REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFTLITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

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

A. ACCOUNTANCY

III. LEER VAN DE INRICHTING

The Development of Internal Auditing Concepts

Blair, J. F., Dexter, H. E. en Lennon, F. W. — In de Verenigde Staten is gedurende de laatste tien jaar de „interne accountant” in vele bedrijven een onmisbare figuur geworden. In een drietal korte beschouwingen wordt de inhoud van zijn functie geschetst en wordt nagegaan hoe deze is ontstaan, en welke uitwerking deze ontwikkeling op de organisatie der bedrijfshuishouding heeft. De functie is vandaag feitelijk tweeledig. Zij omvat zowel het onderzoeken van de financiële gegevens en van de administratieve werkwijzen en de interne controle, als ook speciale onderzoeken en overzichten in opdracht van de leiding. Deze laatste onderzoeken kunnen rechtstreeks betrekking hebben op het bedrijfsgebeuren, zodat het accent bij de functie van de „interne accountant” vooral in de laatste tijd min of meer is verschoven van de administratieve zijde naar de beheerskant. Dat neemt echter niet weg dat de verantwoordelijkheid voor de interne controle altijd een belangrijk onderdeel van zijn taak blijft.

A III - 4
E 722.4

The Internal Auditor, Maart 1954

IV. LEER VAN DE CONTROLE

Auditing Uses of Statistics - Underlying Concepts - Some Experimental Applications

Rowles, B. M., en Johnson, R. W. — In het eerste artikel wordt ingegaan op de statistische grondslagen, welke voor de accountant van belang kunnen zijn in verband met het gebruik maken van steekproeven bij de controle. Behandeld worden o.m. de wijze van selecteren van steekproeven, de berekening van de mogelijke fout, en de verificatie van de betrouwbaarheid.

Het tweede artikel bevat de beschrijving van een tweetal toepassingen van de statistische methode bij de controle; in beide gevallen werden gunstige resultaten bereikt, d.w.z. dat de steekproef belangrijk kon worden verkleind zonder dat de betrouwbaarheid der conclusies werd aangetast.

A IV - 3
E 76

The Internal Auditor, Maart 1954

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

III. WAARNEMINGSMIDDELEN

Mathematical Programming

Henderson, A. en Schlaifer, R. — Dit artikel beoogt, ten behoeve van het bedrijfsleven een beeld te geven van de praktische mogelijkheden welke door bepaalde wiskundige technieken worden geboden. Het gaat hier met name om de oplossing van minimum- en maximumvraagstukken, indien in beginsel lineaire verbanden tussen de variabelen bestaan. Vooral bij vestigingsplaats- en transportproblemen is aan deze voorwaarde veelal voldaan, zoals met enkele sprekende voorbeelden wordt verduidelijkt. Echter kan van deze technieken ook dikwijls gebruik worden gemaakt voor minder

eenvoudige vraagstukken, zoals de berekening van het voordeligste productievolume, de beste bezetting of combinatie van duurzame productiemiddelen, de voordeligste productsamenstelling, en dergelijke. Men heeft dan wel niet altijd met lineaire afhankelijkheden te doen, maar kan deze in bepaalde gevallen kunstmatig scheppen door vereenvoudigende veronderstellingen in te voeren. Uiteraard is grote voorzichtigheid hierbij geboden, en er is nooit sprake van een zonder meer toepassen van een pasklare techniek.

Schrijver behandelt de aard en het belang der met dergelijke berekeningen te verkrijgen voordelen, en gaat in een aanhangsel nader in op enkele vereenvoudigde berekeningstechnieken welke in de V.S. worden toegepast op niet al te ingewikkelde gevallen. Er wordt naar een aantal Amerikaanse publicaties op dit gebied verwezen voor verdere bijzonderheden.

B a III - 2
E 013.21

Harvard Business Review, Mei/Juni 1954

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

Het begrip industrial relations; samenhang met public relations

Kingma, M. J. — Het begrip industrial relations omvat het besteden van een systematische aandacht aan de onderlinge relaties der mensen in een gemeenschap ten einde een verantwoorde verhouding te scheppen tussen de werkers en de vruchten van hun arbeid.

