

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

III. LEER VAN DE INRICHTING

What shall we do about E.D.P.?

Stonier, Brian — De accountant moet van de mogelijkheden, die de computer biedt op de hoogte zijn, want zijn cliënt zal aan hem advies vragen alvorens tot aanschaffing over te gaan. Wanneer eenmaal besloten is een computer te kopen, moet een gedetailleerd plan worden opgesteld van de reorganisatie, die aan de installering dient vooraf te gaan. De accountant zal dit plan niet kunnen opstellen noch uitvoeren, maar hij zal wel waardevolle en onmisbare hulp kunnen verlenen. Immers, de accountant is degene, die het bedrijf het beste kent en die weet welke eisen de interne controle stelt.

De accountant mag zich niet de kans laten ontgaan om met betrekking tot de computer een onmisbaar expert te worden.

A III - 3
E 738.4

The Chartered Accountant in Australia, 20 februari 1959

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

A. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

IV. LEER VAN DE KOSTPRIJS EN DE PRIJSVORMING

De bewaking van de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat naar oorzaken en naar functionele delegatie van verantwoordelijkheid

Mey, Prof. Dr A. — Uitgaande van de kwantitatief-bestendige voorraad neemt Schmalenbach de op de balansdatum ontbrekende voorraad op als aanvullende koopverplichting tegen vervangingswaarde. Een surplus van werkelijke voorraad boven het bestendigheidskwantum wordt tegen aanschafprijs gewaardeerd, mits de vervangingswaarde niet lager is. Ook op de duurzame productiemiddelen is deze methode toepasbaar. Dan echter heeft de bestendige waarde allerlei variërende uitgangspunten en is het nodig één uitgangspunt te kiezen, waarop alle waarden worden teruggevoerd.

De methode van Schmalenbach van uitschakeling van schijnwinst moge wat de resultatenberekening betreft leiden tot dezelfde uitkomst als de boekhouding in vervangingswaarde, toch brengt alleen de permanente waarderegistratie eenheid in conceptie, hetgeen vereist is voor een doelmatige organisatie van bedrijfsplanning, beleidsvorming en bedrijfscontrole. De permanente waarderegistratie zorgt voor aansluiting tussen boekhouding enerzijds en kostprijsberekening en efficiëntiebewaking anderzijds. Zodoende wordt het mogelijk om, door een in alle gewenste organisch-verbijzonderde functies doorgevoerde interne informatie, voor ieder centrum van verantwoordelijkheid de verschillen tussen norm en werkelijkheid naar oorzaak te analyseren.

Calculatie en administratie in vervangingswaarde betekent echter niet, dat steeds voldoende financieringsmiddelen ter vervanging aanwezig zullen zijn. Immers, er kunnen, nog afgezien van verliezen tengevolge van inefficiëntie en onderbezetting, verliezen optreden op negatieve economische voorraad, doordat de waarde stijgt. Dit verlies aan vervangingspotentie moet ten laste van het inkomen worden gebracht, want financiering door middel van bankcrediet leidt tot te hoog berekende winst en maakt tevens de handhaving van de bedrijfskringloop afhankelijk van de bereidheid van de banken om ook in de top de boom deze vervanging door inflatoire financiering mogelijk te maken.

B a IV - 2

E 136.36 : E 136.322.1

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfsuishoudkunde, maart 1959

De theorie van de vervangingswaarde en de marktvorm

Heertje, Drs A. — In dit artikel worden de problemen onderzocht, welke zijn verbonden aan het bepalen van de vervangingswaarde bij verschillende marktvormen. De schrijver kiest als voorbeeld de bepaling van de vervangingswaarde van de bij de ruil opgeofferde grondstof en neemt aan, dat er aan de aanbodzijde van de inkoopmarkt homogeen polypolie heerst; hij onderscheidt dan al naar het aantal vragers: homogeen polyopsonie, heterogeen oligopsonie en monopsonie.

Bij homogeen polyopsonie is de vervangingswaarde op het kritisch moment van de ruil bepaald door de op dat moment op de inkoopmarkt geldende prijs. Limperg's waardeleer gaat er stilzwijgend van uit, dat deze situatie steeds actueel is.

