

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 voorgaande. 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 „balloon notes”.

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-

pand zijnde „notes payable” en houden de „notes receivable” in eigen bezit.

Ingeval de handelaar gefinancierd wordt door de discountings-maatschappij is de verkoopnota van den fabrikant meestal ten name van de bank uitgeschreven, waardoor de eigendom van den automobiel blijft aan de bank. De auto's worden ondergebracht in de magazijnen van den handelaar of in een veem en zij mogen daaruit niet verwijderd worden, tenzij geheel met de bank is afgerekend. Deze leeningen zijn van korten duur (30—90 dagen) afhankelijk van het seizoen, terwijl de voorschotten 80—90 % van den kostprijs van den handelaar bedragen.

„Notes payable” zijn die notes, welke de financieringsmaatschappij aan banken in disconto geven, ten einde over meer middelen de beschikking te hebben. Als onderpand gelden de „notes receivable”. Gewoonlijk wordt een surplus-waarde van 10—15 % geëischt.

Als verhouding tusschen eigen middelen en „notes receivable” geldt 1 : 10, terwijl als verhouding tusschen het credit van den bankier en „notes receivable” geldt 1 : 5. Voor iedere uitgeleende \$ 1000.— moet de financierings-maatschappij dus aan eigen middelen hebben:

volgens de eerste verhouding	\$ 100.—
„ „ tweede „	„ 200.—
totaal	\$ 300.—

„Deferred Income” is het actief, dat ontstaat door den aan den kooper van de auto in rekening gebrachten interest en andere kosten (provisie). Zijn alle financieringen afgelopen, dan is dit „Deferred Income” winst. Zolang dit nog niet het geval is, moet er een wijze gevonden, waarop dit „Deferred Income” wordt verdeeld in een post „Te ontvangen Interest en Provisie” over te brengen naar de Balans en in een post „Interest en Provisie in het loopende jaar verdiend” over te brengen naar de Verlies- en Winstrekening.

Volgens den schrijver zijn er financierings-maatschappijen, die, uit eenvoudigheds-overwegingen, als winst opnemen het geheele „deferred income” in de maand, waarin de „notes receivable” zijn gekocht. Met toekomstige administratiekosten en den eventueel te betalen interest van den bankier voor denzelfden post, wordt dan eenvoudig geen rekening meer gehouden.

Anderen verdeelen de kosten in gelijke deelen over het aantal maanden, waarover de betaling loopt. Hierbij wordt vergeten, dat in de eerste maanden het belegde bedrag in de „notes receivable” het grootst is.

Een derde methode om het „deferred income” te verdeelen is de volgende:

Een \$ 1000.— note, betaalbaar in 10 gelijke maandelijke termijnen van \$ 100.—, heeft in de eerste maand een saldo van \$ 1000.—, doch in de 10e maand slechts \$ 100.—. Geconverteerd in maanddollars is de interest van die 10 notes evenveel als die van 1 note van 1 maand van \$ 5500.—.

De winst in de eerste maand is derhalve 10/55 v/h totale „deferred income”, in de tweede maand 9/55 daarvan, of 9/45 v/h saldo der onverdiende kosten op dat tijdstip, enz.

Hieruit volgt, dat indien het totaal bedrag van het „Uitgestelde Inkomen” wordt gedeeld door het bedrag der „notes receivable”, uitgedrukt in maanddollars, het quotient is het in rekening gebrachte onkostenbedrag per maand-dollar.

Nog eenige andere methoden worden in het artikel gedemonstreerd. Steeds zullen de volgende overwegingen gelden:

- Moet het geheele berekende onkostenbedrag verdeeld worden?
- Moeten de zoogenaamde verkoopkosten, dat zijn die kosten

ter verkrijging der betr. financieringszaak, allereerst worden afgetrokken?

- Moet er allereerst een reserve voor verliezen van de totale kosten worden afgetrokken?
- Moet het bedrag aan rabatten wegens vooruitbetaling, van de totale kosten worden afgetrokken, alvorens de totale kosten te verdeelen?

J. E. E.

NIEUWE BOEKEN

(Nieuwe drukken en vertalingen worden niet vermeld)

A. Bedrijfshuishoudkunde

Adams, A. B. Profits, Progress and Prosperity. Explains how and why minor business fluctuations, or mild business depressions, occur under conditions of a comparatively stable price level. It is a companion volume to the author's *Economics of Business Cycles*. London, 1927.

Aron, Arno. Die Kapitalveränderungen deutscher Aktiengesellschaften nach dem Kriege. Berlin, 1927.

Bancarius. Het toewijzings-vraagstuk. Bijdrage tot verbetering van het stelsel van inschrijving en toewijzing op openbare emissies van fondsen. Roermond, 1927.

Beckel, A. Statik und Dynamik in der Betriebswirtschaftslehre. Eine methodologische Frage. Berlin, 1927.

Betriebs- und finanzwirtschaftl. Forschungen. II. Serie, Heft 29.

Carrard, A. Zur Psychologie des Anlernens und Einübens im Wirtschaftsleben. Zürich, 1927.

Casson, Herbert N. Men at the Top. Twelve Tips on Leadership. London, 1927.

Casson, Herbert N. The New Art of Printed Salesmanship. London, 1927.

Conijn, H. Etaleeren en wat er bij te pas komt. Utrecht, 1927.

Creedy, F. Human Nature in Business. With an account of the Structure of Industry. With a foreword by J. A. Hobson, London, 1927.

Dissinger, Arthur. Der betriebswirtschaftliche Produktionsprozess in der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie. Stuttgart, 1927.

Felix, E. H. Using Radio in Sales Promotion. A book for advertisers, station managers and broadcasting artists. New-York, 1927.

Friis, Astrid. Alderman Cockayne's Project and the Cloth Trade. London, 1927.

Fürnrohr, A. Unterbilanz und Steuer. Berlin, 1927.

Gelfius, F. Über die psychotechnische Eignungsprüfung und ihre wirtschaftliche Bedeutung. Berlin, 1927.

Betriebs- und finanzwirtschaftl. Forschungen. II. Serie, Heft 26.

Hammarlöw, Uno. Der wirtschaftliche Informationsdienst der Exportstaaten. Bern, 1927.

Herbert, G. Trade Abroad: some Impressions and Suggestions. London, 1927.

Hobbs, Percy. How to manage a Private Hotel. A popular and practical guide for beginners and all who keep private hotels and boarding houses. London, 1927.

Holländer, K. Die Unternehmungsform als wirtschaftlicher Faktor. Berlin, 1927.

Hough, Walter. Cotton Fabrics, seed pick, counts weaves, markets, etc. London, 1927.

Jenkins, J. T. The herring and the herring fisheries, London, 1927.