

MAANDBLAD VOOR ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

ONDER REDACTIE VAN: R. A. DIJKER, G. P. J. HOGEWEG, PROF. TH. LIMPERG JR., A. NIERHOFF EN H. R. REDER.

RUBRIEK REDACTEUREN: EXAMEN-VRAAGSTUKKEN: Drs. ABR. MEY EN Drs. J. PAARDEKOOPEL — LITERATUUR: Drs. A. ROBLES — BESLECHTE GESCHILLEN: Mr. P. J. DE KANTER — UIT DE FINANCIËLE HUISHOUDING DER OVERHEID: J. H. TEXTOR — UIT HET BUITENLAND: W. BEIJDERWELLEN, J. E. ERDMAN, Ch. HAGEMAN EN A. M. VAN RIETSCHOTEN — EFFICIENTIE: C. A. BLAZER EN L. POLAK — BELASTINGVRAAGSTUKKEN: P. K. NIEKERK — REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFT-LITERATUUR: Mej. Dr. R. PHILIPS, Drs. G. L. GROENEVELD, J. P. DE HAAN EN J. C. SPANGENBERG

MEDEWERKERS: PROF. Mr. Dr. H. W. C. BORDEWIJK, J. P. CROIN, Mr. P. J. DAM, E. VAN DIEN, W. H. ELLES, G. W. FRESE, PROF. Dr. Ir. — J. GOUDRIAAN Jr., S. KONIJN, JAMES POLAK, PROF. Dr. N. J. POLAK, J. E. SPINOSA CATTELA, Dr. A. STERNHEIM —

SECRETARIS DER REDACTIE - C. VERWEY
TESSELSCHADESTR 15 - AMSTERDAM, TEL. 82444

UITGEVER: J. MUISSES — PURMEREND
TELEFOON 77 — GIRO No. 15062

DE OPIE VAN INGEZONDEN BIJDRAGEN WODT NIET TE RUGGE-
GEVEN. - NA D UK IS GEOO LCOFD. ZOO DE BON WOO GE-
NOEMD. - BOEKEN TE REENSIE EN ALLE ANDZE SJKKEN
VOO DE REDATIE ZENDE MEN AAN DEN SECE T ARIS. —

VERSCHIJN MAANDELIJKS, BEHALVE IN DE MAAND AUGUSTUS.
ABONNEMEN PER JAAR F 10.—, FRANCO PER POST F 10.24. BUITEN-
LAND F 10.60. MEN ABONNEER ZICH VOOR DEN GEHEELEN
JAARGANG —

INHOUD

Van de Redactietafel	Blz.	129
Het afbetalingsstelsel in verband met de verbizondering in den détailhandel	„	129
door Drs. J. A. Coltof (slot)		
De accountant en de sociale verzekering	„	131
door Mr. Jac. Grooten Jr.		
Schandelijke praktijken	„	132
door A. H. Grondel		
Inzake rekest van de Vereniging van academisch gevormde accountants betreffende de Regeling van de Accountantsexamens	„	133
door Mr. Dr. E. Tekenbroek, met naschrift van Mr. Dr. F. C. van Geer		
Examenvraagstukken	„	135
Red. Drs. Abr. Mey en Drs. J. Paardekooper Controle fabrieksonderneming		
Uit het Buitenland	„	138
Red. W. Beijderwellen, J. E. Erdman, Ch. Hageman en A. M. van Rietschoten De nieuwe regeling van het accountantswezen in Duitschland		
Universiteit van Amsterdam, Faculteit der Handelswetenschappen Tentamen inrichtingsleer Juni 1931	„	139
Repertorium van Tijdschrift-literatuur op het gebied van Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde	„	141
Boeken-repertorium	„	143
Nederlandsche Handels-Hoogeschool te Rotterdam	„	144
Ontvangen boekwerken	„	144

VAN DE REDACTIETAFEL

Tot ons leedwezen ziet de heer *C. A. Huysman* zich, in verband met zijn overige werkzaamheden, genoodzaakt om af te treden als mederedacteur van de Rubriek „Uit het buitenland”. De heer *Huysman* heeft in de jaren, waarin hij deze Rubriek heeft verzorgd, menige belangrijke, lezenswaardige bijdrage geleverd. Wij hebben hem voor wat hij voor het blad deed reeds dank gezegd, gaarne herhalen wij dit nog eens van af deze plaats. Wij hebben zijn medewerking steeds gewaardeerd.

