

REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFTLITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

Verschijnt maandelijks, behalve in augustus

*Samengesteld door de Stichting voor
Economisch Onderzoek der Universiteit
van Amsterdam, redactie: Mevr. Dra. E.
Hijmans*

A. ACCOUNTANCY

II. HET ACCOUNTANTSBEROEP

Chartered accountancy as a profession

Wright, Q. C., Peter. — Het accountantsberoep in Canada wordt gekenmerkt door een straffe organisatie, die streng toelating, status en gedrag van haar leden controleert, door een bij de wet beschermde titel en door toelating tot het beroep krachtens examen en stage. In het bedrijfsleven erkent men, dat de accountant deskundig is ter zake van het controleren van administraties, het geven van belastingadviezen en het adviseren van de bedrijfsleiding.

De Canadese accountant oefent zijn beroep uit met integriteit, onafhankelijkheid en toewijding voor de belangen van zijn client. Hij is zich echter nog onvoldoende bewust van zijn voorname plaats in het bedrijfsleven en de meningen der accountants zijn onderling verdeeld over de wijze, waarop zij hun functie moeten uitoefenen. Buiten het bedrijfsleven heeft de accountant zich nog niet de plaats verworven, die hem toekomt. De schrijver gaat in het kort na, wat er volgens hem nog meer met betrekking tot het accountantsberoep in Canada te wensen over blijft.

De accountants voldoen aan de definitie van een „profession”. Immers, de accountants vormen een groep van individuen met eigen tucht; zij zijn dragers van een speciale vaardigheid, die de vrucht is van ervaring en opleiding en zij zijn bereid deze bekwaamheid uit te oefenen primair in het belang van anderen. Tenslotte is een van de meest naar voren tredende kenmerken van de accountant onafhankelijkheid en wel in tweeërlei betekenis: hij is de beoefenaar van een vrij beroep en hij moet tevens onafhankelijk van zijn client zijn. De toekomst van het accountantsberoep zal er in hoge mate van afhangen hoe de accountant er in zal slagen deze onafhankelijkheid te handhaven.

A II - 1

The Canadian Chartered Accountant, december 1958

E 635.451 : E 741.23

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

II. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE ALS WETENSCHAP

Economie d'exploitation ou économie de l'entreprise

Perridon, Louis. — In dit artikel analyseert de schrijver de plaats van de bedrijfshuishoudkunde in de economische wetenschap. Als de productiecél naar winst streeft spreekt men van „entreprise”, anders van „exploitation”. De bedrijfshuishoudkunde onderzoekt de economische verschijnselen, die zich in deze „cellules de production” voordoen. De auteur wil de bedrijfseconomie „économie de l'entreprise” noemen en treedt naar aanleiding hiervan in een polemie met Stramm, die in dezelfde periodiek (juni 1958) de term „économie d'exploitation” verdedigde op grond van het feit, dat deze term nauw zou aansluiten bij het Duitse „Betriebswirtschaftslehre”.

Vervolgens stelt de schrijver, dat de bedrijfseconomie een zelfstandig deel van de economische wetenschap vormt en onderzoekt hij de verhouding tot de sociale economie. De sociale economie bestudeert de economische verschijnselen, die zich voordoen buiten de productiecellen, terwijl de bedrijfseconomie deze productiecellen zelve tot studie-object heeft. Beide wetenschappen vullen elkaar dus aan, maar de ene is niet ondergeschikt aan de andere. De productiecellen treden met elkaar in contact via de markten. In de prijstheorie ligt dus het aanrakingsvlak tussen bedrijfseconomie en sociale economie. De auteur

sluit zich aan bij Limperg's wens, dat beide wetenschappen dichter naar elkaar toe zullen mogen groeien.

In het laatste deel van het artikel wordt onder andere vastgesteld, dat de theorie van de Amsterdamse School een goede basis vormt voor de verdere ontwikkeling van de bedrijfshuishoudkunde. Deze theorie oefent zowel op wetenschap als praktijk heden ten dage een grote invloed uit. De grote verdienste van Limperg is, dat hij de bedrijfseconomie een hechte eenheid gaf door haar te baseren op een wetenschappelijke waardeleer. De theorie van Limperg is idealistisch in Hegeliaanse zin en normatief.