In het geval van heterogeen oligopsonie beïnvloedt de vraag van de individuele markt-subjecten de prijs. Stel, dat er drie vragers zijn, waarvan er twee op een gegeven moment metterdaad tot vervanging van hun verbruikte grondstoffen overgaan. De op dat moment tot stand gekomen prijs geeft niet de vervangingswaarde voor de derde vrager aan, omdat de prijs anders zou geweest zijn indien de derde vrager op dat moment tot werkelijke vervanging ware overgegaan. Bovendien is er bij oligopsonie nog de mogelijkheid, dat voor ieder van de vragers een andere prijs geldt of dat de marktprijs (marktprijzen) niet bekend is (zijn). In zo'n situatie verliest de vervangingswaarde haar objectief karakter en ligt dan, zoals de schrijver het uitdrukt, onder de klem van het subjectieve inzicht.

Bij monopsonie is de enige indicatie voor de vervangingswaarde de in de vorige periode bedongen prijs; een oriëntering, die de vervangingswaardetheoretici met nadruk verwerpen.

De conclusie van de schrijver is, dat de vervangingswaardeleer slechts logisch gesloten is indien op alle inkoopmarkten der volkshuishouding homogeen polyopsonie heerst.

Ba IV - 2
E 136.322.1

Maandschrift Economie, februari 1959

De rente in de kostprijs

Koning, R. de — In het Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde van november 1958 behandelt Prof. van Rietschoten de vraag of belasting geheven over de rente van het eigen vermogen al dan niet deel uitmaakt van de kostprijs.

Soms is het verschil tussen het bedrag, waarover winstbelasting wordt geheven en de bedrijfseconomische winst van tijdelijke aard, zoals in het geval van divergentie van fiscale en comptabele afschrijvingen. Immers, aan het einde van de gebruiksduur van het duurzaam produktiemiddel zullen meestal de fiscale en de bedrijfseconomische afschrijving gelijk zijn. In het geval, dat het verschil van tijdelijke aard is, dient het als „latente" belastingvordering of als „latente" belastingschuld op de balans te verschijnen.

Fiscale en bedrijfseconomische winst zullen duurzaam uiteenlopen tengevolge van fluctuaties in de vervangingswaarde. Op de vraag of belasting van de vermogenstoename tengevolge van stijging van de vervangingswaarde deel uitmaakt van de kostprijs, gaat de schrijver niet nader in.

De verschuldigde rente over vreemd vermogen is geheel fiscaal aftrekbaar. Echter, de rente van het eigen vermogen wordt fiscaal als winst beschouwd. Zodoende is dus voor de bedrijfshuishouding de prijs van het eigen vermogen de vergoeding, die de vermogensverschaffer eist, verhoogd met de belasting, die daarover wordt geheven. Het verschil tussen de fiscale en bedrijfseconomische winstbeschouwing beïnvloedt derhalve de wijze van financiering.

Evenals Prof. van Rietschoten en op dezelfde gronden concludeert de schrijver, dat de belasting van de rente over het eigen vermogen deel uitmaakt van de kostprijs.

Ba IV - 3
E 136.325 : E 136.341.6

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, maart 1959

Die Möglichkeit der Kapazitätsausweitung durch laufende Reinvestition in Höhe der verdienten Abschreibungen bei Vorliegen eines geometrisch degressiven Kapazitätsverzehrs und diesen deckenden Abschreibungsverlauf

Buchner, Robert — Met betrekking tot de duurzame produktiemiddelen kan men onderscheiden tussen „Totalkapazität" en „Periodenkapazität". De „Totalkapazität" wordt gemeten aan het kwantum goederen, dat met behulp van het duurzame produktiemiddel in alle perioden van de economische gebruiksduur tezamen kan worden vervaardigd. Het kwantum goederen, dat met het produktiemiddel per periode wordt voortgebracht geeft de „Periodenkapazität" aan. Optelling van de „Totalkapazität", respectievelijk van de „Periodenkapazität" van alle duurzame produktiemiddelen geeft de „Gesamt-Totalkapazität", respectievelijk de „Gesamt-Periodenkapazität" van de bedrijfshuishouding.

Onder een capaciteitsvergroting kan dus worden verstaan een verhoging van zowel de „Gesamt-Totalkapazität" als de „Gesamt-Periodenkapazität", of vergroting van de „Gesamt-Periodenkapazität" bij gelijkblijven van de Gesamt-Totalkapazität. Nu is het

mogelijk om door herinvestering van de per periode vrijkomende afschrijvingsbedragen de „Gesamt-Periodenkapazität" te vergroten. Dit probleem, dat in de literatuur bekend staat als het „Lohmann-Ruchti-Effekt" werd onder andere door Heinz Langen bestudeerd.