Tot ons genoegen heeft de heer *Ch. Hageman*, lid van het Ned. Inst. van Accountants, zich bereid verklaard, om het werk

van den heer *Huysman* over te nemen. Wij heeten hem welkom in den kring onzer medewerkers en hopen, dat hij en de lezers gelijkelijk voldoening zullen hebben van zijn arbeid voor het blad.

HET AFBETALINGSSTELSEL IN VERBAND MET DE VERBIZONDERING IN DEN DETAILHANDEL

(Slot)

VII

Met de ontwikkeling van het afb. systeem is ook een groep van detailhandelaars ontstaan, die gebruik makende van de toenemende vraag op afb. condities, zich speciaal hierop is gaan toelagen. Zij hadden geen oude klanten te verliezen en konden hun geheele outillage instellen op de wenschen van het afbetalend publiek. Zij konden dus al direct gebruik maken van het ervaringsfeit, dat door veelsoortigheid van artikelen een grotere afzet kon worden bereikt (afb. bazars). Zij konden ook hun geheele reclamecampagne baseeren op afb. condities, zonder daarmee een deel der clientele af te schrikken, hetgeen voor de bovenbedoelde handelaars zeer dikwijls met schade gepaard ging. Voorts was het hen mogelijk door het grootere aantal der transacties naar den duur zeer uiteenlopende credietovereenkomsten aan te gaan, eenerzijds die welke zeer dicht den constanten koop naderen en daardoor anderzijds die met zeer lange aflossingstermijnen. Ten gevolge van dit feit konden zij velen tot zich trekken, eveneens zeer tot nadeel der bovengenoemde groep van zaken, die met het oog op het contante deel van haar verkoop niet tot groote termijnen geneigd zal zijn. Bij deze vele en veelsoortige credietcondities heeft men een kleinere vermogensbehoefte omdat hier een zg. diversiteitsfactor werkt ten gevolge waarvan bij het groote aantal afsluitingen de vermogensbehoefte meer efficiënt kunnen worden gedekt uit de door verschillende verrichte afbetalingen vrijkomende gelden. Een ander voordeel dat intusschen meer van tactischen aard is, ligt in het feit, dat deze zaken beter een prijsverhooging ter goedmaking van crediet- en andere kosten kunnen doorvoeren, zonder dat hun reputatie daarmee is gemoed, waar dit bij de andere winkeliers al vrij spoedig het geval is. Men zou daar

immers prijzen moeten vragen, die voor afbetalers hooger zijn dan voor de andere afnemers. Een technisch voordeel, dat van niet te onderschatten beteekenis is, komt voort uit het feit, dat men zich — mede door het groot aantal afb. verkoopen — een beter ingericht apparaat kan scheppen voor het onderzoeken van de credietwaardigheid van den consument, beter ingericht ook daardoor wijl men zijn aandacht niet behoeft te verdeelen over twee groepen van afnemers zooals dit bij de overige zaken veelal het geval blijkt. Hierbij komt na eenigen tijd een niet te onderschatten ervaring, met behulp waarvan de inrichting nog is te verbeteren en aan te passen aan de eischen van een grooteren afzet. Ten slotte zal men ook een beteren inningsdienst kunnen organiseren, die wegens den grooten omvang van het werk op zeer economische wijze kan functioneeren. In het algemeen leidt dit dus tot een betere benadering van de meest gunstige proportionaliteit der aangewende productiefactoren.