Ba II - 2
E 011.412

Revue française de comptabilité, februari 1959

III. WAARNEMINGSMIDDELEN

Sampling as an exact science

Kendall, M. G. — Volledig onderzoek van een universum is meestal zeer kostbaar en tijdrovend. Zodoende volstaat men doorgaans met een steekproef. Soms ook is volledig onderzoek zinloos, zoals bijvoorbeeld in het geval van een onderzoek naar de kwaliteit van een hoeveelheid explosieven.

Allereerst dient men na te gaan onder welke omstandigheden een steekproef betrouwbaar is, vervolgens hoe groot de steekproef zal moeten zijn en hoe men met een minimum aan kosten de steekproef kan trekken.

Het is niet altijd eenvoudig om een systematische vertekening in de steekproef te voorkomen. Men zal de eenheden volkomen toevallig uit het universum moeten trekken. In het geval van een enquête is er groot gevaar, dat dan toch nog een systematische vertekening ontstaat, doordat een bepaald type mens niet antwoordt. Natuurlijk kunnen er ook fouten komen tengevolge van het onjuist beantwoorden van vragen; men kan pogen dit te ondervangen door het opnemen in het enquête-formulier van vragen, die elkaar controleren.

Een ander probleem betreft de conclusies, die mogen worden getrokken uit de resultaten van de steekproef. De statistiek heeft een formule opgesteld voor de berekening van de kans, dat de gevonden steekproefwaarde juist aangeeft, dat de waarde van het onderzochte verschijnsel in de werkelijkheid binnen zekere grenzen zal liggen.

Het artikel wordt besloten met een voorbeeld.

Ba III - 2
E 76

Lloyds Bank Review, januari 1959

V. LEER VAN DE FINANCIERING

De functie van de Amsterdamse effectenbeurs en de techniek van de beurshandel

D., P. H. — In onze volkshuishouding neemt de Amsterdamse effectenbeurs een voornaam plaats in. Zij is de centrale marktplaats voor de verhandeling van in effecten belegd vermogen en de centrale emissiemarkt voor overheid en bedrijfsleven.

Gezien haar betekenis voor onze economie is het van het grootste belang, dat het marktapparaat zo goed mogelijk functioneert. Men beoogt dit te bereiken onder andere door een strenge reglementering van de effectenhandel. Centralisatie van vraag en aanbod maakt juiste prijsvorming mogelijk, onder toezicht van een commissie voor de notering. Slechts leden van de Vereniging voor de Effectenhandel en hun bedienden hebben toegang tot de beursvloer. Voor het lidmaatschap worden strenge eisen gesteld.

Om te kunnen worden verhandeld dient het fonds te voldoen aan een reeks van voorwaarden, omschreven in het reglement voor het opnemen van fondsen in de prijscourant. Het besluit van het bestuur om een fonds in de officiële prijscourant op te nemen, moet door de minister van financiën worden goedgekeurd.

Ook incurante fondsen, die niet officieel zijn genoteerd, worden door de leden van de Vereniging voor de Effectenhandel verhandeld.

Tot slot behandelt de schrijver de techniek van de verhandeling en van de koersvorming.

Ba V - 3
E 324.21

Financiële Overheidsbeheer, januari 1959

Het ontwerp van wet op het afbetalingsstelsel

Luyerink, Mr. J. H. — De schrijver geeft een korte samenvatting van de inhoud en strekking van het wetsontwerp betreffende het afbetalingsstelsel en verbindt hieraan een aantal kritische opmerkingen. Onder meer wordt erop gewezen dat de persoonlijke leningen in het ontwerp nergens zijn geregeld; hieruit blijkt volgens de schrijver dat iedere regeling reeds is verouderd vóór zij van kracht wordt.