Verbetering der industrial relations wordt gebaseerd op een psychologische bestudering van de mens in groepsverband. De drang tot opvoering der efficiëntie moet men combineren met de erkenning van het mens-zijn van de arbeider.

Voor de toepassing kan men geen algemene concrete richtlijnen geven. Zij zijn voor iedere onderneming verschillend en hangen af van de aard van het bedrijf. In het algemeen kan men opmerken, dat de arbeider inzicht dient te hebben in de gehele organisatie van het productieproces en de diensten, die hierdoor aan de gemeenschap worden bewezen. Hiermede activeert men verantwoordelijkheidsbesef en integriteit bij de werknemers, hetgeen van groot belang is voor de verhouding tussen de onderneming en derden.

Voor al voor de grote ondernemingen acht de auteur een aparte systematische beoefening van de techniek der industrial relations van groot belang. Men vergroot de productieve krachten der onderneming en geeft de arbeider een plaats in de samenleving, waar hij zich als mens thuis voelt.

B a VI - 1
E 641.291

Economisch Statistische Berichten, Mei 1954

De consequenties van 20 : 80

W., v. d. — Een beschouwing over typebeperking, naar aanleiding van de eerste conferentie van de Werkgroep typebeperking, welke kort geleden te Amsterdam is gehouden. Het verschil tussen normalisatie en typebeperking ligt o.m. hierin, dat de laatstgenoemde uitgaat van bestaande uitvoeringen van producten en tracht daarin een zo groot mogelijke en verantwoorde beperking na te streven, terwijl normalisatie vaak nieuwe — namelijk de meest doelmatige — uitvoeringsvormen schept, en daarbij een logische opeenvolging van typen nastreeft.

Schrijver vraagt zich af, hoe het komt dat de verscheidenheid in typen van onze productie zo groot is, en wat dit aan onnodige kosten meebrengt. Vele bedrijven missen de gegevens inzake de méér-kosten voor het voortbrengen van afwijkende producttypen. Omstellingen in het productieproces vergen belangrijke kosten in verband met demonteren, schoonmaken, opnieuw instellen van machines, technische en administratieve voorbereiding van een productie-opdracht, aanvoer van grondstoffen en hulpmiddelen enz. Bovendien leidt omstelling tot productieverlies, want tijdens het omstellen staat de voortbrenging stil.

Schrijver beveelt de methode van Multi-Moment-Opname aan als een middel om inzicht te krijgen in de omvang van het tijdverlies, en geeft aan hoe men deze methode hiervoor kan toepassen. Tenslotte wordt nog gewezen op de mogelijkheid van verhoging van de arbeidsvaardigheid en vereenvoudiging van toezicht en leiding, welke besloten ligt in beperking van de productieveerscheidenheid.

B a VI - 4
E 612.511

Tijdschrift voor Efficiënte Bedrijfs Organisatie, Mei 1954

Enige voorraadproblemen

Romeyn, drs P. en Groeneveld, drs P. H. — De schrijvers bespreken in dit artikel hoofdzakelijk het vraagstuk van de grootte van de werkelijke voorraad, het ontstaan van afwijkingen met de normale voorraad en de voorraadprognose. Als uitgangspunt wordt genomen een productieproces met gelijkmatige productie en afzet.

De samenhang tussen bestelserie, veiligheidsvoorraad en normale voorraad is van belang. De optimale bestelserie wordt bepaald door een analyse van kosten van bestellen, vervaardigen en opslag. Veiligheidsvoorraad is de extra voorraad om aan toevallige fluctuaties het hoofd te kunnen bieden. Uit de bestelpolitiek vloeien normen voor de normale voorraad voort. Indien de voorraad groter is dan de veiligheidsvoorraad plus bestelserie spreekt men van surplusvoorraad. De oorzaken van het ontstaan van surplusvoorraden moeten gevonden worden. Automatisch kunnen surplusvoorraden verdwijnen, doordat bij hogere omzetten een hogere normale voorraad behoort. Verder kunnen zij verdwijnen door geforceerde verkoop en ingrijpen in de productiesfeer.