VIII

Wel bezien vertegenwoordigt deze aparte afb. kleinhandel een vorm van verbijzondering, die wij hebben leeren kennen onder den naam van specialisatie. Gespecialiseerd wordt t.a.v. die goederen, bij welker aankoop de consument tevens van credietverleening wil genieten. De behoefte om iets op afb. te koopen vindt zijn oorsprong in het goed, dat men zich wenscht aan te schaffen. Zij is intusschen hiermede niet identiek, wijl zij vaak ontstaat uit een situatie, waarin de huishouding economisch zich bevindt, hetzij door ontbreken der liquiditeit, hetzij door de verwachting van een toekomstig inkomen, grooter dan het huidige. Zoo zijn er dus bepaalde gevallen van koop aanwezig, waarbij de wijze waarop kan worden gekocht een zeer wezenlijk deel uitmaakt van den wensch om te koopen.

De specialisatie kan — zooals onder IV werd aangegeven — gericht zijn op de speciale behoeften-categorieën of op de wenschen van speciale groepen van consumenten, die als zoodanig ook weer bijzondere behoeften gemeen hebben. Voor de specialisatie, die in den afb. handel bestaat, valt deze tweede richting geheel weg, daar het niet mogelijk is, dat deze plaats vindt t.a.v. bepaalde bevolkingsgroepen (behalve dan door uitsluiting van de daartoe objectief ongeschikte groepen). Wel geschiedt dit naar de behoeften-categorieën en in dit geval naar die behoeften, die met de credietbehoefte complementair zijn en die daarmee ook als behoefte reeds een geheel vormen zonder welke de bevrediging van een der onderdeelen zinloos zou zijn.

Hierbij gaat tevens een nadeel der specialisatie, dat bij andere artikelen ontstaat, te niet. Men is meestal gebonden aan een zeer specifieke artikelengroep, waarbij iedere wijziging in de behoeften een nadeel beteekent. In het gegeven geval krijgt de soort der goederen echter niet haar speciale eigenschappen door die van de goederen zelf, maar alleen door het feit, dat zij crediet-gebonden zijn, zoodat binnen deze groep een veelheid van artikelensoorten mogelijk is en ook bestaat. Hierdoor is het ook eerder mogelijk, dat bij een wijziging der behoeften in de eene behoeften-categorie, deze geheel of gedeeltelijk kan worden opgeheven door een tegengestelde in een andere groep. Het bedrijf is bij deze specialisatie niet minder elastisch geworden, hetgeen zijn oorzaak daarin vindt, dat het afb. crediet als behoefte steeds weer aan andere behoeften is vast te koppelen.

Ook het andere nadeel, de verkleining van de massa, die een der belangrijkste gevolgen der specialisatie kan worden genoemd, valt bij dezen vorm weg. Immers deze handel wordt tot een gespecialiseerde omdat hij zich toelegt op den verkoop van artikelen, die credietgebonden zijn. En de praktijk leert, dat door afb. juist een stimulans tot grootere behoeftenbevrediging ontstaat, die volgens het in de verbruikshuishouding opgestelde behoeftenschema gerechtvaardigd kan blijken en die op haar beurt weer leidt tot een grootere vraag naar afb. crediet. Een

andere, reeds genoemde en minder gezonde reden ligt in het feit, dat de betalingscondities op zich zelf een concurrentiemiddel zijn, dat door velen wordt geprefereerd boven de constante betaling, zoodat ook hierdoor weer de massa wordt ver-groot.