Voorts vraagt de auteur zich af, of het uit conjunctureel oogpunt wel belangrijk is of men 90 dan wel 95 procent van alle transacties vangt. Het dooreenhalen van het conjunctuurbeheersingsmotief en het sociale motief doet het wetsontwerp hinken en wordt als on-

gewenst gekenschetst. De schrijver werpt verder de vraag op, in hoeverre de opgelegde formaliteiten en ambtelijke bemoeiingen in verhouding staan tot het te verwachten resultaat. Tevens wordt erop gewezen dat sancties op overtreding van een deel der voorschriften ontbreken.

Ba V - 5c
E 325.321

Economisch Statistische Berichten, 14 januari 1959

De interne financiering in het licht der structuurveranderingen bij de onderneming

Treep, Dr. A. — De structuur bij de grote ondernemingen is veranderd. In de eerste plaats is de marktform gewijzigd en heeft een gereguleerde marktevenwicht de plaats ingenomen van de ongebreidelde prijsconcurrentie. De tweede verandering ligt op het terrein der financiering, waar de interne financiering veel belangrijker is geworden dan voorheen. Wat betreft de externe financiering zijn de institutionele beleggers een rol gaan spelen als aanbieders van risicodragend vermogen.

De schrijver poneert de stelling, dat in verband met de wet der continuïteit winstinhouding noodzakelijk is om de positie van de onderneming te handhaven. Een deel van de ingehouden winst is, gezien vanuit de continuïteitsgedachte en in het licht van het dynamisch karakter van het economisch gebeuren, geen winst doch vertegenwoordigt in feite een structureel kostprijselement. Dit houdt in dat de hiervoor bestemde bedragen niet voor uitkering in aanmerking komen.

Ba V - 6
E 342

Economisch-Statistische Berichten, 7 januari 1959

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

Organisatie-varia

Hoogewerf, J. J. — Hier wordt de aandacht gevestigd op enkele recente ontwikkelingen ten aanzien van de „organisatie-kunde” en van het onderwijs daarin.

Zes jaar geleden werd in Delft opgericht het Research-Instituut voor Bedrijfswetenschappen. Hoofddoel is de ontwikkeling van bedrijfsorganisatie als zelfstandige wetenschap. Het instituut werkt nauw samen met de Technische Hoge School. Voor 1958-1959 staan een aantal projecten op het programma, zoals het „computer project”, dat beoogt een analyse te maken van de betekenis van de elektronische rekenmachine voor het bedrijfsbeheer en het „project doorstromingsnelheid”, dat de omloopsnelheid van de geld- en goederenstroom onderzoekt.

Met medewerking van alle inrichtingen van Hoger Onderwijs in Nederland, die contacten hebben met de praktijk van het bedrijfsleven, werd in het leven geroepen de Stichting Interacademiale Opleiding Organisatiekunde, onder voorzitterschap van Dr Ir F. Q. den Hollander. De bedoeling is een post-academiale opleiding te geven, waarbij op de voorgrond staat het denkbeeld, dat economen en ingenieurs in hun beschouwingen over organisatievraagstukken naar elkander toe moeten groeien. Men heeft geen speciale opleiding op het oog, maar integratie van de langs verschillende wegen verkregen kennis voor diegenen, die reeds enige tijd in de praktijk werkzaam zijn geweest.

Het Nederlandse Genootschap van Opleiders voor Comptabele en Economische Examens wijdde een algemene vergadering aan een referaat van Dr R. van Maanen over „de functie der industriële organisatie en de functionele organisatie”. De aandacht van het Genootschap voor dit onderwerp opent het perspectief, dat ook bij de opleiding van kandidaten voor comptabele en economische examens „het organiseren” in toenemende mate tot zijn recht zal komen.

Ba VI - 1
E 64

Maandblad voor Bedrijfsadministratie en -Organisatie, januari 1959

How to use market-share measurement

Oxenfeldt, Alfred R. — De bepaling van het marktaandeel is nog onvoldoende bestudeerd. Te vaak nog past men in de praktijk de gebruikelijke techniek automatisch toe.

