



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Incassoproblemen in het licht van de rechtspraak

Velthoven, B.C.J. van

Citation

Velthoven, B. C. J. van. (2006). *Incassoproblemen in het licht van de rechtspraak*. *Department of Economics Research Memorandum* (pp. 1-25). Leiden: Universiteit Leiden. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/15812>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Leiden University Non-exclusive license](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/15812>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Department of Economics Research Memorandum 2006.02

Incassoproblemen in het licht van de rechtspraak

Ben van Velthoven

Correspondence to

Faculty of Law
Department of Economics
P.O. Box 9520
2300 RA Leiden
The Netherlands
Phone ++31 71 527 7756 (7855)
E-mail: economie@law.leidenuniv.nl
Website: <http://www.fiscaaleconomisch.leidenuniv.nl>

Editors

Prof. dr. C.L.J. Caminada
Dr. B.C.J. van Velthoven

Incassoproblemen in het licht van de rechtspraak

Ben van Velthoven^{*}
b.c.j.vanvelthoven@law.leidenuniv.nl

Universiteit Leiden
Departement Fiscale en Economische Vakken
Afdeling Economie
Postbus 9520, 2300 RA Leiden

Abstract

Het is in Nederland slecht gesteld met het betaalgedrag van burgers, bedrijven en overheid. De economische schade is aanzienlijk. In dit paper wordt nagegaan of het betaalgedrag kan worden verbeterd door een ingreep in de gerechtelijke afhandeling van incassovorderingen. Allereerst worden de feiten op een rijtje gezet en de schattingen van de economische schade kritisch onder de loep genomen. Vervolgens wordt aan de hand van de internationale literatuur toegelicht dat handelskrediet economisch ook belangrijke voordelen met zich mee kan brengen. Via een modelmatige analyse wordt afgeleid hoe de gerechtelijke invordering van te late betalingen met het oog op de maatschappelijke welvaart het beste kan worden ingericht. Aansluitend wordt een statistische analyse uitgevoerd, gebruik makend van internationale gegevens over de kenmerken van gerechtelijke invorderingsprocedures en de ernst en gevolgen van betalingsachterstanden. Ten slotte wordt een beeld geschetst van de kwantitatieve effecten van stapsgewijze aanpassingen

JEL classification: K41, G39

^{*} Verbonden aan de afdeling economie van de Faculteit der Rechtsgeleerdheid te Leiden. Dit rapport is geschreven in het kader van de bijzondere onderzoeksopdracht 'Maatschappelijke en economische effecten van de rechtspraak' vanwege de Raad voor de Rechtspraak. Ik spreek graag mijn dank uit in de richting van mrs. J.A.O.M. van Aerde, M.H. de Boer, A.F.L. Geerdes, G. Keizer en H.T. van der Meer die mij van nuttige achtergrondinformatie hebben voorzien. Ik ben Intrum Justitia zeer erkentelijk voor het beschikbaar stellen van data ten behoeve van de statistische analyse in paragraaf 5. Mijn facultaire collega's mr. M.B. de Boer, dr. J.F. de Kort en dr. P.W. van Wijck hebben waardevol commentaar geleverd op een eerdere versie van dit rapport.

1. Inleiding

Regelmatig valt in krantenberichten en andere publicaties te lezen hoe slecht het gesteld is met het betaalgedrag van burgers, bedrijven en overheid. Facturen worden vaak te laat betaald en soms helemaal niet. De schade voor de Nederlandse economie, zo wordt ons voorgehouden, is fors. Intrum Justitia meldt dat de onbetaalde rekeningen jaarlijks € 10 miljard kosten.¹ Anderen rekenen ons voor dat het te laat betalen van rekeningen een verlies oplevert van 23.200 banen.²

Deze berichten zijn verplicht leesvoer voor wie geïnteresseerd is in de maatschappelijke betekenis van de rechtspraak. Als zo velen zich vrij voelen om structureel te laat of zelfs in het geheel niet betalen, kan dat een signaal zijn dat er iets mis is met de gerechtelijke afhandeling van incassovorderingen. Wellicht gaat er van de rechtspraak als ‘stok achter de deur’ te weinig dreiging uit, bijvoorbeeld doordat schuldeisers vanwege de kosten en lange doorlooptijden in veel gevallen afzien van juridische stappen, of doordat wanbetalers weten dat ze te zijner tijd de door incassokosten en wettelijke rente flink opgelopen rekening toch slechts ten dele hoeven te betalen.

Dat roept de vraag op of het mogelijk is om het betaalgedrag in de samenleving te verbeteren door een ingreep in de gerechtelijke afhandeling van incassovorderingen. Om te kunnen beoordelen of een dergelijke ingreep behalve mogelijk ook zinvol is, is verder inzicht nodig in de te verwachten kosten en baten voor de betrokken partijen. Wat is per saldo het effect op de maatschappelijke welvaart?

Het is verre van eenvoudig om op deze vragen een goed en betrouwbaar antwoord te formuleren. In dit paper onderneem ik een poging door verschillende empirische en theoretische bevindingen, die elk een deel van het antwoord aanreiken, op elkaar te betrekken. Om te beginnen zal ik in paragraaf 2 de feiten op een rijtje zetten. Wat is er bekend over het betaalgedrag? En wat hebben de beschikbare schattingen ten aanzien van de economische schade van het betaalgedrag ons te bieden? In dat verband zal ik laten zien dat de onderbouwing van die schattingen wel het een en ander te wensen over laat.

Daarop aansluitend sta ik in paragraaf 3 wat preciezer stil bij de vraag: hoe erg is het problematische betaalgedrag eigenlijk? Incassoproblemen kunnen uiteindelijk alleen maar ontstaan bij niet-gelijktijdigheid van levering en betaling. Ze vinden hun oorsprong in leveranciers- of handelskrediet. Anders gezegd: ‘boter bij de vis’ en er is niets meer aan de hand. Het is daarom van belang dat de economisch wetenschappelijke literatuur laat zien dat handelskrediet op ten minste drie verschillende gronden belangrijke voordelen meebrengt voor de betrokken partijen. De implicatie is dat enige kosten van debiteurenbeheer en een zeker risico op niet of te laat betalende afnemers acceptabel zijn en verwerkt kunnen worden in de prijzen van goederen en diensten. Daarmee is niet gezegd dat het slechte betaalgedrag zoals we dat op dit moment waarnemen, zonder meer akkoord is. Maar wel dat het economisch behalve nadelen ook voordelen kan hebben.

De volgende vraag is: kunnen we er wat aan doen? Leveranciers verstrekken handelskrediet in de vooronderstelling dat betaling na ommekomst van de toegestane of overeengekomen termijn kan worden afgedwongen. Die vooronderstelling treffen we ook, stilzwijgend en zonder verdere uitwerking, in de economisch wetenschappelijke literatuur over ‘trade credit’. Cijfers over de mogelijkheden om betaling van een in essentie onbetwiste vordering via de rechter af te dwingen, geven echter aan dat dat lang niet altijd eenvoudig, snel en goedkoop kan.³ De effectiviteit van de gerechtelijke invorderingsprocedures wordt door ondernemers

¹ Persbericht van Intrum Justitia van 18/9/2005, overgenomen in verschillende landelijke dagbladen.

² Van der Geest en Schunselaar (2004).

³ Vgl. World Bank (2004, p. 125; 2005, p. 96; 2006, p. 108).

gemiddeld dan ook niet hoger gewaardeerd dan 57 op een schaal van 0 tot 100.⁴ Op grond van de cijfers lijkt er in de sfeer van de rechtspraak zeker ruimte voor een snellere, goedkopere, effectievere afhandeling van geldvorderingen.