IX

Bekijken wij dit van de andere zijde, dan valt wel het eerste op, dat een specialisatie naar crediet-gebonden artikelen praktisch insluit een parallelisatie van de vele artikelensoorten, die crediet-gebonden zijn. Het feit, dat men bij deze specialisatie niet de gewone nadeelen ondervindt, vindt van deze zijde gezien zijn oorsprong in het feit, dat zij de oorzaak is van parallelisatie. Deze resulteert hierbij niet uit de voor de productie daaruit voortvloeiende kostenvoordeelen, die kunnen voortspruiten uit productieverwantschap, betere benutting van het voortbrengingsapparaat of de schepping van een technisch-economisch meer efficiënt werkend geheel van productiemiddelen. Maar wel uit het feit, dat een bepaalde goederencombinatie door den afnemer wordt gewenscht. De voordeelen liggen hier dus in het samengaan van specialisatie en parallelisatie.

De laatste doet het nadeel, dat de verkleining van de massa hier te weeg brengt te niet, wijl zij juist in een toename der artikelen tot uiting komt. Wel staat hiertegenover, dat ook de diversiteit van den voorraad sterk toeneemt en diensgevolge ook zijn noodzakelijke omvang, maar dit heeft technisch voor den handel niet de verstrekkende beteekenis, die het bij de industrie toekomt, en anderzijds is hij juist een middel tot stimuleering van den afzet, die tevens als functie van den assortimentsvoorraad moet worden beschouwd.

X

Ten slotte is deze bedrijfstak nog te zien als een vorm van integratie n.l. van den verkoop van goederen met het verleenen van financieringsdiensten. Hierin liggen tevens de factoren, die de bovenvermelde voordeelen tegenwerken. Allereerst is het mogelijk, dat door den wensch van een grooteren afzet het crediet in te sterke mate wordt verleend, ook daar waar het, gezien de omstandigheden, niet gerechtvaardigd is. Men krijgt den ongezonden toestand in het bedrijf, dat de financiering in zich zelf tot een zelfstandige en onafhankelijke kracht wordt en dus een werkende oorzaak in het bedrijf gaat vormen, terwijl het normale zou zijn, dat de financiering een hulpmiddel is voor de te volgen bedrijfs-politiek, dat zelf op die politiek geenerlei invloed uitoefent, maar neutraal en onpartijdig zij.

De handelaar geeft te gauw crediet om daardoor zijn afzet te vergrooten, maar de nadeelige gevolgen worden niet direct berekend en zullen straks te zwaarder drukken.

Dit gevaar is terecht ingezien door een aantal ondernemingen in Engeland en de Vereenigde Staten o.m. door de General Motors Company, de Lewis & Crabtree Motors Ltd., en Selfridge en al zijn onderhoorige maatschappijen. Om de eerste als voorbeeld te nemen; de G. M. C. richtte in 1919 reeds voor de levering harer wagens op afb. de General Motors Acceptance Corporation op, die in haar credietverleening onafhankelijk stond van de verkoopafdeeling. De detailverkooper is verantwoordelijk voor de betaling van den client door endossement of garantie, omdat hij kan worden geacht het best in staat te zijn, zich op de hoogte te stellen van de omstandigheden, waarin de koper verkeert. De ervaring heeft reeds nu geleerd, dat deze methode de juiste is, hetgeen o.a. kan blijken uit het procent der dubieuze vorderingen, t.w.: in de crisisjaren 1919—'20 en '21: 0,77 %, in de jaren 1923—'24 en 25: $\frac{1}{12}$ %, in 1925 en '26 $\frac{1}{30}$ %.¹⁾ Echter is een dergelijke financieringsafdeeling

¹⁾ John Raskob, The development of instalment purchasing. Proceedings of the Academy of political and social science of New York. Jan. 1927.

alleen mogelijk bij zeer groote bedrijven en het gros van alle zaken, die op afb. leveren kan op deze wijze dit nadeel dus niet uitschakelen.