Langen stelt, dat herinvestering van lineair verlopende afschrijvingen op lange termijn leidt tot een toename van de „Gesamt-Periodenkapazität" tot een maximum van $2/(1+1/n)$ maal de „Gesamt-Periodenkapazität" in het eerste jaar. Echter, bij een degressief verloop van de afschrijvingen volgens een meetkunde reeks, is volgens Langen vergroting van de „Gesamt-Periodenkapazität" door herinvestering van de vrijkomende afschrijvingsbedragen niet mogelijk.

De schrijver onderzoekt het model van Langen, oefent daarop immanente critiek uit en concludeert, dat ook in het geval van een degressief verloop van de afschrijvingen volgens een meetkundige reeks herinvestering van de vrijkomende afschrijvingsbedragen leidt tot vergroting van de „Gesamt-Periodenkapazität".

Ba IV - 6

Die Wirtschaftsprüfung, 1 maart 1959

E 347 : E 136.341.3

V. LEER VAN DE FINANCIERING

De financiering van de gemeentelijke investeringen

Goedhart, Prof. Dr C. — Evenals de centrale overheid moeten de gemeenten een veelheid van collectieve investeringen financieren, maar zij hebben slechts een beperkte bevoegdheid tot het vergen van offers van de gemeenschap. De gemeenten dragen een specifieke overheidsverantwoordelijkheid en mogen dus niet zoals het bedrijfsleven de financiering afhankelijk stellen van de situatie op de goederenmarkten en de vermogensmarkt. Een „bedrijfsmatige" financiering is tevens mogelijk omdat de capaciteit van de Gewone Dienst en dus de grens van de financiële rentabiliteit van de investeringen niet scherp vaststaat. Gegeven het feit, dat er geen plaats is voor een omvangrijk eigen belastinggebied van de gemeenten, zodat verwerving van de gemeentelijke inkomsten centraal zal moeten geschieden, beveelt de schrijver als oplossing van het probleem van de financiering van de gemeentelijke investeringen een combinatie van twee financieringsmethoden aan: Financiering van de investeringen in verband met boven-gemeentelijke belangen kan plaatsvinden via het Rijksbudget. Voor de financiering van de overige gemeentelijke investeringen, die grotendeels in de sfeer van de autonomie liggen beveelt de schrijver de „bedrijfsmatige" financiering aan.

Ba V - 1

Maandschrift Economie, februari 1959

E 331.13

Geïndexeerde leningen

Voort, Mr H. G. M. van der — Na de oorlog stond met betrekking tot de besparingen het verschijnsel van de muntontwaarding in het centrum van de belangstelling, zoals onder andere bleek uit de oprichting van een levensverzekeringsmaatschappij op basis van belegging in aandelen en uit de koppeling van de uitkeringen krachtens de Algemene Ouderdomswet aan het index-cijfer van de lonen.

In Frankrijk werden obligaties uitgegeven, waarvan de rente en/of het aflossingsbedrag zijn gekoppeld aan een of ander indexcijfer. De schrijver bespreekt enige obligaties van deze soort en noemt onder andere een 15-jarige lening van de S.N.C.F. uit 1953, waar van de interest bedraagt $90 \times$ de prijs van 1 kilometer tweede klas en de aflossing $1000 \times$ deze prijs. Op 3 juni 1957 noteerde deze lening, die *à pari* werd uitgegeven, ex coupon 154,02 %.

Een overheidslening, waarvan de rente en aflossing gekoppeld zijn aan de kosten van levensonderhoud, zal de overheid voor problemen stellen indien tegenover de verzwarende van haar verplichtingen geen evenredige vermeerdering van inkomsten staat. Er kunnen hierdoor grote moeilijkheden ontstaan. Hetzelfde geldt voor overheidsbedrijven, en in nog sterkere mate voor particuliere bedrijven, wat betreft de indexatie op de prijs van goederen en diensten.

Het monetaire effect van indexatie zal volgens sommigen gunstig zijn indien indexatie ten tijde van inflatie het sparen bevordert en de speculatieve investeringen afremt. Anderen daarentegen stellen, dat indexatie van de verplichtingen juist nieuwe inflatoire krachten in het leven roept.

Het artikel wordt besloten met een beschouwing over de juridische aspecten van de indexatie.

