Verderop heet het dan nog eens:

„Een vruchtbare behandeling van het onderwerp (de opgeworpen vraag) zou een analyse moeten geven van de ondernemerstypen in takken van groot- en kleinbedrijf in de verschillende landen en van de wijzigingen, die daarin zijn opgetreden in den loop der jaren. Ook van den invloed, dien de toenemende scheiding tusschen kapitaalbezit en bedrijfsleiding op de ondernemersfiguur heeft gehad. En deze analyse zou zich weer niet mogen bepalen tot vage algemeenheden maar de exactheid moeten bezitten van de moderne empirische psychologie, zooals deze door *G. Heijmans*, *William Stern* e.a. is ontwikkeld”.

In deze aanhalingen hebben mij in het bijzonder de volgende punten getroffen, waarover ik mij zou willen veroorloven enkele opmerkingen te maken.

1. Gezegd wordt, dat vanuit de bedrijfsleer de grondslagen moeten worden gelegd voor een betere sociale economie (dan spreker, zoo zal ik moeten aanvullen, tot nu toe bekend is).

2. Wat in het bijzonder de opgeworpen vraag betreft, zij heet een onderdeel van het hoofdstuk der bedrijfsleer, dat zal handelen over de psychologie van den ondernemer. De termen, die Prof. *Goudriaan* gebruikt geven mij aanleiding om te vermoeden, dat hij daarbij veel meer denkt aan de individuele dan de sociologische psychologie.

Ad 1. Vooraf moge ik opmerken het te betreuren, dat Prof. *Goudriaan* over Bedrijfsleer spreekt, als hij Bedrijfshuishoudkunde bedoelt. Of bedoelt hij iets anders? Er bestaat voor mij geen reden dit aan te nemen, daar het mij bekend is, dat de Rotterdamsche vakgeleerden bij voorkeur het eerste, de Amsterdamsche het tweede woord gebruiken, als zij het blijkbaar over hetzelfde hebben. Mij zij het vergunt het goed Hollandsche de voorkeur boven het vertaalde te geven en den wensch uit te spreken, dat de hierbij betrokken Nederlandsche geleerden door de schrapping van het woord bedrijfsleer uit de terminologie der Huishoudkunde een begin zullen maken met een overeenkomst omtrent de schepping eener ondubbelzinnige vakterminologie. Er is op dit terrein nog veel te normaliseeren. Men beginne slechts; den tijd heeft men mee. Ik wilde echter vragen, hoe de opmerking van Prof. *Goudriaan* te begrijpen is.

Met „Sociale economie” wordt, weet ik wel, dat deel der Economische Wetenschap bedoeld, dat in het Hollandseh Volkshuishoudkunde ook wel Staathuishoudkunde wordt genoemd, de kunde of leer der toepassing van het economisch beginsel op de volkshuishouding, inbegrepen de leer der financiën, terwijl de bedrijfshuishoudkunde de kunde of leer der toepassing van dit beginsel door de het volk uitmakende personen of persooncomplexen in hunne bedrijven kan worden genoemd. Prof. *Goudriaan* zal het met mij eens zijn, dat deze beide deelen, deelen van hetzelfde zijn, d.w.z. van één wetenschap der Economie; doch als dit zoo is, dan vraag ik mij af, hoe „vanuit” het eene deel de grondslagen van het andere kunnen worden gelegd. Hoe heb ik mij dat te denken? Het gaat in de wetenschap der economie om de uitwerking van het economische beginsel. Dit is zoowel in de volks- als in de bedrijfshuishouding het geval en steeds zijn de mensen in hun samenleving, of de menselijke samenleving daarbij de gegeven grootheden of grootheid.

Hoe kan het dan zijn, dat het een grondslag, dat wil in de wetenschap zeggen, vooronderstelling van het andere zou zijn?