Die kwestie onderzoek ik nader in de paragrafen 4 en 5. Paragraaf 4 is (spel)theoretisch van aard. Daarin komt aan de orde, hoe de gerechtelijke invordering van te late betalingen kan worden ingebouwd in een eenvoudig model van vraag en aanbod van handelskrediet. Afgeleid wordt hoe de rechtspraak terzake, met het oog op de maatschappelijke welvaart, het beste ingericht zou kunnen worden.

Vervolgens voer ik in paragraaf 5 een statistische analyse uit, gebruik makend van internationale gegevens over de kenmerken van gerechtelijke invorderingsprocedures en de ernst en gevolgen van betalingsachterstanden. Deze analyse geeft een beeld van de kwantitatieve effecten van stapsgewijze aanpassingen.

Ten slotte worden in paragraaf 6 de verschillende betooglijnen samengenomen om conclusies te kunnen trekken.

2. Empirische gegevens

2.1 Betalingspatronen

Verschiedende incassobedrijven proberen aan de weg te timmeren met de resultaten van onderzoek naar betalingsgedrag.⁵

Zo heeft de Groep Gerechtsdeurwaarders Nederland (GGN, 2005) in maart 2005 een representatieve steekgroep gehouden onder 602 Nederlanders boven de 18. De respondenten laten weten hun rekeningen in beginsel te betalen, soms meteen of na enkele dagen, in meerderheid (52%) pas tegen het eind van de betalingstermijn. Het beginsel zegt echter niet alles: 48% van de respondenten is ook wel eens te laat. De belangrijkste reden die wordt opgegeven is ‘gewoonweg vergeten’ met 53%, tegenover 45% voor ‘tekort op rekening’. Onder de rekeningen die te laat worden betaald scoren de postorderbedrijven, telefoonmaatschappijen, energiebedrijven en verzekeringsmaatschappijen het hoogste (met respectievelijk 23, 22, 21 en 16%).

GGN heeft ook 257 bedrijven geënquêteerd. Van deze bedrijven heeft 76% alleen of voornamelijk bedrijven tot klant, tegen 6% alleen of voornamelijk consumenten; de overige 18% heeft zowel bedrijven als consumenten in de klantenkring. De gemiddelde betalingsstermijn die in de richting van de afnemers wordt gehanteerd ligt rond de 27 dagen, terwijl de feitelijke betaling plaatsvindt na gemiddeld 36 dagen. Uiteindelijk blijkt 2% van de facturen oninbaar.

Gegevens van Intrum Justitia laten zien dat het te laat respectievelijk niet betalen van vorderingen niet alleen een Nederlands probleem is. Het incassobedrijf houdt met enige regelmaat een enquête onder duizenden bedrijven in meer dan 20 Europese landen naar de ontwikkelingen in het betaalgedrag. Geïnterviewd worden de gemiddelde contractuele en feitelijke betalingstermijnen, de looptijdverdeling van de uitstaande vorderingen en de omvang van het verlies op dubieuze debiteuren. Tabel 1 geeft de belangrijkste resultaten met betrekking tot het vierde kwartaal van 2003.⁶

Zoals te verwachten, blijken er belangrijke verschillen te bestaan tussen de diverse landen en regio's van Europa. In het Noorden wordt snel en goed betaald, met een toppositie voor Finland. In het Zuiden en Oosten is het beeld aanmerkelijk minder gunstig, met uitschieters

⁴ Intrum Justitia (2004).

⁵ Zie naast het hieronder te bespreken onderzoek bijv. ook de website van Graydon België, www.graydon.be.

⁶ Intrum Justitia (2004). Intrum Justitia (2005) geeft vergelijkbare, maar minder volledige cijfers voor 2004.

Tabel 1. Gemiddelde contractuele en feitelijke betalingstermijnen in dagen (TERMIJN resp. DUUR) en betalingsverliezen in % van omzet (VERLIES), 2003 IV

	TERMIJN	DUUR	VERLIES
Noord-Europa			
DK, Denemarken	27,0	34,9	0,7
FI, Finland	20,4	26,3	0,8
NO, Noorwegen	21,0	28,0	1,9
SE, Zweden	28,0	35,0	0,7
West-Europa			
BE, België	35,0	51,8	2,9
FR, Frankrijk	51,0	66,0	1,2
IE, Ierland	37,9	53,6	1,0
NL, Nederland	27,1	40,7	2,5
UK, Groot-Brittannië	34,1	52,1	1,9
Midden-Europa			
AT, Oostenrijk	31,4	47,9	2,1
CH, Zwitserland	31,3	45,8	1,9
DE, Duitsland	34,2	45,8	2,4
Zuid-Europa			
ES, Spanje	67,4	80,8	3,2
IT, Italië	73,0	93,1	0,9
PT, Portugal	48,1	86,5	3,2
Oost-Europa			
CZ, Tsjechië	23,9	45,9	3,5
HU, Hongarije	28,8	43,9	2,3
PL, Polen	27,0	45,5	2,8
Baltische staten			
EE, Estland	20,0	29,0	3,8
LT, Litouwen	28,8	48,5	3,5
LV, Letland	22,8	37,7	3,0

naar twee kanten. Zo zijn de betalingstermijnen in Italië in verhouding uitzonderlijk lang, maar de verliezen zeer beperkt. In Tsjechië zien we het omgekeerde: de betalingstermijnen liggen onder het Europese gemiddelde, maar de verliezen zijn zeer aanzienlijk. Dat laatste is ook, maar dan in afgezwakte vorm, het beeld voor Nederland. De contractuele en feitelijke betalingstermijnen van 27,1 en 40,7 dagen geven aan dat rekeningen in Nederland gemiddeld genomen 13,6 dagen te laat worden betaald. Uiteindelijk blijkt volgens het bedrijfsleven 2,5% van de gefactureerde bedragen oninbaar.

Opgemerkt kan nog worden dat de bevindingen van GGN en Intrum Justitia in dezelfde orde van grootte liggen. Dat vergroot het vertrouwen in de uitkomsten.

2.2 Economische schade

Duidelijk is dat het te laat of niet betalen van rekeningen een directe schadepost vormt voor de betrokken leveranciers. In verschillende publicaties zijn indicaties van deze schade te vinden. In het navolgende loop ik die publicaties een voor een langs, waarbij ik kritisch stil sta bij de cijfermatige onderbouwing. Minstens zo belangrijk is dat al doende duidelijk wordt dat het vanuit het bredere perspectief van maatschappelijke welvaart niet volstaat om alleen naar de directe schade voor de leveranciers te kijken.

In EU-publicaties rondom Richtlijn 2000/35/EG (bestrijding van betalingsachterstanden bij handelstransacties) wordt geclaimd dat een op de vier faillissementen in de EU het gevolg is van betalingsachterstanden. En dat zou een jaarlijks verlies betekenen van 450.000 banen en

van € 23,6 miljard aan uitstaande vorderingen.⁷

Wie vervolgens op zoek gaat naar de onderbouwing van deze claims, wordt ernstig teleurgesteld. In de officiële publicaties van de EU is niets te vinden. En in de achterliggende stukken die mij zijn aangereikt door een bereidwillige medewerker van de Europese Commissie⁸, ben ik ook niet verder gekomen dan niet nader te traceren verwijzingen naar rapporten van een Franse ondernemersorganisatie uit 1997 en een Duits incassobedrijf uit 1998.