Ba V - 3a

Maandschrift Economie, februari 1959

E 325.22

Persoonlijke leningen en huurkoop

Andriess, G. — Om in Nederland voor een persoonlijke lening in aanmerking te komen moet men onder andere een bepaalde leeftijd (21 à 25 jaar) hebben bereikt en niet

ouder zijn dan 55 a 62 jaar. Vervolgens moet de aspirant-credietnemer over een vaste bron van inkomen of een financiële reserve van voldoende omvang beschikken, zodat het de bank mogelijk is om zonder zakelijke zekerheid het crediet te verlenen. Voor diegenen, die aan deze voorwaarden voldoen bestaat er dus bij de aanschaf van een duurzaam gebruiksgoed de keuze tussen persoonlijke lening en huurkoop. In dat geval is het interessant de kosten van deze twee vormen van crediet te vergelijken.

De schrijver geeft als voorbeeld iemand, die voor de keuze staat een machine in zijn bedrijf in huurkoop aan te schaffen en met zijn gespaard geld voor zijn gezin een ameublement te kopen of de machine contant te betalen en voor de aankoop van zijn meubels een persoonlijke lening af te sluiten. Een derde mogelijkheid is er niet, want de banken staan niet toe bedrijfsmiddelen met behulp van persoonlijke leningen te financieren.

In het door de schrijver gegeven voorbeeld is de persoonlijke lening aanzienlijk goedkoper dan de huurkooptransactie.

Ba V - 5c
E 325.32

Maandblad voor Handelswetenschappen, maart 1959

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

Retailing on the move

De straathandel nam na 1945 een grote vlucht en verzorgt nu in Engeland $2\frac{1}{2}$ a 3 % van de totale detailomzetten aan voedsel. Een van de factoren, die de groei van de straathandel stimuleerden was ongetwijfeld het gebrek aan winkels in de pas gebouwde wijken en het, in verhouding tot andere stadsdelen, geringe aantal hier geprojecteerde winkels per 1000 inwoners. Ook andere krachten begunstigten de groei van de straathandel: er kwamen koelkasten, die in de karren konden worden ingebouwd, de fluorescentiebuis maakte elektrische verlichting mogelijk en elektrische aandrijving van de kar betekende een laag energieverbruik, ondanks veelvuldig stoppen.

De omzet van de straathandel per werkkraat is opmerkelijk hoog in verhouding tot de winkel, omdat de klant koopt wanneer de venter aan de deur komt en de straathandel dus in tegenstelling tot de winkel niet het probleem kent van pieken en uren, waarin het personeel weinig of niets te doen heeft. Een andere oorzaak van hogere productiviteit is de grotere omzet per klant.

De bevoorrading is echter een moeilijk punt: het is ongewenst de goederen in de garage te deponeren tijdens de afwezigheid van de venter, maar ingeval van aflevering aan de kar zal dit iedere dag moeten gebeuren. Daarom combineren grote maatschappijen soms deze vorm van detailhandel met winkels van waaruit de bevoorrading plaats vindt.

Naar het zich laat aanzien zal de straathandel de supermarkt geen concurrentie aandoen, maar zoals vanouds de concurrent blijven van de gevestigde, kleine detailhandelaar.

Ba VI - 9
E 635.343.2

The Economist, 14 maart 1959

Motievenonderzoek en het succes van de verkoop

Bij de reclame spelen de psychologische factoren een rol van betekenis en de zogenaamde „motivational research” staat dan ook in het centrum van de belangstelling. Het boek van Vance Packard „The Hidden Persuaders” geeft voorbeelden van beïnvloeding van de koper via het onbewuste, maar Dr Ph. van der Heijden stelde tijdens een voordracht voor de Vereniging van Commerciële Directeuren, dat bij de koophandeling het ik en het opper-ik toch nog een grote rol spelen. Voor het onderzoek van de motieven, die leiden tot de koophandeling is een studie nodig van onze houding tegenover producten, op het voorbewuste en slechts ten dele op het onbewuste niveau. Via analyse van koopmotief en drijfveeronderzoek kunnen gegevens worden verzameld, waardoor de verkoop kan worden gestimuleerd of verborgen remmen kunnen worden weggenomen.

Ook bij de selectie van verkopers bewijst het motievenonderzoek nuttige diensten. Tal van irrationele motieven bepalen het succes van de verkoper. „Hidden persuaders” van eerste rang zijn immers het vertrouwen, dat de verkoper wekt, zijn veroveringslust en zijn commerciële agressie. Uitgaande van de verkoopsituatie, bepaald door aard van het product en mentaliteit van de afnemers, moet worden nagegaan welke eigenschappen de verkoper moet bezitten. Verborgen remmen, die het verkoopsucces belemmeren zijn onder andere een zwakke ik-structuur, een te grote egocentriciteit, minderwaardigheidsgevoelens en het daarmee vaak gepaard gaande gebrek aan overtuigingskracht. Ten aanzien van de eigenschappen, die iemand maken tot een succesvol verkoper is wetenschappelijke research nog dringend nodig.