De bedrijfsleiding moet het marktaandeel kennen om het resultaat van het bedrijfsbeleid te kunnen beoordelen en om de toekomstige afzet te begroten en het deel te bepalen, dat deze vermoedelijk zal uitmaken van de totale markt.

De bepaling van het marktaandeel is alleen bruikbaar als een hulpmiddel voor het bedrijfsbeleid indien men veranderingen in het marktaandeel niet automatisch interpreteert als de gevolgen van een goed of een slecht bedrijfsbeheer. Men zal de berekeningen omtrent het marktaandeel moeten aanvullen met andere gegevens met betrekking tot de markt, d.w.z. met een gedetailleerde marktanalyse.

Ba VI - 12
E 641.254

Harvard Business Review, januari-februari 1959

Lijn en staf: het specialistenrapport

Maanen, Dr. R. van — In dit artikel wordt een bepaald facet besproken van de verhouding tussen de specialist die in een staffunctie werkt en de bedrijfsfunctionaris die werkzaam is in de primaire bevelslijn. Het gaat daarbij in het bijzonder om de wijze van rapporteren over een afdeling of instantie; bij de behandeling van de hierbij te volgen werkwijze komen allerlei „voetangels en klemmen” ter sprake welke bij de aanstelling van een specialist onder het oog dienen te worden gezien. Voorts wordt nader ingegaan op de vraagstukken welke rijzen wanneer de specialist werkzaam is in een onderneming van meer complexe structuur, bijvoorbeeld een concern. Hier verkrijgt de specialist zijn gegevens dikwijls niet van de directe ondergeschikten van zijn opdrachtgever, doch van tweedegraads of verdere ondergeschikten. Dit schept nog bijzondere organisatieproblemen.

De schrijver ontwikkelt een werkschema voor de opeenvolgende fasen der rapportering.
Ba VI - 13 *Doelmatig Bedrijfsbeheer, januari 1959*
E 641.2

Bedrijfsinformatie en de functie van „management control coördinator”

Sebus, Drs G. M. W. — De kenmerken van een slechte bedrijfsinformatie zijn: het verzamelen van overbodige gegevens, maar het ontbreken van essentiële, het verrichten van dubbel werk en het ontbreken van continuïteit. In dit artikel wordt nagegaan hoe men in een grote Amerikaanse vliegtuigfabriek deze gebreken in de informatie heeft verholpen.

Gezien de omvang van het bedrijf bleek een aparte functionaris, de „management control coördinator” nodig om dubbel werk te voorkomen en uniformiteit in de berichtgeving te verzekeren. Hij moet een systeem van bedrijfsoverzichten van alle fasen van de bedrijfsvoering invoeren, respectievelijk verbeteren, en bijhouden. Hij hoeft geen conclusies te trekken ten aanzien van het bedrijfsbeleid en is ook niet verantwoordelijk voor de juistheid van de hem verstrekte cijfers. De bedrijfsoverzichten moeten een overzicht geven van de huidige situatie, benevens een norm en een prognose. Functioneel staat de „management control coördinator” rechtstreeks onder de vice president en de „general manager”, dus op hetzelfde niveau als de bedrijfsleider.

De schrijver bespreekt als voorbeeld van een bedrijfsoverzicht de voortgangscontrole in genoemde fabriek. Hij concludeert daaruit, dat het kernpunt is, dat men de bedrijfsinformatie moet beschouwen als een samenhangend systeem en men één persoon verantwoordelijk moet stellen voor het doeltreffend functioneren van dit systeem.

Ba VI - 13 *Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, februari 1959*
E 641.29

Reorganisatie materiaalbeheer

Mackelenbergh, Ir. M. C. W. van — Reeds in een middelgrote fabriek is de goede organisatie van de materiaalvoorziening een belangrijk probleem. Coördinatie tussen diverse afdelingen is vereist, alsmede een soepele communicatie en informatie. De schrijver bespreekt hoe men bij een fabriek van electrotechnische apparaten en chemische produkten deze problemen heeft opgelost.

