrelevant en onnodig is de normale data vast te leggen. Deze opvatting zou de taak van de accountant onmogelijk maken. Het is ook in het belang van het bedrijf volledig en voortdurend overleg te plegen met de accountant alvorens over te gaan op een elektronisch administratiesysteem of daarin wijzigingen aan te brengen, ook al om dat het tot de taak van de accountant behoort zijn cliënt kennis te geven welke mogelijkheden de grotere stroom van informatieve gegevens biedt. De schrijver besluit zijn betoog met een resumé van de voor de accountantscontrole voornaamste punten, waarbij als laatste nog wordt genoemd het onderzoek naar bekwaamheid en opleiding van hen die met het verzamelen en doen verwerken van het cijfermateriaal zijn belast.

A III - 3

Maandschrift Economie, oktober 1960

E 635.451 : E 741.23

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

II. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE ALS WETENSCHAP

Opleiding voor topleiding

De universitaire scholing, zoals die onder meer in ons land is georganiseerd levert specialisten. Uit deze specialisten moet het merendeel der toekomstige leiders van onze bedrijven gerecriteerd worden. Deze leiders moeten vele bekwaamheden in de praktijk verwerven en zelfstudie dient voor verdere aanvulling te zorgen. Een nauwer contract tussen universiteiten en bedrijfsleven werd noodzakelijk geacht. In verband hiermede werd in 1951 het International University Contact for Management Education opgericht, terwijl een jaar later het I.N.H.O. ontstond, een contactcommissie, waarin hoogleraren en vertegenwoordigers van de vier werkgeversbonden zitting hebben. In 1955 bracht de I.N.H.O. een rapport uit, waarin diverse aspecten van de management education ter sprake kwamen. Voorts werd in 1953 de Stichting Studiecentrum Bedrijfsbeleid opgericht, waarin samenwerken de Nederlandse Maatschappij voor Nijverheid en Handel, de vier centrale werkgeversverbanden en zes universiteiten en hogescholen. Uit een en ander blijkt, dat onderwijs en praktijk naar elkaar toegroeien.

Ba II - 4

Doelmatig Bedrijfsbeheer, oktober 1960

E 031

III. WAARNEMINGSMIDDELEN

Cash forecasting with coverage of all factors

D z i n b a n, S. J. — Voor het handhaven van een gezonde kaspositie is het van belang, een inzicht te hebben in het toekomstige beloop van de kaspositie: van evenveel betekenis is het, de ontwikkeling te voorzien van het „working capital”, het saldo van vlottende activa inclusief de kasvoorraad en verplichtingen op korte termijn. Het is voor de onderneming nodig, te beschikken over een betrouwbare en eenvoudige techniek voor het berekenen van de toekomstige omvang van „working capital” en kasvoorraad.

De gedemonstreerde methode gaat uit van het te verwachten netto-inkomen. Op basis hiervan wordt de ontwikkeling van het eigen vermogen geprojecteerd. Indien men hier het gedeelte van het eigen vermogen aftrekt, dat is geïnvesteerd in vaste activa, d.w.z. de totale investering in vaste activa minus de leningen op lange termijn, resteert het „working capital”. Veranderingen in het eigen vermogen minus veranderingen in het „geïnvesteerd” gedeelte ervan geven derhalve de veranderingen in het „working capital”. De veranderingen in het working capital minus de veranderingen in de posten waarvan het working capital het saldo is, exclusief de kas, geven de veranderingen in het kassaldo.

Op basis van de geprojecteerde veranderingen in de balansposten stelt men nu balansen voor de komende jaren op. Ter controle berekent men het „working capital” en vergelijkt dit met de vooraf berekende waarde. Dit wordt gedemonstreerd aan de hand van een voorbeeld. Tevens wordt een voorbeeld gegeven, waarbij de veranderingen van het kassaldo worden bepaald op basis van geprojecteerde kasinkomsten en -uitgaven, waarbij alle kosten, die in de beschouwde periode geen uitgaven veroorzaken als inkomsten geboekt worden; de uitgave wordt geboekt in de periode waarin deze valt. Dezelfde methode wordt gebruikt om het resulterende working capital te verifiëren.