De vooronderstellingen eener wetenschap behoren, dat is zoo per definitie, niet tot haar gebied, kunnen dus ook geen deel van haar uitmaken, doch zijn aan het gebied van een andere wetenschap, of van andere wetenschappen ontleend.

Ad. 2. Daar gelaten, dat niet is in te zien, waarom de in den aanvang vermelde vraag niet evenzeer een vraagstuk der

psyche van de onmiddellijk of middellijk onder den ondernemer of leider werkende menschen zou zijn, vraag ik mij tevergeefs af, hoe Prof. *Goudriaan* er toe komt, het „hoofdstuk over de psychologie van den ondernemer” een „nog niet geschreven” hoofdstuk der *bedrijfsleer* te noemen.

Economie is toch geen psychologie, evenmin als deze sociologie is.

Sedert *Franz Oppenheimer*, wij mogen wel zeggen „ontdekt” heeft, dat de economie haar ontstaan niet aan een finale, doch een modale drijfveer dankt, weten we, dat de economie een systeem van middelen is. Zij behoort tot de sociologische wetenschappen, als leer van de uitwerking van den economischen imperatief in de als sociaal levende menschen.

De economie heeft als „gegeven” van de algemeene sociologie deze door haar bepaalde samenleving of samenlevenden aan te nemen, doch zij determineert haar en hen zelve niet. Aan de Sociologie ligt ten grondslag, dus buiten haar, de individueelen en de sociologische psychologie van mensch en maatschappij; wat de psychologische wetenschap leert is der sociologie op haar beurt „gegeven”. De psychologie is dus grondslag of vooronderstelling van een grondslag of vooronderstelling der economie.

De sociologie bepaalt — de psychologie in haar beide deelen gehoord — hoe de ondernemer, om nu mét Prof. *Goudriaan* bij dezen te blijven — door de omstandigheden der samenleving, waarvan hij deel uitmaakt, gedetermineerd is en de bedrijfshuishoudkunde zegt op welke wijze dit aldus door zede, recht, klasse enz. bepaalde type zich zal of moet gedragen, als het met kostende dingen naar het economisch beginsel handelt. *Gegeven*, zegt dit onderdeel van een onderdeel der economie. deze en die omstandigheden van technischen en finantieelen aard, *gegeven*, deze monopolie- en marktverhoudingen, *gegeven*, deze verwachtingen, dan zal de ondernemer zus of zoo doen, als en voorzover hij het economisch beginsel volgt.

Het komt mij op deze gronden niet juist voor, dat Prof. *Goudriaan* over de psychologie als over een deel der *bedrijfs-huishoudkunde* spreekt.

Het spreekt wel van zelf, dat het niet in mij opkomt te willen beweren, dat de groote bedrijvigheid, die de bedrijfshuishoudkunde in de laatste jaren ontwikkelt, de vele en grondige vakarbeid, die op dit terrein geschiedt, niet van belang en beteekenis voor de volkshuishoudkunde zou zijn.

Even natuurlijk is het, dat ik niet bedoel te zeggen, dat de bedrijfshuishoudkundige niets met de psychologie te maken heeft, dat hij haar niet bestudeeren moet. Als vakgeleerde zal hij, uitgaande van zijn speciaal gebied, niet kunnen en mogen nalaten van de vooronderstellingen en grondslagen van zijn studievak kennis te nemen en zich ook eenig inzicht moeten verwerven in de algemeene beginselen der wetenschappen, die op haar beurt gene beheerschen.

Ik wensch slechts op te komen tegen uitspraken, die de verwarring op het toch reeds zoo zeer door spraak- en begripsverwarring geteisterde gebied der economie slechts kunnen vergrooten.

C. VERWEY

EFFICIËNTIE

Red. L. POLAK

DE ELLIS QUADRUPLEX.