Men creëerde een materiaalbureau, waarin het materiaalbeheer werd gecentraliseerd, met als administratief hulpmiddel een vlakliggend kaartstelsel. Dit bureau bestelt bij de afdeling Inkoop de materialen van derden en bij de afdeling Planning de onderdelen, die in eigen bedrijf worden aangemaakt. Het bureau is opgenomen in het Bedrijfsbureau.

Zeer gedetailleerd bespreekt de schrijver de materiaalstroom, de bevoorrading van het magazijn, de toelevering aan de montage, de details van de uitvoering en de administratieve hulpmiddelen, die men daarbij gebruikt.

Dankzij de reorganisatie van het materiaalbeheer bleven de fabrieksvoorraden op het oude niveau, terwijl de produktie met 25 % toenam. Het centraal materiaalbeheersapparaat is in staat om snel iedere inlichting over de materiaal situatie te geven en is zodoende geworden tot een waarlijke „tool for management”.

Ba VI - 15 *Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, februari 1959*
E 641.251 : E 641.233

De problematiek van de leiding der ondernemingen

Ploeg, M. J. van der — De schrijver schetst in het kort een aantal tendensen die invloed hebben op de tegenwoordige ondernemingsleiding. Op het terrein van de techniek is de belangrijkste ontwikkeling wel de „automatisering”; op commercieel gebied is een nauwere samenwerking van de verkoopleiding met de centrale leiding noodzakelijk geworden, terwijl de planning van het produkt meer op de voorgrond komt. Op economisch gebied zijn de structuurproblemen van onze samenleving gaan prevaleren boven de vraagstukken der conjunctuurbeheersing; de „groei” vraagstukken worden steeds belangrijker. Voorts gaat de schrijver nog in het kort in op de inflatie, op de arbeidsproductiviteit en op de gewijzigde opvattingen op sociaal terrein. De betekenis van het winststreven, de finan-

cieringsproblematiek der hedendaagse ondernemingen en het vraagstuk der „public relations” worden eveneens kort aangestipt.

Ba VI - 16
E 641.22

Maandblad voor Bedrijfsadministratie en -organisatie, januari 1959

Supervision: a neglected ingredient of the marketing mix

Davis, Prof. R. — Het is gebleken, dat de verkoopleider een grote invloed heeft op de resultaten van de verkopers. De functies van de verkoopleider zijn onder andere: selectie en opleiding van het commerciële personeel, leiding over ondergeschikten-verkopers, leiding van zijn kantoorverkoop. De uitoefening van deze functies vereist verscheidene bekwaamheden zoals technische kennis, de bekwaamheid om met mensen om te gaan, analytisch vermogen. Gezien deze eisen is het niet steeds gewenst om verkopers te promoveren tot leiders van de verkoopafdeling. Immers, het zijn geheel andere bekwaamheden, die iemand een succesvol verkoper doen zijn.

Er zijn verschillende methoden en bekwame verkoopleiders aan te trekken en te vormen; bijvoorbeeld: men belast potentiële kandidaten incidenteel met leidende werkzaamheden, men gaat na welke verkoper onder zijn collega's beschouwd en aanvaard wordt als een geboren leider; men past een psychologische test toe, enzovoorts. Heeft men eenmaal iemand geselecteerd, dan dient hij zorgvuldig te worden opgeleid door zijn superieur. Aanbevelenswaardig is het hem een cursus te laten volgen, hetzij aan de bedrijfsschool, hetzij aan een los van het bedrijf staand instituut. Ook is het gunstig om periodiek bijeenkomsten en conferenties van verkoopleiders te organiseren en hen aan te sporen tot zelfstudie.

Zodoende kan men de leiding van de verkoopafdeling aanzienlijk verbeteren en daardoor de resultaten van de verkopers verhogen.

Ba VI - 21

Tijdschrift en Efficiëntie en Documentatie, februari 1959

E 641.252 : E 641.22

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

De zakelijke kant van een Ideeënbuss in voor- en tegenspoed

Nolst Trenité, J. G. — Tegen de achtergrond van een opsomming van de directe en indirecte voordelen van een goede ideeënbuss, worden gegevens verstrekt over hetgeen met dit systeem bij de Hoogovens werd bereikt.