Intrum Justitia (2004) geeft een beeld van de gevolgen van betalingsachterstanden aan de hand van een hypothetische onderneming. Neem een Fins bedrijf met een jaaromzet van € 52,9 mln. Uitgaande van de gemiddelde contractuele betalingstermijn van 20,4 dagen in Finland zou met een jaaromzet van € 52,9 mln een gemiddeld uitstaand bedrag aan vorderingen corresponderen van € 3 mln.⁹ De balans van de onderneming zou er dan, bijvoorbeeld, als volgt uit kunnen zien:

Activa		Passiva	
-----		-----	
Kas	1 mln	Schulden	10 mln
Vorderingen	3 mln		
Vorraden	6 mln		

Zouden nu de feitelijke betalingen 1 dag langer op zich laten wachten, dan zou het gemiddeld uitstaande bedrag aan vorderingen toenemen met € 145.000. In termen van de ondernemingsbalans betekent dat een extra beslag op de beschikbare middelen, dat gecompenseerd zou kunnen worden door

- een kleinere kas dan wel minder voorraden aan de actiefzijde,
- en/of het aantrekken van extra kapitaal aan de passiefzijde.

Het eerste kan problemen opleveren voor de dagelijkse bedrijfsvoering, het tweede gaat gepaard met extra financieringskosten. Is het een noch het ander mogelijk, dan wordt de onderneming gedwongen om de schaal van zijn activiteiten te verkleinen. De omzet moet omlaag, en wel met € 2,4 mln.¹⁰

Intrum Justitia voegt daaraan toe, dat het genoemde effect de concurrentieverhoudingen binnen Europa ernstig kan verstoren. Een Fins bedrijf dat naar Italië zou willen exporteren, moet vanwege de zeer trage betalingen rekening houden met een fors beslag op de beschikbare middelen. Het zou dan ernstig in het nadeel geraken bij Italiaanse bedrijven die hun vorderingen, in ieder geval tot op zekere hoogte, kunnen ‘herfinancieren’ doordat zij de rekeningen van hun leveranciers ook met aanzienlijke vertraging kunnen voldoen.

De eerdergenoemde elementen komen samen in het NYFER-rapport voor Nederland van Van der Geest en Schunselaar (2004). Daarin heeft te laat betalen langs drie wegen economische schade tot gevolg:

1. Het veroorzaakt faillissementen. Dat gaat ten koste van economische groei en werkgelegenheid.
2. Het veroorzaakt kredietproblemen. Groeiende bedrijven lopen sneller tegen hun

⁷ Zie verschillende EU-publicaties rondom de Late Payments Directive 2000/35/EC, zoals het leaflet *A guide for businesses. Combating late payments in commercial transactions*, European Commission, DG for Enterprise; of de publicatie Enterprise Europe no. 10, January-March 2003.

⁸ Met dank aan Juan-Antonio Salazar-Romero van het DG Enterprise and Industry.

⁹ Merk op dat Intrum Justitia uitgaat van een jaar van 360 dagen: $20,4/360 \times 52,9 = 3$.

¹⁰ Aansluitend op de vorige voetnoot: $3 = 21,4/360 \times 50,5$.

- kredietlimiet aan en worden daardoor geremd in hun ontwikkeling.
3. Het gaat ten koste van productiviteit. Ondernemers moeten tijd en geld steken in het innen van hun vorderingen.

Ad 1. Faillissementen

NYFER volgt de mededeling van de EU dat een op de vier faillissementen wordt veroorzaakt door betalingsachterstanden. Overgeplaatst naar Nederland zou van de ca. 6.400 faillissementen van bedrijven en instellingen met een onbetaalde schuld van ruim € 2,2 miljard in 2003 dan 25%, ofwel € 550 miljoen, toegerekend kunnen worden aan de incassoproblematiek. Die productiederving van € 550 miljoen kost de Nederlandse economie volgens NYFER, uitgaande van de gemiddelde arbeidsproductiviteit, ruim 10.000 banen.

Ad 2. Kredietproblemen

Hier past NYFER de zojuist besproken benadering van Intrum Justitia (2004) toe. Volgens CBS-cijfers stond er op de balans van het gezamenlijke Nederlandse bedrijfsleven ultimo 2002 voor € 51 miljard aan handelsdebiteuren. Gegeven dat circa 1/3 van de leveringen zijn weg vindt naar buitenlandse bedrijven, kan € 34 miljard van de uitstaande vorderingen worden toegerekend aan Nederlandse handelsdebiteuren. Zou de feitelijke betalingstermijn van gemiddeld 40,7 dagen kunnen worden teruggebracht naar de contractuele 27,1 dagen, dan zou de financieringslast dalen met € 11,4 miljard. Veronderstel nu - heel voorzichtig - dat 10% van de bedrijven in hun groei wordt geremd doordat zij tegen kredietlimieten aanlopen. Deze bedrijven krijgen, wanneer iedereen zich aan de toegestane betalingstermijn houdt, € 1.140 miljoen extra financiële ruimte. Berekend kan worden dat een dergelijke financiële ruimte ten dele tot extra investeringen zou leiden, waardoor een economische groei zou worden gecreëerd van € 630 miljoen. En dat levert 11.500 extra banen op. Interessant is dat NYFER (o.c., p. 27) in een voetnoot opmerkt dat aan de financieringslast vanwege de post handelsdebiteuren een prijskaartje hangt. Genoemd wordt een kredietrente van 7%. 'Vanwege de beperkte omvang tellen we dit effect in dit rapport niet mee'. Interessant is verder dat NYFER vaststelt dat een verbetering van het betaalgedrag niet alleen inhoudt dat bedrijven sneller hun geld ontvangen, maar ook dat ze zelf sneller moeten gaan betalen. Macro-economisch gezien is er dan geen sprake van een bate, maar alleen van een verschuiving. 'Toch', zo meent NYFER (o.c., p. 30) te kunnen stellen, 'wordt er voordeel geboekt omdat door de snellere betalingen de totale omvang van de debiteurenportefeuille daalt. Dit geeft extra financiële ruimte aan bedrijven, waarvan het voordeel hierboven is becijferd.'

Ad 3. Kosten debiteurenbeheer

NYFER stelt dat de kosten van aanmaningen en andere administratieve handelingen in verband met te late betalingen, voorzichtig geschat, 1% van de debiteurenportefeuille bedragen. Met de in Nederland uitstaande vorderingen van bedrijven ad € 34 miljard zou dus een kostenpost gemoeid zijn van € 340 miljoen. Nu zijn kosten voor een goed debiteurenbeheer nooit helemaal te vermijden. Maar het lijkt NYFER niet onaannemelijk dat de helft, ofwel € 170 miljoen, zou kunnen worden bespaard wanneer er in het algemeen netjes op tijd zou worden betaald. Die extra financiële ruimte van € 170 miljoen zou, ten dele omgezet in investeringen, een additionele economische groei van bijna € 100 miljoen en daarmee 1.700 banen kunnen genereren.

Al met al becijfert NYFER de schade van het te laat betalen voor de Nederlandse economie op bijna € 1,3 miljard gemiste economische groei en 23.200 banen. Anders gezegd: zo'n 0,3%

van het nationaal inkomen en van de totale werkgelegenheid in Nederland.¹¹

Maar daar moet onmiddellijk bij worden aangetekend dat de becijfering om een aantal kritische kanttekeningen vraagt.