Ba III - 3
E 754

The Controller, oktober 1960

IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN PRIJSVORMING

When is price reduction profitable?

G r i f f i n, C l a r e E. — Op grote industriële concerns, met name de automobiell-industrie in de Verenigde Staten, wordt veelal de kritiek geleverd, dat zij te weinig geneigd zijn, op dalende omzetten te reageren met prijsverlagingen. Deze kritiek is gebaseerd op te optimistische veronderstellingen omtrent de vraagelasticiteit en het percentage vaste kosten. Daar men te maken heeft met een oligopolie moet men uitgaan van de veronderstelling, dat i.h.a. een prijsdaling door alle concurrenten zal worden nagevolgd. De elasticiteit van de totale vraag naar nieuwe auto's is relatief vrij klein (maximaal 1,5). De vaste kosten zijn in de automobiellindustrie, evenals in de meeste andere zware industrieën 15 à 20 % van de totale kosten. Onder deze omstandigheden zal een prijsdaling van enige betekenis ($\pm 4\%$) de totale kosten meer doen stijgen dan de totale opbrengst.

Ook is het zeer onwaarschijnlijk, dat de radicale wijzigingen in de productiestructuur, gepaard gaande met belangrijke kostenvoordelen, omzetvergroting en prijsverlaging, zoals deze in de jaren 1909-1916 optraden, in de nabije toekomst nogmaals geëffectueerd zullen worden. De automobiellindustrie kan trouwens voldoende van de voordelen van massaproductie profiteren om eventuele nieuwe procédés bij de huidige produktie-omvang rendabel te maken.

Een ander belangrijk verschil met de jaren 1909-1916 is bovendien de uitgebreide tweedehands markt. Een prijsverlaging werkt door in de waarde van alle auto's, zodat een deel ervan wordt teniet gedaan, zowel voor kopers die een oude auto ruilen, als voor hen die de keuze hebben tussen een nieuwe en een gebruikte auto. Belangrijker dan prijsverlagingen is dan ook het jaarlijks brengen van een nieuwere, misschien betere, maar in elk geval andere uitvoering.

De automobiellindustrie is, evenals vele andere zware industrieën, volgroeid; haar groeitempo wordt verder bepaald door de nationale welvaartsstijging; revolutionaire veranderingen, zowel in de produktieomvang, als in de prijzen zijn vooreerst niet te verwachten.

Ba IV - 9
E 133.3

Harvard Business Review, september-oktober 1960

V. LEER VAN DE FINANCIERING

Wat is „revolving credit”

W i l l e m s, D r s. H. — In dit artikel gaat de schrijver na voor welke kredietvormen de toevoeging „revolving” wordt gebruikt en wat het overeenkomstige is in de onder

deze benaming voorkomende kredietvormen. De Engelse term *revolving* betekent terugrollen of herhalen. „To revolve” heeft in het Engels twee betekenissen, nl. wisselen of komen en gaan en omwentelen of omdraaien. In de naam „*revolving credit*” wordt de term in beide betekenissen gebruikt. De eerste betekenis zien we bij de kredietvorm die wordt gebruikt in de detailhandel, de internationale goederenhandel en aanduiding van bankkredieten zoals het rekening-courantkrediet. Als „*revolving credit*” wordt in de detailhandel een kredietvorm betiteld waarbij aan een klant een krediet wordt verleend, waarvan de grootte afhangt van het bedrag dat de klant per maand wenst af te lossen en van de door de winkel bepaalde krediettermijn. Voor de internationale goederenhandel wordt de term gebruikt voor de aanduiding van een documentair acceptkrediet. Het industriële „*revolving credit*” en het „*revolving fund*” in de coöperatieve bedrijven heeft de tweede betekenis dus omwentelen of omdraaien. In de industrie wordt genoemde term gebruikt voor de aanduiding van een financieringssysteem, waarbij aan een bedrijfshuishouding een middellang krediet wordt verstrekt op basis van een zeer groot aantal kortlopende leningen. Voor de producenten-coöperaties wordt de term gebruikt voor het voorzien in de behoefte aan permanent vermogen door het inhouden van een bepaald percentage van de aan de leden uit te keren netto opbrengst van het verkochte produkt. Voor deze vormen van vermogensverschaffing is het typerend, dat de kredietnemer de beschikking kan blijven houden over een bepaalde som gelds, terwijl de verstrekking van het krediet „voortwentelt” van de ene vermogensverschaffer naar de andere. In het eerste geval blijft de verstrekker steeds dezelfde persoon of instantie, in het tweede geval wisselen deze.