De fabrikanten van de Ellis-machine streven regelmatig naar vervolmaking van hun product. De eerste modellen, die hier in den handel gebracht werden, hadden, naast een volledige schrijfmachine, een telmachine met twee telwerken, waarin alleen opgeteld, niet afgetrokken kan worden, tenzij met behulp

van complementcijfers d.w.z. aftrekken door middel van optellen. Vervolgens in 1923 werd een model vervaardigd, waarbij in één der twee telwerken direct kon worden afgetrokken. Dit model werd onder den naam Aftrek-Ellis ingevoerd.

Thans wordt wederom een nieuw model, de Ellis-Quadruplex op de markt gebracht. Deze machine heeft niet twee, maar vier telwerken, ieder met een capaciteit van elf cijfers, zoodat de beschikking over $4 \times 11 = 44$ cijfers is verkregen.

Van de vier telwerken kan er in één telwerk worden afgetrokken, zoodat het nieuwe model feitelijk een combinatie is van de twee vroegere modellen.

Door middel van gemakkelijk verplaatsbare stoppen, die met den wagen mee tabuleeren, worden de verschillende telwerken ingeschakeld. Deze stoppen zijn zóó gemaakt, dat ze twee telwerken tegelijkertijd kunnen inschakelen, zoodat een getal bij één instelling op het toetsenbord, tegelijkertijd in twee telwerken kan worden opgenomen.

Dit nu, zal vooral toepassing vinden bij rekening-courantwerk en eventueel loonadministratie's, waar debet- en creditposten na elkaar geboekt worden en het saldo van de in debet en credit geboekte bedragen, al dan niet vermeerderd of verminderd met een oud saldo, tevens iedere keer bekend moet zijn. Voor dergelijke boekingen wordt de machine zoo ingesteld, dat ieder bedrag, dat in een der telwerken 2, 3 of 4 wordt opgenomen, mede in telwerk 1, waarin kan worden afgetrokken, wordt verwerkt. Vóór dat credit- of aftrekbedragen in de machine worden opgenomen, moet dan de subtract-toets, die alleen op telwerk 1 werkt, worden ingedrukt, waardoor hetzelfde bedrag, dat in een der andere telwerken wordt opgeteld, in 't laatstgenoemde telwerk wordt afgetrokken; daardoor verschijnt hierin het saldo van debet- en creditboekingen.

Voor ieder telwerk is een totaal-toets aangebracht. Voorts komen „non saldi”, „error” en „sub-total”-toetsen voor. Van de laatste twee toetsen slechts één, die op alle vier telwerken werkt.

De machine kan geleverd worden met een ophefbare split-inrichting op een vaste plaats; d.w.z. dat ieder telwerk van 11 telwielen verdeeld kan worden in twee telwerken, één van 5 en één van 6 telwielen of één van vier en één van zeven telwielen enz. Is een machine eenmaal vervaardigd met een split van 5 en 6, dan kan op die machine uitsluitend deze splitsing gemaakt worden en geen andere. Wel kan de splitsing worden uitgeschakeld, waarna weder gewoon de beschikking over vier telwerken van 11 telwielen ieder, wordt verkregen. De split-inrichting kan in gevallen waar b.v. hoeveelheden en bedragen naast elkaar moeten worden opgeteld, van groot nut zijn. Is de splitinrichting ingesteld, dan werkt zij automatisch op de vier telwerken, tenzij ze iedere keer wordt uit- en ingeschakeld en dat is vanzelfsprekend wel eenigszins bezwaarlijk.

De elou van de nieuwe machine is, dat er thans 33 cijfers z.g. „carré” kunnen worden geteld, d.w.z. dat naast een totaal-kolom van elf cijfers, specificatie-kolommen tot een totaal van drie maal elf cijfers kunnen worden geschreven en tegelijkertijd worden geteld, terwijl ook de totaal-kolom geteld wordt. In die 3×11 cijfers kunnen cijfers zijn, die in het regel-totaal van de totaal-kolom worden bijgeteld of afgetrokken, dat is onverschillig.