Het simpele, enkelvoudige idee dat de kosten per eenheid produkt doet dalen, hetzij door een direkte besparing, hetzij door een produktieverhoging met gebruikmaking van dezelfde apparatuur, maakt in de Ideeënbuss de beste kansen op hoge beloning. Het aantal inzendingen en de als gevolg daarvan bereikte jaarbesparingen worden over de jaren na 1950 geanalyseerd en toegelicht.

Vervolgens bespreekt de auteur het belang van de Ideeënbuss bij neergaande conjunctuur. Hoewel bij een beperkte afzetmogelijkheid de produktieverhogende ideeën veel van hun waarde zullen verliezen en de bedrijfsleiding zelf zich meer in details zal gaan verdiepen dan voorheen, wordt voorspeld dat de Ideeënbuss ook in tijden van tegenspoed een belangrijke plaats in het directiebeleid zal blijven behouden. Zelfs een groei tegen de conjunctuur in wordt niet onmogelijk geacht.

Ba VII - 1

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, januari 1959

E 641.210.5

Aandeelhoudersrechten van werknemers (co-partnership en certificaatstelsel)

Boer, Dr Ir H. de — De Commissie Bezitsspreiding heeft onderzocht „of en op welke wijze de arbeider in de gelegenheid behoort te worden gesteld zich aandeelhoudersrechten te verwerven ook onafhankelijk van een verwerving uit hoofde van winstdeling”. Uit het onderzoek bleek, dat in de praktijk veelal de aandelen door de onderneming tegen een vaste koers worden verkocht en gekocht. Volgens de schrijver denatureert dit het aandeelhouderschap en vermindert het het belang, dat de werknemers bij het floreren van de onderneming hebben. Hij heeft dan ook ernstige critiek op de conclusie van de commissie, dat co-partnership een waardevolle bijdrage levert tot de vorming van duurzaam bezit.

Als argument voor het verschaffen van aandeelhoudersrechten aan werknemers voert de commissie onder andere aan, dat dit leidt tot medezeggenschap van de werknemer, vooral in geval van co-partnership. Voorwaarde hiertoe is echter een samenwerking van leiding en werknemers gericht op het doen slagen van het stelsel. Volgens de schrijver is het onnodig een dergelijk stelsel in te voeren indien er in het bedrijf reeds een sfeer van samenwerking heerst en omgekeerd komt er een moeilijke situatie indien het stelsel van co-partnership en medezeggenschap fungeert en een der voorwaarden van slagen, die voorheen aanwezig was, komt te vervallen.

Ba VII - 3 *Tijdschrift voor Vennootschappen, Verenigingen en Stichtingen, januari 1959*
E 641.216.3

Selectie van vertegenwoordigers

Raymakers, J. A., psych. d.r.s. — Het aanbod van vertegenwoordigers is zeer ruim en zeer gevarieerd van samenstelling, omdat de commerciële sector nog nauwelijks diploma's kent. Velen die niet willen of kunnen leren, zien in de vertegenwoordiging een geschikte uitwijkmogelijkheid. Daar komt bij, dat het vertegenwoordigersberoep vele aantrekkelijke facetten heeft.

In vele middelgrote en kleine bedrijven is men in slechts in zeer geringe mate bekend met de concrete taakuitoefening van de vertegenwoordigers en de daaruit af te leiden eisen. Hoewel men in het algemeen het belang van goede taakomschrijving en functieanalyse onderkent reikt „het personeelsbeleid” veelal nog niet tot de verkooporganisatie. Om betrouwbaar te kunnen selecteren moet men niet alleen de kandidaten juist beoordelen, maar evenzeer de functie kennen.