Ba VI - 11
E 641.253

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, maart 1959

De bevordering van het marktonderzoek

Leuv, Drs Ch. A. van de — Het Bureau Bevordering Marktonderzoek van het Nederlands Instituut voor Efficiency bouwde in de drie jaren van zijn bestaan een documentatie op van literatuur, rapporten en andere gegevens met betrekking tot het marktonderzoek. Hierop steunt de voorlichting van het bureau in de vorm van het verstrekken van inlichtingen, het samenstellen van het N.I.V.E. literatuurinformatie-bulletin Commerciële Organisatie, waarin uittreksels van de belangrijkste buitenlandse artikelen over marktanalyse verschijnen, en het uitgeven van een serie monografieën over marktanalyse. Voorts organiseert het bureau contactgroepen in verschillende steden voor diegenen in de bedrijven, die belast zijn met de leiding van het marktonderzoek. In het kader van de Efficiencydagen worden landelijke bijeenkomsten gehouden. Tenslotte bereidt het bureau cursussen voor in samenwerking met de afdeling Vorming en Training van het N.I.V.E.

Nog betrekkelijk weinig bedrijven zijn in Nederland tot marktonderzoek overgegaan. Er zijn op dit terrein in ons land thans 15 zelfstandige bureaux werkzaam, die zich min of meer gespecialiseerd hebben t.a.v. de aard van het onderzoek of de producten, die voorwerp van de marktanalyse vormen.

Ba VI - 12
E 641.254

Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie, maart 1959

Levende communicatie

Bruyn, Drs G. de — Communicatie, horizontaal zowel als verticaal, is onmisbaar voor een levende samenwerking tussen alle medewerkers in het bedrijf.

Communicatie eist tijdrovend overleg. Omdat veelal de tijd daartoe ontbreekt, wordt dit mondelinge contact vervangen door het geschreven rapport. Dan moet ervoor worden gezorgd, dat het rapport beknopt en helder is: „have something to say, say it directly and stop”. Voor een levende communicatie zal moeten worden gestreefd naar een optimale synthese van „praten en papier”; het gesproken woord blijft dus onmisbaar. Deze laatste vorm van communicatie kan onder andere gerealiseerd worden door trainings- en vormingscursussen en door bedrijfsbesprekingen.

Bij de A.K.U. werd onderzocht hoe besprekingen op efficiënte wijze kunnen worden gevoerd. Het resultaat van het onderzoek werd gepubliceerd in „Leidraad bij het vergaderen”. Het is gewenst bij de kadervorming bijzondere aandacht te besteden aan het communicatieprobleem.

Ba VI - 13
E 641.210.5

Economisch-Statistische Berichten, 11 maart 1959

Simplification for Efficiency

Glen n, M. J. — De schrijver houdt een pleidooi voor vereenvoudiging van de organisatie van het bedrijf, voor het overboord gooien van onnodige papieren rompslomp en vervanging van schriftelijk door persoonlijk contact.

Behandeld wordt de vereenvoudiging van de organisatie, zoals deze plaats vond bij Marks and Spencer. De schrijver noemt tot slot van zijn artikel enige voordelen, die uit deze reorganisatie voortvloeiden. De kosten werden verlaagd. Het afschaffen van onnodige rapporten, formulieren, interne nota's en dergelijke, leidde tot beter inzicht in de gang van zaken van het bedrijf en, door meer persoonlijk contact, tot diepere kennis van de mensen, die in het bedrijf werkzaam waren. Ook was er voortaan veel minder tijd nodig om nieuw personeel in te werken.

Een dergelijke reorganisatie echter, vereist gezond verstand en een soepele geest, met andere woorden: bereidheid om veranderingen aan te brengen; hoedanigheden dus, die helaas schaars zijn.

Ba VI - 13
E 640

The Accountant, 14 maart 1959

Richtlijnen en technieken voor het procedure-onderzoek

Bosch, e. d. r. s. P. G. — Als vervolg op zijn artikel over „Het netwerk van procedures in de organisatie” in het M.A.B. van januari 1959 geeft de schrijver hier een aantal aanwijzingen hoe het procedure-onderzoek kan worden aangepakt en geeft hij aan welke problemen zich daarbij kunnen voordoen.