Het bepalen van surplusvoorraden is een omvangrijk werk. De schrijvers geven in het artikel een berekeningswijze. Voor zeer grote bedrijven kan de analyse van de surplusvoorraden benaderd worden per artikelgroep en per type. De ordergrootte in de fabriek is ook een belangrijke factor voor deze berekening.

B a VI - 7
E 643.52

Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Mei 1954

Efficiënte Distributie van Levensmiddelen

Woestijne, Dr W. J. v. d. — Naar aanleiding van de bevindingen van een studiegroep welke in de V.S. de methoden in de levensmiddelendistributie onderzocht, wordt een vergelijking gemaakt tussen de structuur dezer distributie in de Verenigde Staten en in Nederland. Het belangrijkste verschijnsel is volgens de studiegroep de „one-stop-shopping”, d.w.z. de sterke uitbreiding van het assortiment, zodanig dat zeer vele kruidenierszaken tevens vlees, groente en fruit, suikerwerk, brood enz. verkopen. Terwijl in Nederland op elke 120 inwoners één gespecialiseerde levensmiddelenzaak (slagerij, bakkerij, groente en fruitwinkel etc.) voorkomt, vindt men er in Amerika dan ook slechts één op de 1250 inwoners; de dichtheid der kruidenierszaken daarentegen ligt in beide landen ongeveer gelijk.

Een vergelijking van de frequentieverdelingen ten aanzien van de grootte van deze bedrijven in beide landen voert tot de conclusie dat grote verschillen vooral optreden bij de grotere bedrijven: die hebben in Amerika een aanmerkelijk grotere omvang dan in Nederland. Dit kan waarschijnlijk uit het hierboven vermelde grotere assortiment worden verklaard.

Een en ander wordt voor de ontwikkeling van de Nederlandse levensmiddelendistributie van groot belang geacht, hoewel tegenover de door bedrijfsvergroting te bereiken economische en sociale winst ook nadelen staan.

B a VI - 9
E 638.153.2

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Mei 1954

Commerciële aanpassing aan de drang tot expansie

De Bruyn, A. L. — Aan de drang tot expansie van de ondernemers liggen vaak meer psychologische dan zuiver zakelijke motieven ten grondslag. De vergroting van de capaciteit van het bedrijf wordt dikwijls niet getoetst aan de resultaten van een wetenschappelijk verantwoorde marktanalyse.

Vergroting van afzet en productiecapaciteit vereist maatregelen, zowel van technische, financiële of administratieve aard, als t.a.v. de verkoop. In dit artikel bespreekt de schrijver hoofdzakelijk de maatregelen met betrekking tot het laatste.

De verkoopleiding wordt geconfronteerd met het vraagstuk van het scheppen van afzetmogelijkheden tegen de druk van de concurrentie in.

De ondernemer kan bij expansie of de capaciteit voor de bestaande artikelreeks opvoeren of de artikelreeks met nieuwe artikelen uitbreiden. De commerciële aanpassing kan geschieden door vergroting van het marktaandeel in bestaand afzetgebied, vergroting van omzet bij bestaande relaties, regionale uitbreiding van bestaand afzetgebied en uitbreiding van relaties in bestaand afzetgebied. Verder geeft de schrijver nog een overzicht van organisatorische mogelijkheden, zoals intensieve reclame in het afzetgebied, vorming van depôt- en verkoopsteunpunten en bestudering van de taakstelling der vertegenwoordigers.

B a VI - 12
E 641.254

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, Mei 1954

Amerikaanse stemmen over de controller's functie

Schroeff, Prof. Dr H. J. van der — Naar aanleiding van een serie redevoeringen en een rapport hierover van een Amerikaanse efficiency-expert, worden enkele karakteristieke uitspraken van vooraanstaande Amerikaanse deskundigen over de functie van de controller weergegeven. Hieruit blijkt nog eens duidelijk, hoe hoog deze functie in de Verenigde Staten wordt aangeslagen.