Ba V - 5d
E 325.31

Maandblad voor Bedrijfsadministratie en -organisatie, oktober 1960

Factoring-zaken in West-Duitsland

In dit artikel worden, in kort bestek, enkele opmerkingen gemaakt betreffende de ontwikkeling van het factoring-bedrijf. Hieronder verstaat men de contante overname van debiteurensaldi van ondernemingen door een financiële instelling. In de Verenigde Staten wordt deze dienstverlening als onderdeel van het kredietwezen op ruimere schaal toegepast dan in West-Duitsland: geringere betrouwbaarheid der debiteuren, grotere afwijkingen tussen de leverings- en betalingscondities in de diverse bedrijfstakken, alsmede gebrek aan terzake kundig en bekwaam personeel blijken tot dusverre de grote Duitse bankinstellingen afzijdig te hebben gehouden.

Voor vele kleinere ondernemingen kan het factoring-bedrijf belangrijke voordelen opleveren. Door internationale samenwerking van de betrokken instellingen wordt het onderbrengen van buitenlandse debiteurensaldi vergemakkelijkt.

Ba V - 6
E 325.31

Keesings Financieel Economische Berichten, 7 oktober 1960

Measuring Rate of Return on Capital Investment

McArthur, J. H. — In tegenstelling tot de meeste andere in de literatuur verkondigde meningen, betoogt de auteur dat het kiezen uit investeringsprojecten op grond van de (verwachte) stroom opbrengsten en kosten, zowel in theoretisch als in praktisch opzicht een moeilijk probleem vormt. Hij bestrijdt de opvatting dat de rendementsgraad alleen een voldoende indicatie voor de gewenstheid van het project vormt en wijst erop dat zodanige gedachtengang voorbijgaat aan de mogelijkheid van verschillen in de bruikbaarheidsduur. Indien deze zich in de praktijk voordoen, kan de methode tot een verkeerde keuze leiden. Ook aan de hand van twee andere, op de „discounted cash flow” gebaseerde berekeningswijzen, wordt aangetoond dat het als het meest winstgevend te bestempelde project, niet het meest wenselijke behoeft te zijn.

Het artikel besluit met de opmerking dat de leiding het probleem van de vermogensrantsoenering niet als een afzonderlijk vraagstuk dient te beschouwen, doch het moet bezien in het licht van de essentiële doeleinden der bedrijfshuishouding en van de marktconstellatie.

Ba V - 7
E 641.26 : E 241.4

The Canadian Chartered Accountant, oktober 1960

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

Invloeden op het beheer van overheidsbedrijven

Dit artikel geeft een beknopte weergave van een voordracht gehouden door Professor Dr. D. Simons voor de Vereniging van comptabele ambtenaren bij overheidsbedrijven. Hierin wordt gesteld dat de rechtsvorm, waarin een overheidsbedrijf wordt uitgeoefend, ten dele

wordt gekozen op grond van de wens bepaalde invloeden al dan niet op het beheer van die bedrijven toe te laten.

Wat betreft de factoren, welke op het beheer invloed uitoefenen, wordt door de inleider aandacht geschonken aan de plaats van de algemene bestuursorganen, aan medezeggenschap, aan de publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie en aan het vraagstuk van centralisatie en decentralisatie. Voorts is er voor een enkel bedrijf, nl. dat der Staatsmijnen, tevens sprake van supra-nationale invloed op het beheer, terwijl bepaalde verbanden met supra-nationale gemeenschappen ook bij andere bedrijven zijn te leggen.

Een goed bedrijfsleider dient in samenspel met de door hem aanvaarde invloeden van buiten, zijn onderneming zo te leiden, dat zij de hele samenleving tot nut strekt. De mogelijkheden voor de leiders van overheidsbedrijven worden daarbij relatief niet onbevredigend geacht en wel in het bijzonder, omdat hier ontbreken de fiscale lasten, die in het particuliere bedrijfsleven niet zelden de efficiëntie van het beheer benadelen.