1. Er is geen enkele reden waarom de bij faillissementen ‘verdampte’ schuld, een ongeoorloofde verrijking van de debiteuren ten koste van de crediteuren, pro tanto gelijkgesteld zou kunnen worden aan productieverlies. Hier is sprake van een elementaire verwarring van voorraad- en stroomgrootheden.
2. De financieringsproblematiek die voortvloeit uit te late betalingen, wordt zeer eenzijdig benaderd. Als er schuldeisers zijn die hun uitstaande vorderingen te laat ontvangen, zijn er ook schuldenaren die hun uitstaande verplichtingen te laat voldoen. En omdat bedrijven veelal zowel schuldeiser als schuldenaar zijn, is het resultaat in ieder geval balansverlenging, maar daarmee nog niet - en zeker niet pro tanto - een kredietprobleem. Zoals we hebben gezien, maakt NYFER wel een opmerking in deze richting, maar laat na er iets mee te doen. Terwijl dat best had gekund. Dezelfde CBS-bron¹² die melding maakt van een totaal bedrag van € 51 miljard handelsdebiteuren aan de actiefzijde van de balansen van Nederlandse bedrijven, vermeldt aan de passiefzijde een totaal bedrag van € 33 miljard aan handelscrediteuren. Daarmee vervalt 2/3 van de gesignaleerde financieringsproblematiek.
3. In de becijfering wordt niet meegenomen dat een kostenbesparing in de sfeer van debiteurenbeheer in eerste instantie een fors *verlies* aan activiteit met zich meebrengt, uitgaande van de gemiddelde arbeidsproductiviteit zo’n 3.000 banen. Pas daarna kunnen de vrijgekomen middelen in een andere, economisch zinvollere richting worden aangewend.

Verwerken we deze amendementen in de becijfering van NYFER, dan lijkt de economische schade reuze mee te vallen. We komen nu niet veel verder meer dan € 150 miljoen productiederving en 2.700 banen.

Ook bij die som passen echter diverse kanttekeningen:

- NYFER laat de financieringskosten buiten beschouwing, omdat het effect ‘beperkt’ zou zijn. Dat valt nog te bezien. Laten we de becijfering van NYFER aanhouden dat een reductie van de feitelijke binnenlandse betalingstermijn van gemiddeld 40,7 dagen tot 27,1 dagen de post handelsdebiteuren zou doen dalen met € 11,4 miljard. Naar analogie zou dan ook de post handelscrediteuren teruglopen met € 7,4 miljard, zodat er per saldo op de balansen van Nederlandse bedrijven € 4 miljard aan middelen zou vrijkomen. Bij een kredietrente van 7% levert dat toch een niet onaanzienlijke besparing van € 280 miljoen op de financieringskosten op.
- Minstens zo belangrijk is dat, met uitzondering van de faillissementen, geen aandacht wordt besteed aan de rekeningen die uiteindelijk in het geheel niet worden betaald. En als het daarbij inderdaad om 2 (GGN) à 2,5% (Intrum Justitia) van de omzet gaat, hebben we het wel over een bedrag van meer dan € 10 miljard. Bij dat bedrag moet dan meteen weer worden aangetekend dat, wanneer het gaat om onderlinge leveringen van bedrijven, de verliespost van het ene bedrijf de winst is van het andere. Nemen we aan dat het niet betalen binnen het bedrijfsleven in min of meer dezelfde mate plaatsvindt als daarbuiten,

¹¹ NYFER is uitgegaan van de totale werkgelegenheid van 8,3 miljoen personen, waarbij alle banen en baantjes, hoe klein ook, worden meegeteld. In termen van voltijdse aanstellingen gaat het om zo’n 18.000 banen.

¹² Bij raadpleging van de Statline-databank op de website van het CBS op 31/1/2006 bleek de statistiek Financiën van ondernemingen geen uitsplitsing te geven van de totale post Kortlopende vorderingen en beleggingen. Dat was wel het geval in de statistiek Financiën grote ondernemingen (balanstotaal groter dan € 23 miljoen). Het bedrag van € 51 miljard was daar terug te vinden als de stand van de handelsdebiteuren begin 2002. Op dat moment beliep het bedrag aan handelscrediteuren volgens dezelfde statistiek € 33 miljard.

dan resteert na correctie voor onderlinge leveringen een schadepost voor het gezamenlijke bedrijfsleven van zo'n € 6 miljard.

- Ten slotte is er nog de vraag in hoeverre de genoemde kosten echt door het bedrijfsleven gedragen worden, of al lang en breed doorberekend zijn in de verkoopprijs van de producten. De economische schade zit dan met name hierin dat sommige producten van sommige leveranciers duurder uitvallen dan strikt nodig zou zijn (en andere wellicht goedkoper), waardoor er verschuivingen optreden in de consumptiepatronen die aanleiding geven tot efficiëntieverliezen. Het meten van dergelijke efficiëntieverliezen is bepaald geen sinecure.

3. Handelskrediet in theoretisch perspectief

Wie op zoek gaat naar relevante theorievorming met betrekking tot het betaalgedrag, komt al snel terecht bij economische literatuur uit de hoek van de financiering, waarin de vraag centraal staat waarom handelskrediet überhaupt bestaat. De invalshoek is daarmee diametraal anders dan in de incassoliteratuur. Geconstateerd wordt dat bedrijven en klanten die over en weer afzien van contante betaling, een levering van goederen en diensten combineren met een vorm van kredietverlening. Onder welke voorwaarden en omstandigheden zou deze kredietverlening beide partijen tot voordeel kunnen strekken? Immers, wanneer bedrijven of gezinshuishoudingen krediet nodig hebben, kunnen ze ook een beroep doen op een van de gespecialiseerde financiële instellingen. En die zouden vanwege hun specifieke knowhow en schaalvoordelen toch een concurrentievoorsprong moeten hebben op niet-financiële bedrijven. In de literatuur worden drie soorten motieven naar voren gebracht (Petersen en Rajan, 1997). Handelskrediet kan (1) besparen op transactiekosten, (2) mogelijkheden openen tot prijsdiscriminatie, en (3) financiële voordelen bieden bij imperfecties op de kapitaalmarkt.

Ad 1. Besparing op transactiekosten

De besparing op transactiekosten kan verschillende vormen aannemen. Zo kan het voordelen hebben in termen van kashandelingen en boekhoudkundige verantwoording, wanneer niet elke levering steeds contant afgerekend hoeft te worden. Per klant/leverancier kunnen verschillende leveranties in één betaling worden gebundeld; over klanten/leveranciers heen kunnen betalingen op één moment worden samengebracht.

Het kan ook voordelen hebben wanneer de klant niet bij elke levering persoonlijk aanwezig hoeft te zijn, of wanneer bij onregelmatig gebruik maar eens in de zoveel tijd een factuur opgesteld hoeft te worden.

De besparing kan ook een meer indirect karakter hebben (Ferris, 1981). Wanneer leveringsmomenten niet geheel zeker zijn en betalingen (en ontvangsten), al was het maar in zekere mate, uitgesteld kunnen worden, kan de behoefte aan liquide middelen beter worden gepland. Dat kan, zowel bij de betalende als bij de ontvangende partij, zorgen voor een besparing op (de kosten van) de voorzorgskas.

Ad 2. Prijsdiscriminatie

Handelskrediet stelt de leverancier in de gelegenheid om zijn klanten verschillende betaalopties aan te bieden, die corresponderen met verschillende effectieve prijzen voor zijn product. Zo kan hij een bepaalde betalingstermijn verbinden aan de 'volle' prijs (gebaseerd op de productiekosten met een passende opslag voor het handelskrediet), en degenen die contant betalen een korting in het vooruitzicht stellen.