B a VI - 13

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Mei 1954

E 641.223

Productieplanning en verkoopplanning voor nieuwe modellen

Mulder, R. — Bij het uitbrengen van nieuwe modellen is er vaak gebrek aan samenwerking tussen de productie- en verkoopafdeling. Door dit gebrek aan samenwerking en door een verkeerd inzicht in de positie van de detaillist, wordt soms de methode van het spuien van de restantvoorraden toegepast, die de relatie tussen de fabrikant en de detaillist schaadt en daarmee de verkoop remt. Een goede planning van productie en verkoop is daarom zeer noodzakelijk.

De schrijver bespreekt de eisen voor de productieplanning en verkoopplanning, in het bijzonder de ruimings- en introductieprocedure. Verder wijst hij erop, dat te frequente kleine verbeteringen t.a.v. de hoedanigheid van de artikelen nadelige gevolgen kunnen hebben voor het bedrijf.

B a VI - 19

Doelmatig Bedrijfsbeheer, Mei 1954

E 641.231.1

Door-to-Door Selling

Buell, V. P. — Aan de hand van de gegevens over de verkoop huis aan huis van consumentierijpe goederen door een aantal Amerikaanse fabrikanten, wordt nagegaan in hoeverre deze wijze van afzetten toekomst heeft. Er zijn bepaalde producten welke zich voor deze integratie lenen, maar niet zo erg veel. Het moeten goederen zijn met naar verhouding zeer hoge distributiekosten bij verkoop via de detailhandel. Verder heeft huis aan huis verkoop slechts zin voor goede kwaliteiten, omdat slechte ervaringen van één koper een heel district huiverig maken.

Artikelen welke op afbetaling worden verkocht, lenen zich veelal wel voor dit verkoopsysteem. Het artikel moet echter voor een hoog percentage der in een district gevestigde consumenten belang hebben, of wel de verbruikers die er voor in aanmerking komen moeten gemakkelijk te localiseren zijn, omdat anders de omzetten te laag blijven ten opzichte van de kosten. Goederen die gedemonstreerd moeten worden kunnen alleen langs deze weg worden afgezet als ze niet te groot of te zwaar zijn, en als het gemakkelijk is de verkopers het demonstreren te leren.

De conclusie luidt, dat het systeem waarschijnlijk geen grote rol zal gaan spelen in het distributiestelsel der Verenigde Staten, al zal het voor daartoe geschikte artikelen onder bepaalde omstandigheden zeker voordeel blijven bieden.

B a VI - 21

Harvard Business Review, Mei/Juni 1954

E 642.352

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Het mededelingenbord

Het wezen en de taak van het mededelingenbord worden in deze beschouwing belicht met behulp van sprekende illustraties. Het bord is een belangrijk communicatiemiddel, dat de leiding dient in zijn voorlichtende taak jegens het personeel en dat dus behoort tot de middelen ter verbetering van dat deel der Public Relations, dat interne- of personeelsrelaties wordt genoemd.

Wil het bord deze functie vervullen, dat dient op uiterlijk, opmaak, plaats, redactie en illustratie te worden gelet. Aan elk van deze punten wordt de nodige aandacht besteed. Belangrijk is ook de keus van de op het bord te behandelen onderwerpen.

Naast berichten over de ideëbus, propaganda voor veiligheid en zuinigheid, vóórpublicatie van advertenties, komen bijvoorbeeld productieresultaten en berichten over de prestaties van de concurrenten in aanmerking. Verder complimenten voor goed werk, vermelding van jarigen, jubilarissen, promoties e.d., en toekomstplannen van de directie. Aankondigingen van activiteiten van de personeelsvereniging en een agenda van de plaatselijke openbare gemakkelikheden zullen er eveneens op hun plaats zijn. Tenslotte kan men een wekelijkse brief van de bedrijfsleiding plaatsen, welke een goede gelegenheid biedt om de aandacht van het personeel op speciale punten te vestigen.

B a VII 1

Doelmatig Bedrijfsbeheer, Juni 1954

E 641.210.5

Voor en tegen de grafologie

De betekenis van de grafologie en haar bruikbaarheid bij het selecteren van personeel werd besproken op een vergadering van de Nederlandse Vereniging voor Bedrijfspsychologie; enkele punten uit de daar gehouden inleidingen worden in dit artikel samengevat.