Evenals de andere modellen kan deze machine geleverd worden met „front-feeding” en met een gesplitste rol. De eerste „feature” dient om formulieren, zonder de rol te draaien, in de machine te plaatsen; de tweede, om het aantal doorslagen, dat gemaakt moet worden, te beperken en door middel van een repeat-toets, twee afdrucken van een eenmaal ingesteld getal te verkrijgen.

De Ellis-machine zal door dit nieuwe model ongetwijfeld in

vele gevallen toegepast kunnen worden, waar zij vroeger, door de beperktheid van het aantal telwerken, niet in aanmerking kon komen.

L. P.

UIT HET BUITENLAND

Red.: J. E. ERDMAN, JAC. H. KRAMER en C. J. MEYER
(Bijdragen en mededeelingen zende men aan den Secretaris der Redactie)

DE FINANCIERING VAN AUTOMOBIEL-VERKOOPEN

De schrijver van het artikel, de Heer *Rob C. Brown* geeft in *The Journal of Accountancy* van Juli j.l. allereerst een algemeene inleiding en haalt daarbij aan de door *Melvin A. Traylor*, President van de First National Bank of Chicago geuite hypothese omtrent het koopen op afbetaling. Deze luidt: „No person should buy on the instalment basis more than can be covered by a year's savings, less a reasonable cash reserve for a rainy day”.

Voor den automobiel-handelaar is een zoo groot mogelijke eerste betaling van belang (bij conservatieve maatschappijen 30—40 % van den verkoops prijs), maar een eerste betaling van 25 % is niets ongewoons.

Van groot belang is verder de termijn, waarin alles betaald moet zijn (soms eerst binnen 24 maanden).

Gewoonlijk zijn de termijnbetalingen van gelijke grootte, maar somtijds is de laatste termijn veel grooter dan de voorafgaande. Gevolg is natuurlijk, dat de promesse van dezen termijn bijna steeds onbetaald blijft en verder uitstel van betaling moet worden verleend. Dergelijke promessen noemt men „balloonnotes”.

Bij den verkoop teekent de koper een promesse voor het saldo van de koopsom, vermeerderd met een bedrag voor assurantie, intrest en kosten.

Tot meerdere zekerheid der betaling, teekent de koper een aete van „hypotheek” op den gekochten wagen.

De disconteerings-maatschappijen verlangen meestal, dat de handelaar de promessen van zijn cliënten endosseert, m.a.w., dat de promessen via hem loopen en niet direct ten name van de bank worden gesteld, doch de ervaring heeft geleerd, dat in vele gevallen het voor de bank beter is direct met den koper te onderhandelen, dan terug te grijpen op den verkoper, wiens financiële draagkracht veelal ook beperkt is.

Bij verkoop van tweede-hands-auto's is men nog veel voorzigtiger. De disconteerings-maatschappijen verlangen een groot bedrag als eerste afbetaling (e.a. 40 %) en een maximalen afbetalingstermijn van 10 maanden zonder „balloon-note”.

Behalve de koopers worden in Amerika ook de verkopers door de bank gefinancierd. De financiering der koopers noemt men „retail-business”, die der verkopers „wholesale business”.

Er zijn drie posten bij de disconteerings-maatschappijen die de aandacht verdienen, n.l. „notes receivable”, „notes payable” en „deferred income”.

Onder „notes receivable” worden verstaan de van de handelen gekochte promessen der koopers.

Van de administratie der „notes receivable” wordt door den schrijvers een kort overzicht gegeven.

Waar de disconteerings-maatschappijen zich voorzien van middelen door verpanding van de „notes receivable” moeten de laatsten in de macht van den trustee zijn. Den trustee wordt met korte tusschenpoozen verslag uitgebracht omtrent de betalingen op de verpande notes en omtrent eventueel verder voor hem van belang zijnde voorvallen. Vele van de grootere maatschappijen verschaffen zich middelen op de zonder onder-