Met een gedachtenwisseling wordt het artikel besloten.

Ba VI - 3
E 632.1

Financieel Overheidsbeheer, september 1960

The Impact of some Regional Shopping Centers

Pratt, S. en L. — Hoewel qua origine een produkt van de groei van buitenwijken en voorsteden, oefent het shopping center in de Verenigde Staten een grote invloed uit op de bestaande koopgewoonten in de gehele stedelijke agglomeratie. Dit artikel geeft een uiteenzetting van de veranderingen welke zich in het kopersgedrag hebben voltrokken na de oprichting van twee grote shopping centers op enige afstand van New York City gelegen.

Uit de vergelijking van twee enquêtes, gehouden resp. voor en enige tijd na de opening van de twee shopping centers, blijkt dat nagenoeg iedere ondervraagde in meerdere of mindere mate van koopgewoonte was veranderd; voorts, dat zowel de frequentie van het bezoek als de hoeveelheid in reeds bestaande winkelcentra gekochte goederen een vermindering ondergingen, doch dat hierbij de grotere centra harder werden getroffen dan de kleinere. Tevens is gebleken dat de nieuwe shopping centers een ingewikkelde klantenverschuiving bij de kleinere bestaande winkelcentra teweeg brachten en dat velen die voorheen de meeste inkopen in de binnenstad deden, nu de voorkeur geven aan bestaande wijk- of buurtcentra. Een en ander is uitvoerig met tabellen geïllustreerd.

Ba VI - 9
E 635.322.2

The Journal of Marketing, oktober 1960

Kostenbewaking

Ydo, Dr Ir M. G. — Mogen de kosten bij de tegenwoordige conjunctuur misschien niet zo'n grote rol spelen, zodra er een terugslag komt zal dit veranderen. In de crisis van de dertiger jaren heeft men in het kader van de kostenbewaking al te zeer de nadruk gelegd op het drukken van de uitgaven. Deze verkeerde doelstelling riep weerstanden op. Het doel van de bewaking van de kosten moet zijn kostprijsverlaging. Hierbij gaat het niet in de eerste plaats om de grote posten - daarover wordt op directieniveau wel een verantwoorde beslissing genomen - maar het gaat om de vele kleine dagelijkse uitgaven. Een doelmatige bewaking van deze posten kan alleen gedecentraliseerd plaatsvinden; de aangewezen persoon is hier naar het oordeel van de schrijver de afdelingschef. Maar dan is het noodzakelijk, dat de afdelingschef kostenbesef wordt bijgebracht en dat de administratie hem op de hoogte brengt van de kosten, waarbij een splitsing tussen overhead, vergoeding voor de diensten van hulpafdelingen en overige kosten, alsmede een verbijzondering naar produktiefactoren en werkzaamheden voor het inzicht vereist is.

Ba VI - 18
E 643.01

Maatschappij-Belangen, oktober 1960

Sales Forecasting

Braide, D. J. W. — Indien het begroten van de verkopen als een onderdeel van het maken van het plan voor de toekomstige activiteiten van de onderneming wordt beschouwd kan het in belangrijke mate bijdragen tot het nemen van doelmatige beslissingen. Ofschoon de staffunctionaris een belangrijke taak bij de begroting heeft dient de verantwoordelijkheid van de definitieve begroting van de verkopen bij de lijnfunctionaris te berusten.

De voor de begroting bestede offers moeten worden afgestemd op de eisen welke de onderneming ten aanzien van de begroting stelt. Veelal is het nut niet gelegen in de nauwkeurigheid van de begroting doch in de mogelijkheid welke wordt geboden de bedrijfs-politiek op haar merites te beoordelen, tijdig wijzigingen in de concurrentiepositie van de

onderneming te onderkennen en een duidelijk doel te stellen voor de verkooporganisatie. Bij het opstellen van de begroting moet worden rekening gehouden met de aan het begroten inherente onnauwkeurigheden opdat voldoende flexibiliteit voor de onderneming wordt gehandhaafd om zodoende te voorkomen dat fouten in de prognose tot ernstige verliezen leiden.