Ten tweede bestaat hier het nadeel, dat — onafhankelijk van genoemde irrationeelen drang naar afzetvergroting — men, zooals dit trouwens bij iedere credietverleening principieel het geval is, de gecombineerde winst verkregen door verkoop en crediet samen als één geheel gaat zien en daarbij niet meer zo wordt gelet op een rationeële gestie t.a.v. één dezer componenten. Hierdoor ontstaat, mede in verband met de concurrentie in credietcondities zeer gemakkelijk een prijsbederf.

Ten slotte is de behoefte aan vermogen bij deze zaken zeer groot en niet tegen een lagen prijs te bevredigen, want de grossier verleent niet zulke lange credieten. Men komt dus terecht op de dure tweedehands kapitaalmarkt, daar de meeste bedrijven te klein zijn voor de eerste hands markt. Maar ook de bank is niet gewoon zulke lange credieten te geven. Bijna nooit hebben de afnemers de voor de bank noodzakelijke credit-standing en ook de vorm van de zekerheid als voorwaardelijke verkoop of de z.g. chattel-mortgage zijn in de bankwereld niet gangbaar, te meer daar zij meesttijds gevestigd zijn op goederen, die men dagelijks gebruikt en waarvan vele onderhevig zijn aan een sterke economische slijtage, bv. auto's. Voegt men hierbij nog de moeilijkheid van het credietonderzoek en van eventuele inbeslagname, dan is het niet te verwonderen, dat de desbetreffende wissels slechts uiterst moeilijk zijn te verdisconteren en door de banken dan ook niet kunnen worden aangenomen. In het algemeen is hiervan dus feitelijk meer de oorzaak, dat deze papieren niet voldoen aan de eischen der conventionele credietanalyse, dan dat de risico's zoo veel grooter zouden zijn. De terugbetaling in termijnen veroorzaakt de bank een groote hoeveelheid arbeid en toezicht, die zij liever niet op zich neemt. Wanneer zij dit toch zou doen, zou dit enkel mogelijk zijn tegen een veel hogere rente dan het gewone papier, een onderscheiding, die voor de bank tactisch ongeschikt is.

Zoo komen de afb. firma's door integratie der financieringsdiensten in een nadelige positie. Het bestaande bankwezen kan en wil hierin geen verlichting brengen, zoodat hier moesten ontstaan bepaalde bedrijven, die zich speciaal toelaggen op de financiering van afb. transacties, financieringsbedrijven, die dus zijn te zien als het resultaat van een specialisatie binnen het bankwezen, nl. de discontoeeringsmaatschappijen ook wel finance-companies genoemd.¹⁾

De financieringsmaatschappij verricht het credietonderzoek, verschafft de benodigde middelen aan den verkooper en zorgt voor de inning der deelbetalingen. Voorts verzekert zij de voorwerpen tegen brand, diefstal en ongelukken, soms ook tegen verlies bij inbeslagname, welke kosten zij eventueel in haar tarieven verdisconteert. De handelaar kan voor den regelmatig gang van zaken mede verantwoordelijk worden gesteld of wel, hij kan ook het risico aan de financieringsbank overdragen. Voor deze gevallen zijn speciale juridische regelingen opgesteld. De invloed dezer maatschappijen is bv. in Amerika al uiterst belangrijk. De oorzaken hiervan zijn de volgende:

1. Zij maakt het mogelijk, dat het vermogen van den handelaar kan worden besteed voor doeleinden verband houdende met het bedrijf van den kleinhandelaar en niet ter financiering van de notes van zijn afnemers.
2. Zij disconteert papier, dat de gewone bankinstelling niet wil en de handelaar of producent niet kan financieren. Zij kan het papier meer bankabel maken door haar eigen endorsement en hierdoor de middelen verkrijgen ter financiering