Het artikel besluit met een aantal bibliografische gegevens.

Ba VI - 13
E 640.2

Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, maart 1959

Forecasting and Controlling the Return on Capital Employed.

Scott, J. A. — Het is onmogelijk een doeltreffend bedrijfsbeleid te voeren indien er geen gegevens beschikbaar zijn om de rentabiliteit van het eigen bedrijf te vergelijken met

andere bedrijven, en om vergelijkingen te kunnen maken tussen de rentabiliteit van verschillende afdelingen, producten of groepen van producten. Voor de bewindvoering is het evenzeer vereist de winstgevendheid van nieuwe producten en nieuwe afdelingen te beproeven. Begroting van de rentabiliteit eist een gedetailleerde bedrijfsbegroting.

Ba VI - 18
E 641.231.3

The Accountant, 14-21 februari 1959

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVOORWAARDEN

Profit sharing: key to industrial peace

Irwin, Douglas D. W. — Winstdeling kan een positieve bijdrage vormen voor de arbeidsrust in de industrie. Wanneer werkgever en werknemer verenigd worden in het nastreven van een gemeenschappelijk belang dan komt dit beiden ten goede. Winstdeling kan zowel leiden tot hoger inkomen voor de arbeider als tot stijging van de productiviteit en daling van de kostprijs. Hoger inkomen voor de arbeiders betekent tevens grotere consumptieve bestedingen en dus volledige werkgelegenheid en volbezetting van het productieapparaat.

Tot voor kort legden de arbeiders weinig belangstelling aan de dag voor winstdeling en waren er zelfs afkerig van hun beloning afhankelijk te stellen van de resultaten van het productieproces. In de laatste tijd veranderden sommige vakverenigingen hun houding. De schrijver meent, dat in de naaste toekomst de arbeider niet alleen zal willen delen in de winst, maar tevens medezeggenschap in het bedrijfsbeleid zal opeisen. Zo zal de arbeider voor de ondernemer een „partner in production” worden. Dit zal zowel arbeider als ondernemer ten goede komen, mits zij elkander vertrouwen en met elkaar weten samen te werken.

Nadat arbeider en vermogensverschaffer ieder een normale beloning hebben ontvangen moet de overwinst tussen investeerder en werknemer worden verdeeld al naar de verhouding tussen het risico, dat de investeerder droeg en de hogere productiviteit te danken aan de arbeid.

De accountant kan als objectieve deskundige een belangrijke bijdrage leveren aan het invoeren van een goed werkend systeem van winstdeling.

Ba VII - 3
E 641.215.5

The Canadian Chartered Accountant, februari 1959

Nog eens: merit-rating

Peters, A. soc. drs. — Merit-rating is een systematische personeelsbeoordeling met financiële consequenties. De verschillende systemen gaan alle uit van bepaalde voor de taakvervulling belangrijke gezichtspunten. Door omrekening via afweegfactoren komt men tot een totaal oordeel. Om objectiviteit te garanderen wordt gewerkt met beoordelingscommissies en beroepsinstanties.

De beoordelaar moet een type mens zijn, die zich niet door andermans reacties laat beïnvloeden, maar zijn beslissingen baseert op doeleinden, die hij zichzelf gesteld heeft. In de functieanalyse van de beoordelende functionaris zal aan de eisen van zelfstandigheid, onafhankelijkheid en integriteit van de beoordelaar groot gewicht moeten worden toegekend.

De beoordelaar moet een positie innemen, die hem in staat stelt de te beoordelen personen in hun taakvervulling regelmatig gade te slaan, zonder dat hij echter direct bij de werksituatie betrokken is. Aan deze twee eisen is moeilijk te voldoen. Degene, die de werksituatie het beste kent is de baas, maar hij voldoet niet aan de tweede voorwaarde. De functionaris, die in hiërarchie boven de baas geplaatst is, is veelal niet in staat de te beoordelen personen in hun taakvervulling regelmatig gade te slaan. Het combineren van beiden in een commissie bleek weinig bevredigend.

Het blijkt dus, dat de persoon en de positie van de beoordelaar beslissend zijn voor het al dan niet met succes functioneren van een systeem van merit-rating.

Ba VII - 2 *Gids voor Personeelsbeleid, Arbeidsvraagstukken, Sociale Verzekering,*
E 641.215 *februari 1959*