Deze constructie biedt verschillende mogelijkheden. Zo kan de leverancier bijvoorbeeld, wanneer de vraag in de tijd onregelmatigheden kent (denk aan seizoenspatronen), de betalingscondities tijdelijk versoepelen of aanscherpen om daarmee de afzet gelijkmatiger te

laten verlopen. Hij kan daarmee proberen te voorkomen dat hij steeds zijn catalogusprijzen en productieplannen moet aanpassen (Emery, 1984).

Ook als de betalingscondities voor iedereen gelijk zijn, kunnen deze voor meer en minder kredietwaardige afnemers verschillend uitpakken. Wanneer afnemers last hebben van kredietrestricties bij financiële instellingen en niet over voldoende liquide middelen kunnen beschikken om contant af te rekenen, is het product voor hen feitelijk ‘onbetaalbaar’. Door handelskrediet aan te bieden (met in de prijs opgenomen een afdoende opslag voor de gedeerde rente), kan de leverancier de effectieve prijs van het product voor zijn minder kredietwaardige afnemers verlagen. Hij kan daarmee een additioneel deel van de markt aanboren, zonder dat dit repercussies hoeft te hebben voor zijn meer kredietwaardige afnemers, die met een passende korting contant kunnen blijven betalen (Schwartz en Whitcomb, 1979).

Ad 3. Financiële voordelen bij kapitaalmarktimperfecties

Van het laatstgenoemde motief is het maar een kleine stap naar de mogelijkheid om financieel voordeel te halen bij kapitaalmarktimperfecties (Schwartz, 1974; Emery, 1984; Smith, 1987). Gevestigde ondernemingen met een ruime toegang tot de kredietmarkt kunnen via handelskrediet startende bedrijfjes die nog weinig kredietwaardig zijn en een flink afbreukrisico kennen, helpen bij de financiering van hun groei, en daarmee zelf een extra rendement op de beschikbare middelen binnenhalen. Achterliggende gedachte is dat leveranciers in een markt van onvolledige mededinging, als bijproduct van hun marketingactiviteiten, min of meer automatisch informatie krijgen over het economische wel en wee van hun afnemers.¹³ Dit kan het gevolg zijn van regelmatige contacten (bedrijfsbezoeken, de timing van orders en betalingen). Maar ook het al dan niet gebruik maken van de korting bij contante betaling geeft informatie over de klant. Wanneer deze informatie is voorbehouden aan de leverancier, is het denkbaar dat hij bij de kredietverstrekking toch een concurrentievoorsprong blijkt te hebben op de traditionele financiële instellingen. Daar komt bij dat de leverancier ook een voorsprong kan hebben op het punt van de kredietbewaking en -aflossing. Denk aan de dreiging om de leveranties stop zetten. Denk ook aan de mogelijkheid om bij een faillissement de waarde van resterende activa te redden, door het terugvorderen en de wederverkoop van geleverde producten.

Het moge duidelijk zijn dat de drie motieven elkaar over en weer niet uitsluiten, integendeel. Empirisch onderzoek suggereert dat ze alle drie, in meerdere of mindere mate, een rol spelen (Ferris, 1981; Elliehausen en Wolken, 1993; Petersen en Rajan, 1997).

4. Handelskrediet met gerechtelijke invordering bij te late betaling

In paragraaf 3 hebben we vastgesteld dat kopen op krediet/afbetaling in theorie diverse soorten voordelen voor de betrokken partijen met zich kan meebrengen. Daarbij is impliciet verondersteld dat na afloop van de toegestane krediettermijn de betaling ook daadwerkelijk en zonder mankeren tot stand komt. Zoals we weten uit paragraaf 2 is dat in de praktijk echter geen vanzelfsprekendheid. Er wordt vaak te laat en soms helemaal niet betaald. En dat levert weer economische schade op. Wat we als samenleving zouden willen, is het terugdringen van de economische schade, onder behoud van de economische voordelen vanwege kopen op

¹³ Dezelfde gedachtegang verklaart ook waarom vooruitbetaling relatief weinig voorkomt. Het kopen van producten verschaft in het algemeen weinig inzicht in de kredietwaardigheid van de verkoper. Daar moet de koper zich afzonderlijk in verdiepen. En die prikkel heeft hij pas, als er sprake is van een zeer specifiek product met een lange levensduur, waar de koper gedupeerd zou zijn als de leverancier het product in kwestie, of reserveonderdelen, niet (meer) zou kunnen leveren.

krediet. Dat geeft aanleiding tot de volgende vraag: Hoe krijgen we het betaalgedrag van afnemers/debiteuren zodanig in de greep, dat er uiteindelijk een efficiënte afweging plaatsvindt van voor- en nadelen van uitgestelde betalingen? Voor de beantwoording van die vraag presenteer ik in paragraaf 4.1 een eenvoudig model van vraag en aanbod van handelskrediet en werk dat in paragraaf 4.2 verder uit met de gerechtelijke invordering van te late betalingen. De lezer die geen belangstelling heeft voor de modelmatige analyse, kan direct naar de conclusie in paragraaf 4.3 gaan.

4.1 Een eenvoudig model van vraag en aanbod van handelskrediet

Laten we aannemen dat we van doen hebben met een (potentiële) leverancier S en een (potentiële) afnemer B. Op enig moment toont B zich geïnteresseerd in de levering van een product. S kan dat product leveren, in de wetenschap dat zijn (marginale) kosten gelijk zijn aan C.

Wanneer S en B een overeenkomst sluiten, dienen zij afspraken te maken over de betalingscondities. Wij stellen ons voor dat die uit de volgende elementen bestaan:

- de catalogusprijs P;
- een korting op de catalogusprijs in de vorm van een fractie d bij contante betaling;
- een normale betalingstermijn van N dagen;
- dreigende incassomaatregelen daarna, met een boeteclausule en/of het verhalen van de incassokosten en/of een verrekening van de gederfde rente.

We gaan er in eerste instantie van uit dat de al dan niet impliciete dreiging van incassomaatregelen voor de koper voldoende prohibitief is. Als hij niet contant afreken, betaalt hij netjes na afloop van de betalingstermijn.

Wij stellen ons verder voor dat B mogelijk minder kapitaalkrachtig en kredietwaardig is dan S. Dat komt tot uitdrukking in de rentevoeten r_B en r_S , waartegen B en S over (additionele) financiële middelen kunnen beschikken. Als B inderdaad minder kredietwaardig is dan S, geldt $r_B > r_S$.¹⁴ Gemakshalve gaan we ervan uit dat deze rentevoeten zijn uitgedrukt als een fractie per dag.

Ten slotte is er de gedachte dat contant betalen meer transactiekosten met zich meebrengt dan betalen op een later tijdstip N. Dat modelleren we door aan te nemen dat S en B (alleen) bij contant afrekenen te maken krijgen met transactiekosten t_S en t_B , als fractie van het te betalen bedrag.

Laten we nu wat nader naar de overeenkomst en de betalingscondities kijken. We nemen eerst het perspectief van koper B en maken zijn opties onderling vergelijkbaar door ze om te rekenen naar de contante waarde. Uitgaande van de catalogusprijs P heeft B de keuze tussen:

- contant betalen, wat enerzijds een korting d oplevert, maar anderzijds aanleiding geeft tot transactiekosten t_B , zodat de contante waarde uitkomt op

$$(1 + t_B) \cdot (1 - d) \cdot P, \tag{1}$$
- of wachten met betalen van het volle bedrag tot tijdstip N, wat als contante waarde oplevert

$$\left[1/(1 + r_B)\right]^N \cdot P. \tag{2}$$

Na vergelijking van (1) en (2) kiest B de voor hem gunstigste optie en accepteert het aangeboden handelskrediet, wanneer

$$d < 1 - 1/[(1 + t_B) \cdot (1 + r_B)^N],$$

dat wil zeggen: wanneer de korting bij snel betalen niet opweegt tegen de extra transactiekosten van contant betalen en de rentewinst bij kopen op krediet.

