

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.

Knights, Charles C. Advertisement Copy and Layouts. A working textbook for who originate or write advertisements. London, 1927.

Knights, Charles C. The Business Man's Guide to Printing. Illustr. and coloured insets. London, 1927.

Knights, Charles C. and *F. E. Norman.* Commercial Art Practice. A working text-book for who produce, buy, sell or use art in commerce. London, 1927.

König, E. Du sollst — Du sollst nicht. Ein Bilderbuch der Verkaufskunde. Berlin, 1927.

Kritzler, Gottfried. Platzkostenrechnung bei veränderlicher Beschäftigung in Industrie-Werken. Berlin, 1927.

Betriebswirtschaftliche Zeitfragen. Heft 9.

Lahy, J. M. La Sélection psychophysiologique des travailleurs. Paris, 1927.

Lokhart, Jacques. Le Marché des changes de Paris. Fonctionnement. Réglementation. Technique des opérations. Paris, 1927.

Mazur, P. M. and *M. S. Silbert.* Principles of organization applied to modern retailing; written for the National retail dry good Association. New York, 1927.

McFall, R. J. The World's Meat. London, 1927.

Mohr, Heinz. Bilanz und immaterielle Werte. Berlin, 1927.

Betriebs- und finanzwirtschaftl. Forschungen. II. Serie, Heft 30.

Montgomery, R. E. Industrial Relations in the Chicago Building Trades. London, 1927.

Moseley, Sydney A. Money-making in stocks and shares. London, 1927.

Müller-Bernhardt, H. Über das Verhältnis der Bilanz zur Gewinn- und Verlustrechnung. Ein Beitrag zur Vervollkommnung der industriellen Erfolgsermittlung zum Zwecke der Rationalisierung der Unternehmungen. Berlin, 1927.

Nichols, F. G. A new Conception of Office Practice. London, 1927.

Overeem, M. van. Organisatie en techniek van den handel. Utrecht, 1926/27. 2 Dln.

Paneth, E. Grundriss der Kaufmännischen Reklame und des Reklamerechts in Deutschland und Oesterreich. Mit 66 Abb. München, 1927.

Pinner, A. und *M. Apt.* Zur Auslegung von Anleiheverschreibungen, ausgestellt in deutscher und schweizer. Währung. Rechtsgutachten. Berlin, 1927.

Preston, J. F. and *Eric Arch.* Advertising, Printing and Art in Commerce. London, 1927.

Rahm, W. Die industrielle Selbstkostenrechnung. Berlin-Schöneberg, 1927.

Rapport der commissie van advies inzake de toelating van buitenlandse emissies. 's-Gravenhage, 1927.

Rittenberg, Max. Practical Points in Postal Publicity. London, 1927.

Robbins, Carl B. No-par stock, legal, financial, economic and accounting aspects. New-York, 1927.

Roloff, H. P. Experimentelle Untersuchung der Werbewirkung von Plakatenwürfen. Leipzig, 1927.

Salesman's Agreements. Compiled from the results of an investigation by the Incorporated Sales Managers Association. London, 1927.

Shell, Erwin Kaskell and *H. H. Thurbly.* Problems in industrial management. Illustr. New-York, 1927.

Schippers Jzn., A. W. De standplaatsfactoren der groote haringvisserij. Vlaardingen, 1927.

Schmaltz, Kurt. Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika in Hinsicht auf ihre Verwertbarkeit für die deutsche Wirtschaft. Dargestellt auf Grund der amerikanischen betriebswirtschaftl. Literatur. Stuttgart, 1927.

Schmitt—Schowalter, A. Die Zweckwirtschaftsverbände. Eine Studie zur Rationalisierung der industriellen Arbeit. Esslingen, 1927. (Tl. II von „Die Organisation der modernen Wirtschaft“).

Schnutenhaus, O. R. Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung. Berlin, 1927.

Smith, Homer J. Industrial education. Administration and supervision. New-York, 1927.

Snyder, Carl. Business Cycles and Business Measurements. New-York, 1927.

Stabilizing business. A series of addresses and papers presented at the semi-annual meeting of the Academy of political science in the city of New-York, April 8, 1927. New-York, 1927.

Stern, R. Neueste Errungenschaften moderner Bürotechnik. Wien, 1927.

I. Maschinierung, Signale, Symbole.

II. Korrespondenz und Eilnachrichtenverkehr.

Stone, Elliot. How to Buy and Sell a Business. A concise and easy-to-understand practical book. London, 1927.

Stoy, W. Des Drogenhändlers Kundenwerbung. Eberswalde, 1927.

Tentoonstelling. De, op het gebied van de openbare en particuliere bedrijfsadministratie. Purmerend, 1926-'27, 3 Dln.

Tregurtha, C. M. Types and Type Faces. An intro to the study of type display and advertisement layouts. London, 1927.

Valmy—Baysse, J. Les grands magasins. Paris, 1927.

Vereinigte Stahlwerke A. G. Düsseldorf 1927. Aufbau. Werke, Zechen und Rohstoffbetriebe, Konzern- und Gründungsgesellschaften, Statistik, Finanzen. Berlin, 1927.

Vlaming Jr., J. L. Het Chineesch zakenleven in Nederlandsch-Indië. (Samengesteld) door den belasting-accountantsdienst in Nederlandsch-Indië. Weltevreden, 1927.

Wallace, W. Business Forecasting and its Practical Application. With an intro by *W. T. Layton, C. H. Demy.* London, 1927.

Wallich, A. Die Fliessarbeit und ihre Nutzbarmachung für die deutsche Wirtschaft. Stuttgart, 1927.

Weber, Wilhelm. Praktische Psychologie im Wirtschaftsleben. Leipzig, 1927.

Weddigen, W. Theorie des Ertrages. Jena, 1927.

Woodhouse, Thomas. Artificial Silk, its Manufacture and Uses. Illustr. London, 1927.

Wright, M. Inventions and Patents: Their Development and Promotion. London, 1927.

B. Accountancy en Boekhouden

Accountantscongres. Het internationaal. Amsterdam, 1926. Purmerend, 1927.

Desmairs, André. Le contrôle du marché financier de Paris par les pouvoirs publics. Paris, 1927.

Hatfield, Henry Rand. Accounting, its principles and problems. London, 1927.

Kohler, Eric Louis. Principles of accounting. Illustr. Chicago, 1927.

Newland, G. Simple Account-Keeping for Small Businesses. London, 1927.

Popp, Ludwig. Kurzfristige Erfolgsrechnungen und ihre Revision. Kritische Betrachtungen über kurzfristige Erfolgsrechnungen vom Standpunkte des Revisors. Berlin, 1927.

Betriebs- und finanzwirtschaftl. Forschungen. II. Serie, Heft 33.

Waal, P. G. A. de. Van Paciolo tot Stevin. Een bijdrage tot de leer van het boekhouden in de Nederlanden. Roermond, 1927.