Hieruit blijkt dat grote voorzichtigheid geboden is bij de hantering van de grafologie, in de eerste plaats omdat de opleiding der grafologen en het wetenschappelijk onderzoek op dit gebied beide nog veel te wensen overlaten. In de tweede plaats geeft echter de grafologie in het gunstigste geval slechts het oordeel van één mens over een ander mens, verkregen langs de weg van één methode. Wel kan het grafologische onderzoek een waardevol hulpmiddel zijn als onderdeel van een psychologisch onderzoek, waarbij ook andere methoden (zoals interview, intelligentietests, projectietests) worden toegepast.

In het bedrijf kan de grafologie diensten bewijzen bij de schifting van sollicitatiebrieven, al onthefte dit de opdrachtgever niet van de taak, zich ook zelf een oordeel te vormen op grond van de inhoud van de brieven. Ook ter verificatie van de eigen indruk na een sollicitatiegesprek kan men grafologie toepassen, maar indien de beide oordelen dan uiteenlopen, dient men zich van conclusies te onthouden.

Een grafologische persoonsbeschrijving is geen objectief oordeel over een mens en mag niet als zodanig worden gehanteerd. Indien een grafologisch oordeel over een in dienst zijnd personeel wordt gevraagd, behoort men vooraf de toestemming van de betrokkene te vragen.

B a VII - 5
E 641.212.3

Doelmatig Bedrijfsbeheer, Juni 1954

The Budget Comes of Age

Peirce, J. L. — Een beschouwing van de beginselen waarop budgettering dient te zijn opgebouwd, speciaal gezien in het licht van de menselijke verhoudingen in de bedrijfshuishouding. De „wasdom” van de variabele budgettering betekent namelijk volgens de schrijver niets anders, dan het overwinnen van psychologische fouten en de daaruit voortvloeiende weerstanden.

Zo kan een bedrijfsbegroting alleen goed werken als de leiding ermee beoogt, normen te geven en de werkelijke resultaten daarmee te vergelijken teneinde een gids te verkrijgen voor te nemen beslissingen. Het gaat niet goed, indien het budget bedoeld is als een instrument om de mensen onder druk te zetten en aldus tot grotere inspanning te krijgen. Verder dient een zorgvuldig overwogen planning de grondslag voor de begrotingscijfer te zijn, terwijl een goed omlijnde organisatiestructuur een absoluut vereiste is. De topleiding behoort verder actief aan het opstellen en vergelijken der cijfers deel te nemen. Ook op administratief gebied moet aan hoge eisen worden voldaan. De functie van de controller in dit verband is van veel belang, en wordt speciaal belicht.

B a VII - 5
E 641.231.3

Harvard Business Review, Mei/Juni 1954

Role playing bij chefs- en bazenopleiding

Het artikel geeft een korte beschrijving van een nieuwe techniek voor de opleiding van bazen en chefs en 64 wenken voor gebruikers.

Role playing is niets anders dan een soort toneel. Enkele leden van een opleidingsgroep spelen rollen in een schetsje, gebaseerd op een bestaand bedrijfsprobleem. Daarna moeten alle deelnemers, met inbegrip van de acteurs, in discussie treden over het gebeurde. Op deze manier krijgt iedereen een kans om handelend op te treden en zijn omgang met mensen te beproeven. Role playing kan worden gebruikt bij elke training van bekwaamheden, waarbij menselijke verhoudingen betrokken zijn. Het bijbrengen van algemene regels van het leiding geven, de omgang met mensen en het leren beheersen van bepaalde moeilijke situaties op het gebied van menselijke verhoudingen behoren tot de belangrijkste toepassingsmogelijkheden.

Het artikel wordt besloten met een overzicht van de resultaten van een enquête, gehouden door „Factory Management and Maintenance”. Van de 445 verzonden vragenlijsten werden 204 beantwoord, waarbij bleek, dat 107 fabricerende en niet fabricerende bedrijven de role playing toepasten. Ook in een aantal Nederlandse bedrijven is dit het geval.

B a VII - 7
E 641.212.4

Doelmatig Bedrijfsbeheer, Mei 1954