van de consumptie, hetgeen den handelaar bij de gewone bank niet gelukt. Of wel, zij kan de ontvangen notes deponeeren bij een trustee en kan hiertegen afgeven haar eigen papier, zeker gesteld door het gezamenlijk onderpand. Deze wissels worden wel door de banken als een goede belegging beschouwd. In elk geval vormt de naar behoorlijke principes geleide financieringsmaatschappij een lichaam, waaraan de bank crediet wil verlenen, terwijl dit met den consument niet het geval is omdat deze niet in staat is haar papier te verschaffen, dat zij voor haar vedere transacties kan benutten. Door contracten voor groote credieten zijn de credietcondities voordeliger. Zou deze taak niet door een aparte instelling zijn verricht, dan zou het voor den producent op den duur onmogelijk zijn, deze lange credieten aan den handelaar te verstrekken op goederen in voorraad en de eenigste uitkomst zou zijn beperking der productie met de mogelijkheid van prijsstijging.

3. Zij is in staat door haar credietpolitiek richtlijnen te geven voor den verkoop van den kleinhandelaar en vormt hierdoor een rem tegen oneconomische credietgeving. Zij is op de hoogte van verschillende afb. systemen en hun uitwerking.
4. Haar organisatie kan geheel worden aangepast aan het onderzoek naar de credietwaardigheid der afnemers en aan het innen der vorderingen, waardoor zij kan gaan werken volgens bepaalde principes, waarvan een stabiliserenden invloed op de gefinancierde bedrijfstakken uitgaat, bv. door standaardisatie der credietcondities. Tevens zal zij in staat zijn de onzekerheid weg te nemen uit het financieringsplan der onder VI genoemde tweeslachtige zaken.

In deze krachten liggen tevens de redenen, die tot de specialisatie dezer financieringsbedrijven hebben geleid. In hoofdzaak kan worden aangenomen, dat de moeilijkheden voor het gewone bankbedrijf hier bestaan doordat het consumentenpapier geen gestandaardiseerd — en daardoor een met haar overige gevaren moeilijk te combineren en te normaliseeren risico draagt, ten gevolge waarvan het niet is te aanvaarden. En ten tweede, dat de bank niet is ingericht voor het minutieuze credietonderzoek, dat deze transacties vereischen en voor het innen der payementen. Aan al deze eischen kan de gespecialiseerde discontoeeringsbank wel voldoen, door een apart bedrijf te vormen, welks wissels juist ten gevolge van haar tusshenkomst ook voldoen aan de eischen der bankabiliteit.

Drs. J. A. COLTOF

DE ACCOUNTANT EN DE SOCIALE VERZEKERING

Naast de vele werkzaamheden die door den Accountant reeds ten bate van ons bedrijfsleven worden vervuld, ware het misschien nuttig te overwegen of — en zoo ja, in hoeverre — ook op het gebied der Sociale Verzekering mogelijkheid bestaat van de diensten der Accountants gebruik te maken teneinde verbeteringen in de administratie en uitvoering dezer verzekering te bereiken.

Vooropgesteld zij hier, dat de volgende opmerkingen in de eerste plaats betreffen de sociale verzekering, voorzoover uitgevoerd door „particuliere”, uit de maatschappij zelve gegroeide organen; zooals bijv. voor de uitvoering van de Ongevallenwet 1921 de „Centrale Werkgevers Risico-Bank” en voor de uitvoering der Ziektewet 1929 de „Federatie van Bedrijfsverenigingen”. Deze instellingen n.l. passen toe het z.g. „omslagstelsel”.

Als algemeen bekend mag worden verondersteld, dat de door eene Bedrijfsvereniging uitgekeerde bedragen, vermeerderd met de in het boekjaar gemaakte administratie-kosten, volgens dit stelsel worden omgeslagen over het totaalbedrag van het, door de, bij die Vereeniging aangesloten werkgevers, gezamen-

¹⁾ Over de finance-company vgl. *W. F. Crick*, The economics of instalment trading and hire purchase, London 1929. *J. A. Estey*, financing the sale of automobiles en *Henry G. Huges*, Financing the automobiles in *Annals of the American academy of political and social science*, November 1924, p. 44 e.v.