¹⁴ Wanneer B zijn kredietlimiet heeft bereikt bij zijn financiële instelling(en) en geen additionele financiële middelen meer kan aantrekken, geldt $r_B = \infty$.

Vervolgens bekijken we de betalingsopties vanuit het perspectief van de verkoper. Voor S geldt:

- de netto opbrengst van contante betaling, na aftrek van de korting d en de transactiekosten t_S , is gelijk aan $(1 - t_S) \cdot (1 - d) \cdot P$; (3)

- een betaling van het volle bedrag op tijdstip N resulteert in een contante waarde $[1/(1 + r_S)]^N \cdot P$. (4)

Vergelijking van (3) en (4) leert dat handelskrediet voor de verkoper profijtelijk is, als $d \geq 1 - 1/[(1 - t_S) \cdot (1 + r_S)^N]$.

Aan de hand van het voorgaande kunnen we direct vaststellen dat er ruimte is voor wederzijds voordelige ruil door middel van handelskrediet, als er een korting d bestaat zodanig dat¹⁵

$$1 - 1/[(1 - t_S) \cdot (1 + r_S)^N] \leq d < 1 - 1/[(1 + t_B) \cdot (1 + r_B)^N].$$

Laten we aannemen dat aan deze voorwaarde is voldaan, zodat handelskrediet een reële optie is voor de partijen. Dan is de volgende vraag die naar de prijsvorming op de markt, als resultante van de interactie tussen vraag en aanbod. Om de analyse niet ingewikkelder te maken dan strikt nodig, veronderstellen we dat de markt van het product wordt gekenmerkt door volledige mededinging. Concurrentie zorgt ervoor dat de prijs kostendekkend is voor S, maar ook niet meer. Dat resulteert in de volgende catalogusprijs P en korting d :

$$P = (1 + r_S)^N \cdot C,$$

$$d = 1 - 1/[(1 - t_S) \cdot (1 + r_S)^N].$$

In de catalogusprijs verschijnt, naast de eigenlijke (marginale) kosten C , een opslag voor het renteverlies tijdens de krediettermijn. De contante waarde voor S van verkopen op krediet is dan gelijk aan C . Ook bij direct afrekenen is de contante waarde gelijk aan C .¹⁶ Dat wordt bereikt door de korting, die enerzijds de in de catalogusprijs opgenomen opslag voor het renteverlies tijdens de krediettermijn teruggeeft aan de klant, maar anderzijds wel de extra transactiekosten doorberekent.

Dat laat koper B de keuze. Na substitutie van P en d in de uitdrukkingen (1) en (2) resulteert als contante waarde

- bij contant afrekenen: $[(1 + t_B) / (1 - t_S)] \cdot C$,
- en bij kopen op krediet: $[(1 + r_S) / (1 + r_B)]^N \cdot C$.

Gevolg is dat B alleen kiest voor kopen op krediet, als geldt

$$[(1 + r_S) / (1 + r_B)]^N < (1 + t_B) / (1 - t_S). \quad (5)$$

Hier herkennen we de verschillende elementen uit paragraaf 3. Aan de laatste voorwaarde wordt eerder voldaan, naarmate contante betalingen samengaan met hogere transactiekosten, zodat t_B en/of $t_S > 0$. Door betalen op termijn kunnen deze transactiekosten worden uitgespaard.

Aan conditie (5) wordt ook eerder voldaan, naarmate de koper minder kredietwaardig is dan de verkoper, zodat $r_B > r_S$. Wanneer de verkoper handelskrediet geeft aan de koper, kan er financieel voordeel worden behaald.

We zien ook de mogelijkheid van effectieve prijsdiscriminatie terug. Stel dat S te maken heeft met verschillende typen kopers, sommige even kredietwaardig als hij, andere een aanzienlijk

¹⁵ Merk op dat zich een extra complicatie voordoet, als d niet negatief kan zijn. Die complicatie is echter niet aan de orde wanneer N voldoende groot is, gegeven t_S enerzijds en r_S anderzijds. Ik ga er in het vervolg van uit dat N inderdaad groot genoeg is.

¹⁶ Een en ander blijkt bij invullen van P en d in (3) en (4).

stuk minder. De eerste groep heeft - wanneer we de transactiekosten even buiten beschouwing laten - geen belangstelling voor kopen op krediet bij S, omdat de (impliciete) kosten van dat krediet zeker niet lager zijn dan de alternatieve financieringsbronnen die ter beschikking staan. Deze kopers rekenen contant af. De tweede groep koopt juist wel op krediet. Doordat zij krediet krijgen tegen (impliciete) kosten die gunstiger zijn dan de alternatieven, wordt voor hen de effectieve prijs van het product verlaagd en kleiner dan C. Zij krijgen als het ware subsidie bij aankoop. Het effect is afzetbevordering voor S.

Dat brengt ons bij de bijdrage van handelskrediet aan de maatschappelijke welvaart. Is die optimaal of, anders gezegd, efficiënt? We kunnen twee gevallen onderscheiden. Als $r_B > r_S$, leidt handelskrediet in ieder geval tot rentewinst, en wellicht ook nog tot een besparing op transactiekosten. Handelskrediet is dan vanuit welvaartsoogpunt zonder meer interessant. Conditie (5) vertelt ons dat een koper onder die omstandigheden ook altijd kiest voor handelskrediet. Als $r_B < r_S$, leidt handelskrediet niet tot rentewinst, integendeel. Vanuit welvaartsoogpunt is handelskrediet alleen dan interessant, als de eventuele besparing op de transactiekosten voldoende groot is om de rentederving te compenseren; anders verdient contant afrekenen de voorkeur. En precies die afweging vinden we terug in conditie (5). Kortom, de prijsvorming op de markt zorgt inderdaad voor zodanige prikkels, dat een koper alleen dan ingaat op het aangeboden handelskrediet wanneer dat ook werkelijk bijdraagt aan de maatschappelijke welvaart.

Tegelijk wordt duidelijk dat die bijdrage als zodanig niet zo eenvoudig te berekenen is, want daarvoor zouden we meer moeten weten over de precieze samenstelling van het kopersbestand (welk deel is minder kredietwaardig, en in welke mate). En we zouden meer moeten weten over de omvang van de extra afzet en de bijbehorende welvaartseffecten.