Ondanks de gevarieerdheid van de taak van de vertegenwoordiger leert de praktijk, dat een grove taakomschrijving een voldoende duidelijk inzicht geeft in de eisen, waaraan iedere vertegenwoordiger min of meer moet voldoen. Bij vergelijking van een aantal functieanalyses valt het op, dat het accent meer valt op eigenschappen die verband houden met het karakter, dan op eisen met betrekking tot intelligentieniveau, kennis en vaardigheden.

Het beoordelen van iemands karakter is echter een moeilijke opgave. Hoewel het goed geleide sollicitatiegesprek een voornaam hulpmiddel daarbij is, heeft het zijn gevaren. Daarom is het aanbevelenswaardig meer interviewers in te schakelen, bijvoorbeeld: directeur en personeelschef. Daarnaast kan men het interview aanvullen met psychologisch onderzoek door een bedrijfspsycholoog, mits deze goed georiënteerd is ten aanzien van de concrete functie. Het advies van de psycholoog heeft ook zijn beperkingen, vooral met betrekking tot werkwijze en betrouwbaarheid. Deze zijn nl. sterk afhankelijk van de werksituatie en de huiselijke omstandigheden, zodat men dus hier nauwelijks kan spreken van „eigenschappen”.

Ba VII - 5

Gids voor personeelsbeleid arbeidsvraagstukken sociale verzekering, januari 1959

E 641.212.3

The installation of a job evaluation program

Grant, H. C. — In een bedrijf kan behoefte ontstaan aan een nieuw systeem van beloning, onder andere door lage produktiviteit of moeilijkheden bij het aantrekken van bepaalde soorten arbeid. Soms ook vereist het bestaande systeem een te ingewikkelde loonadministratie. Men kan dan overgaan tot het invoeren van functieanalyse. Indien echter het bestaande beloningssysteem bevalt, is het onverstandig dit te vervangen door functieanalyse, alleen omdat men meent, dat dit „modern” is. Het is nodig, dat men de grenzen van de functieanalyse beseft en deze ook niet verwart met „merit-rating”. Functieanalyse beoogt de relatieve waarde van verschillende soorten van arbeid te bepalen, aan de hand van de plichten, verantwoordelijkheden en bevoegdheden welke aan elke functie zijn verbonden. „Merit-rating” waardeert de effectiviteit waarmee iemand een bepaald werk verricht. Functieanalyse bepaalt de rangorde van de diverse soorten werk, maar nog niet direct hun beloning.

Alvorens men functieanalyse invoert dient aan alle werkers in het bedrijf het doel en de methode van het systeem uiteen te worden gezet.

Er zijn diverse soorten van functieanalyse in gebruik. De schrijver geeft een korte behandeling van een aantal systemen en concludeert, dat het van de omstandigheden zal afhangen aan welk systeem men de voorkeur zal geven in een concreet geval. Geen der systemen is superieur in alle gevallen.

Het artikel wordt besloten met een voorbeeld van de invoering van functieanalyse in een eenvoudige situatie.

Ba VII - 5

The Canadian Chartered Accountant, januari 1959

E 641.212.21

Interne opleiding van technisch-commerciële functionarissen

Leuwijn, M. — Bij de Philips bedrijven in Eindhoven worden degenen, die voor het vervullen van een technisch-commerciële functie in aanmerking komen eerst in de praktijk getraind. Voldoet de kandidaat dan ondergaat hij daarna een vormingsperiode van één jaar, gedurende welke hij deelneemt aan besprekingen en verschillende fabrieksafdelingen bezoekt. De beste krachten volgen daarna één jaar lang een kadercursus, waarbij zij wekelijks een inleiding bijwonen van een expert uit een van de verscheidene bedrijfsgroepen. Er worden discussiegroepen gevormd, zodat de deelnemers onder toezicht van de cursusleider tot zelfwerkzaamheid worden gebracht.

De schrijver pleit voor het scheppen van een technisch-commerciële opleiding bij het voorbereidend hoger en hoger onderwijs, omdat naar zijn mening nu het bedrijfsleven een taak vervult, die aan het onderwijs zou moeten toevallen.

Ba VII - 7

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, februari 1959

E 641.25 : E 641.212.4