Ba VI - 18
E 642.331.3

The Canadian Chartered Accountant, september 1960

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Automatisering en Personeelsbeleid (II)

Knaapen, Dr A. L. M. — De personeelsfunctionaris in een bedrijf met een overwegend geautomatiseerd productieproces wordt geconfronteerd met het vraagstuk van personeelsselectie. Enerzijds zijn er gronden, om te betogen dat, waar het hier zulk eenvoudig werk betreft, mensen met niet veel meer dan lagere school, of zelfs met minder dan dat, uitstekend zullen voldoen; anderzijds kan men ook stellen, dat gezien de grote een-tonigheid van het werk, dat bovendien vaak op eenzame posten verricht moet worden, slechts mensen met een zeer behoorlijke ontwikkeling op den duur in staat zullen zijn de benodigde nauwkeurigheid en waakzaamheid op te brengen. Aannemend, dat de waarheid ergens tussen deze beide uitersten ligt, stelt de schrijver toch uitdrukkelijk vast, dat men zeer zeker niet te lage eisen mag stellen aan de bewakers van automatische processen.

Voor de personeelschef rijst nu het praktische vraagstuk geschikte mensen voor deze functies te vinden. Gezien de hoge eisen met betrekking tot verantwoordelijkheidsbesef, nauwkeurigheid en bestand zijn tegen verveling en paniek, is het zeker, dat aan kandidaten, die qua aanleg en karakter bruikbaar zijn, een absoluut tekort is.

Tenslotte suggereert de schrijver, dat wellicht dit tekort gedeeltelijk te wijten is aan een te veel ambachtelijk en te weinig algemeen vormend gerichte opleiding van de lagere technische scholen, waardoor de jeugd niet genoeg wordt voorbereid op de eisen, die door het werken in een geautomatiseerd productieproces aan karaktervorming en algemene ontwikkeling worden gesteld.

Ba VII - 1
E 641.211.5

Gids voor Personeelsbeleid, Arbeidsvraagstukken, Sociale Verzekering, september 1960

Ontslagaanvragen van opgeleide jongelieden

Gras, J. — Ondernemers, die zich grote financiële offers getroosten voor de opleiding van jeugdige arbeidskrachten verlangen vaak terecht, dat deze niet korte tijd na voltooiing van hun opleiding ontslag nemen. Bij de opleidingen krachtens het leerlingstelsel komt doorgaans noch in de leerovereenkomst, noch in de arbeidsovereenkomst een bepaling voor volgens welke de leerling zich verbindt om na de beëindiging van de opleiding nog tenminste gedurende zekere tijd bij de werkgever in dienst te blijven. De directeur van het Gewestelijk Arbeidsbureau (G.A.B.) te Amsterdam en de instanties, die hem in ontslagzaken adviseren stelden zich echter op het standpunt, dat er een morele verplichting bestaat tot voortzetting van de dienstbetrekking gedurende tenminste één jaar na voltooiing van de opleiding.

Naar aanleiding van critiek van werkgevers- en werknemerszijde op zijn beleid besloot de directeur van het G.A.B. te Amsterdam aan de hem toegevoegde commissie van advies te vragen in hoeverre het tot dusver gevoerde beleid wijziging behoefde. De commissie achtte een termijn van twee jaar in het algemeen aanvaardbaar en drong er voorts op aan, dat de werkgevers bij het aangaan van een dienstbetrekking, waaraan een opleiding is verbonden de werknemers en hun ouders schriftelijk zouden wijzen op het bestaan van de morele verplichting om na voltooiing van de opleiding nog gedurende minstens twee jaar in dienst te blijven. De commissie beschouwde deze informatie als een voorwaarde voor de steun van het G.A.B. aan de werkgever in eventuele ontslagaanvragen.

Naar aanleiding van enige concrete gevallen, die in het artikel uitvoerig worden behandeld, stelt de schrijver, dat ieder geval met rede en billijkheid zal moeten worden beoordeeld en dat, zijns inziens, voor de duur van het tijdvak voor hetwelk de morele binding geldt geen vaste regels kunnen worden gesteld.

Ba VII - 7
E 641.212.431 : E 641.217.1

Sociaal Maandblad Arbeid, 25 september 1960