4.2 Gerechtelijke invordering bij te late betaling

We breiden het model nu uit met incasso-activiteiten. Dat wil zeggen, we zien de mogelijkheid onder ogen dat B op krediet koopt, maar na ommekomst van de termijn (ondanks aanmaningen) niet betaalt. Dat betekent dat S zich gedwongen ziet om tot gerechtelijke invordering over te gaan. We nemen aan dat die procedure naar verwachting wordt afgesloten op tijdstip E, met:

- a, de geschatte kans dat de claim door de rechter wordt gehonoreerd;
- b, de mate waarin rentederving vanaf tijdstip N wordt verrekend tegen
- r_o , de officiële (wettelijke) rentevoet;
- c_B en c_S , de kosten van de gerechtelijke procedure voor B en S als fractie van de hoofdsom.¹⁷

Naast contant afrekenen en netjes betalen na afloop van de toegestane betalingstermijn N, zie (1) en (2), dient zich voor de koper B een derde mogelijkheid aan:

- niet betalen op tijdstip N en wachten op gerechtelijke invordering, afgesloten op tijdstip E, met de noodzaak om (extra) procedurekosten c_B te maken en met een kans dat de rechter de claim van de leverancier toewijst, verhoogd met rente, zodat de contante waarde uiteindelijk uitkomt op
- $$[1/(1 + r_B)]^E \cdot (A + c_B) \cdot P, \quad (6)$$
- waarbij

¹⁷ Ter wille van de eenvoud wordt het versturen van aanmaningen voorafgaande aan de start van een gerechtelijke procedure niet afzonderlijk gemodelleerd. De tijd en kosten die daarmee zijn gemoeid, kunnen geacht worden te zijn verdisconteerd in E, c_B en c_S .

$$A = a \cdot \{1 + b \cdot [(1 + r_0)^{E-N} - 1]\}.$$

Ook voor de leverancier S geldt dat de gerechtelijke procedure, naast (3) en (4), een derde mogelijke uitkomst met zich meebrengt:

- de gerechtelijke invordering, afgerond op tijdstip E, resulteert na aftrek van de (extra) procedurekosten c_S en gegeven de kans dat de rechter de claim van de leverancier toewijst, verhoogd met rente, in een netto contante waarde

$$[1/(1 + r_S)]^E \cdot (A - c_S) \cdot P. \quad (7)$$

Gegeven deze derde mogelijke uitkomst kijken we opnieuw naar de afwegingen van afnemer en leverancier. We beginnen weer bij het perspectief van de koper en merken op dat B nu op twee momenten een beslissing moet nemen. Op het moment van koop moet hij beslissen of hij contant afrekenet. Voldoet hij de rekening niet meteen, dan begint de betalingstermijn te lopen en komt hij op tijdstip N voor de volgende keuze te staan: netjes betalen of wachten op incasso-activiteiten van de leverancier. Omdat de eerste beslissing niet los gezien kan worden van de resultaten van de tweede, moeten we voor de analyse achteraan beginnen.¹⁸

Neem aan dat de koper gebruik heeft gemaakt van het aangeboden handelskrediet. Op tijdstip N aangekomen is er de keuze tussen netjes betalen en wachten op de rechter. Uit de vergelijking van de uitkomsten (2) en (6) volgt dat de koper netjes op tijdstip N betaalt als

$$(1 + r_B)^{E-N} \leq A + c_B,$$

dat wil zeggen: als de rentewinst tussen E en N niet opweegt tegen de meerkosten van de gerechtelijke procedure. Dat is zeker het geval als

$$a = b = 1, c_B \geq 0, r_0 \geq r_B.$$

Maar het kan anders komen te liggen, als aan een of meer van deze voorwaarden niet is voldaan. Bijvoorbeeld doordat er een kans is dat de koper met een mooi verhaal de rechter ervan kan weerhouden om de geldvordering toe te wijzen ($a < 1$), of doordat de rente onvoldoende wordt doorberekend ($b < 1$) dan wel tegen een voor de koper relatief gunstig tarief ($r_0 < r_B$), of doordat de kosten van de procedure niet aan de koper in rekening worden gebracht ($c_B = 0$). Ook als de gerechtelijke invordering op zich adequaat functioneert ($a = b = 1, c_B > 0$), kan te laat betalen interessant zijn wanneer $r_0 < r_B$ (en wel in voldoende mate om met de rentewinst de procedurekosten goed te maken).

Dan de verkoper. De mogelijkheid van te late betaling betekent dat S zijn kredietaanbod moet heroverwegen. De incassomaatregelen beïnvloeden immers zijn kostenplaatje. Dat vindt vervolgens weer zijn weg naar de interactie tussen vraag en aanbod op de markt. We houden daarbij vast aan de veronderstelling dat de markt wordt gekenmerkt door volledige mededinging.

De hoofdregel kan als volgt worden geformuleerd. Voorzover gerechtelijke invordering onvermijdelijk is, gezien de ‘incentives’ van de koper op tijdstip N, worden de extra kosten voor de leverancier die daarvan het gevolg zijn, verwerkt in (een stijging van) de catalogusprijs P. En dat creëert ruimte voor een hogere korting d bij contant afrekenen. Het mes snijdt dan aan twee kanten. De prikkel voor contant betalen wordt groter. En de koper die vanwege een kredietrestrictie niet contant betaalt, daar voordeel bij heeft, en kosten genereert, krijgt die kosten ook te dragen, en moet afwegen of hij daartoe bereid is.

Afhankelijk van de waarde van de verschillende parameters kunnen er twee gevallen worden onderscheiden.

¹⁸ Dit is het in de speltheorie bekende principe van ‘backward induction’.

Geval I: $(1 + r_B)^{E-N} \leq A + c_B$

In dit geval zijn de additionele kosten van de gerechtelijke procedure voor de koper op tijdstip N prohibitief. Daarmee zijn we terug bij het eenvoudige model van paragraaf 4.1. De prijsvorming resulteert in:

$$P = (1 + r_S)^N \cdot C,$$
$$d = 1 - 1/[(1 - t_S) \cdot (1 + r_S)^N].$$

Dat laat koper B de keuze tussen de contante waarde

- bij contant afrekenen: $[(1 + t_B) / (1 - t_S)] \cdot C$,
- en bij kopen op krediet: $[(1 + r_S) / (1 + r_B)]^N \cdot C$.

B kiest voor kopen op krediet wanneer:

$$[(1 + r_S) / (1 + r_B)]^N < (1 + t_B) / (1 - t_S).$$

Geval II: $(1 + r_B)^{E-N} > A + c_B$

In dit geval besluit de koper op tijdstip N aangekomen om niet te betalen, maar de gerechtelijke invordering af te wachten. De kostendeekkende prijs wordt nu gegeven door:¹⁹

$$P = (1 + r_S)^E \cdot C / (A - c_S),$$
$$d = 1 - (A - c_S) / [(1 - t_S) \cdot (1 + r_S)^E].$$

De netto contante waarde voor S is dan zowel bij contant afrekenen als na afloop van een gerechtelijke procedure gelijk aan de eigenlijke (marginale) kosten van de levering, C.

Dat laat koper B de keuze. Na substitutie van P en d in (1) en (6) resulteert als contante waarde

- bij contant afrekenen: $[(1 + t_B) / (1 - t_S)] \cdot C$,
- en bij kopen op krediet: $[(1 + r_S) / (1 + r_B)]^E \cdot [(A + c_B) / (A - c_S)] \cdot C$.

Hieruit valt af te leiden dat B voor kopen op krediet kiest als

$$[(1 + r_S) / (1 + r_B)]^E \cdot [(A + c_B) / (A - c_S)] < (1 + t_B) / (1 - t_S).$$

Duidelijk is dat de twee gevallen tot verschillende uitkomsten leiden. Dat levert geen probleem op, wanneer alle kopers op de markt van een en hetzelfde type zijn en de bijbehorende uitkomst in termen van P en d tot stand komt. Er kan wel een probleem ontstaan, wanneer er op de markt verschillende typen kopers actief zijn. Stel dat sommige afnemers bij voorkeur op tijdstip N zouden willen betalen, de ‘goede’ betalers, en andere met een ernstige(r) kredietrestrictie pas op tijdstip E, de ‘slechte’ betalers. Dan doet zich de vraag op of de leverancier deze kopers kan (onder)scheiden, zodat er een passend aanbod in termen van prijs en betalingscondities tot stand kan komen. Wellicht beschikt de leverancier over voldoende informatie om elke koper een bijpassend aanbod te doen. Denkbaar is ook dat de verkoper gebruik maakt van het instrument van een boeteclausule bij te laat betalen. Als de boeteclausule voor de verkoper een adequate compensatie biedt voor de (extra) incassokosten en het (extra) renteverlies van de ‘slechte’ betalers, kan de prijsvorming op de markt in termen van P en d zijn afgestemd op de ‘goede’ betalers. Wanneer de rechtspraak de boeteclausule echter niet honoreert en een eigen lijn volgt in het (door)berekenen van incassokosten en renteverliezen, zoals in Nederland het geval lijkt,²⁰ zijn we terug bij de twee gevallen hierboven. Afhankelijk van de precieze verdeling van de kopers over de verschillende typen ontstaat er een gewogen gemiddelde van de beide uitkomsten, zodanig dat de leveranciers gemiddeld kostendeekkend uitkomen, en de ‘goede’ betalers een hogere prijs betalen dan strikt nodig als gevolg van de meerkosten van de ‘slechte’ betalers.

¹⁹ Ervan uitgaande dat $A > c_S$, want anders is alleen contant afrekenen zinvol.

²⁰ Vergelijk het rapport Voor-werk II van de Nederlandse Vereniging voor Rechtspraak.

4.3 Welvaartseffecten en de rol van de rechtspraak

In paragraaf 4.1 hebben we gezien dat de marktwerking voor een efficiënte uitkomst zorgt, zolang de spelregels door de partijen worden geaccepteerd en rekeningen op krediet zonder mankeren binnen de betalingstermijn worden voldaan. De prikkels voor koper B pakken zodanig uit, dat deze alleen gebruik maakt van het aangeboden handelskrediet, als dat ook werkelijk een bijdrage levert aan de maatschappelijke welvaart.

De verhoudingen komen gecompliceerder te liggen, wanneer niet (zonder meer) vertrouwd kan worden op tijdige betaling en rekening gehouden moet worden met incassomaatregelen.

Om te beginnen moet opnieuw worden vastgesteld, wanneer de bijdrage aan de maatschappelijke welvaart optimaal is. Enerzijds kan wellicht langer worden geprofitteerd van een rentewinst. Anderzijds leiden incasso-activiteiten tot extra kosten. Al met al kunnen we de volgende situaties onderscheiden:

- Als koper B kredietwaardiger zou zijn dan verkoper S, geldt voor de relevante rentevoeten $r_B < r_S$. Handelskrediet leidt dan niet tot rentewinst, integendeel. Handelskrediet is alleen interessant, en niet langer dan de normale betalingstermijn N, als de besparing op de transactiekosten voldoende groot is om de rentederving te compenseren. Anders verdient contant afrekenen de voorkeur.
- Als $r_B > r_S$, leidt handelskrediet wel tot rentewinst. Handelskrediet is hoe dan ook interessant tot aan tijdstip N, los nog van de eventuele besparing op de transactiekosten. Of ook verlenging van het handelskrediet tot aan het moment E van gerechtelijke invordering bijdraagt aan de maatschappelijke welvaart, hangt af van de (additionele) rentewinst in de periode tussen N en E in vergelijking met de incassokosten.

Dat brengt ons bij de vervolgvraag: zorgt de marktwerking ook nu weer voor een efficiënte uitkomst? Het antwoord is nee. Als kopers open staan voor de verleiding om niet te betalen, is het niet (langer) zeker dat de prikkels voor partijen efficiënt uitpakken. Recht en rechtspraak spelen dan een cruciale rol. Meer in het bijzonder kan worden bewezen (zie Bijlage 1) dat de efficiënte uitkomst altijd tot stand komt, als de rechtspraak zodanig wordt ingericht dat de leverancier erop kan vertrouwen dat hij de koopsom inclusief de door hem gederfde rente volledig vergoed krijgt, d.w.z.

$$a = 1, b = 1, r_0 = r_S,$$

en als verder de kosten van de gerechtelijke invordering c volledig voor rekening komen van de afnemer, d.w.z.

$$c_B = c, c_S = 0.$$

Merk op dat we daarmee een *voldoende* voorwaarde voor efficiëntie hebben geformuleerd. De aangegeven inrichting van de rechtspraak is niet (altijd) *noodzakelijk*. Dat wil zeggen: afhankelijk van de precieze verdeling van de typen kopers, is het ook bij andere parameterconfiguraties denkbaar dat de bijdrage aan de welvaart optimaal is.

Kijken we meer *algemeen* naar de relevante condities, dan blijkt:

- naarmate de rechtspraak incassovorderingen minder vaak toewijst en/of een volledige rentevergoeding achterwege laat, zodat $a < 1$, $b < 1$ en/of $r_0 < r_S$, wordt het voor de koper aantrekkelijker om te laat te betalen;
- datzelfde geldt, naarmate een kleiner deel van de incassokosten aan de ‘slechte’ betaler wordt doorberekend, zodat c_B kleiner is.

Er is echter een grens, omdat de wal het schip keert. Naarmate de afnemers in grotere getale te laat betalen, en de leveranciers na aftrek van incassokosten en rentederving netto minder overhouden, gaat de catalogusprijs P omhoog, evenals de korting bij contant afrekenen. Er is

dan een punt waar de kopers afhaken, omdat de (impliciete) kosten van het kopen op krediet te hoog worden; of de leveranciers haken af, doordat ze stoppen met het aanbieden van handelskrediet.²¹ Gevolg is dat alle voordelen in termen van de besparing op transactiekosten, de rentewinst en het extra surplus dat het gevolg is van de extra economische activiteit, verloren gaan.

5. Statistische analyse

5.1 Data over de effectiviteit van de gerechtelijke invordering

De theoretische uiteenzetting in paragraaf 4 heeft ons, voorzover dat nog nodig was, geleerd dat de effectiviteit van de gerechtelijke invordering en de hoogte en toerekening van de desbetreffende kosten sporen nalaten in het betalingsgedrag. Over de orde van grootte van die samenhangen zouden we graag meer willen weten.

Voor een poging om op nationale schaal onderzoek te doen naar deze samenhangen heb ik (vooralsnog) weinig aanknopingspunten kunnen vinden. Freudenthal (1996) hield ons voor dat er in de eerste helft van de jaren 90 van de vorige eeuw een niet onbelangrijke variatie viel waar te nemen tussen verschillende Nederlandse kantongerechten en rechtbanken, wat betreft de toepassing van in de praktijk ontwikkelde incassoprocedures en de resultaten daarvan. Een recente rondgang langs een aantal sectorvoorzitters kanton suggereert dat er van variatie anno nu nauwelijks (meer) sprake is. Door de invoering van het nieuwe procesrecht op 1 januari 2002, afspraken rondom een landelijk uniform rolbeleid, en de algemene toepassing van de regels rondom de kostenveroordeling (liquidatietarief, staffel voor buitengerechtelijke kosten, renteverlies mits correct geclaimd) bestaan er, althans wat betreft incassozaken bij de sectoren kanton, weinig of geen regionale verschillen in doorlooptijden en kostendoorberekening.²² Maar als er geen echte verschillen zijn, is het onderzoekstechnisch nagenoeg onmogelijk om effecten zichtbaar te maken.

Belangrijke verschillen zijn er wel internationaal, zoals we al in tabel 1 hebben gezien, toen we stilstonden bij de enquêteresultaten van Intrum Justitia met betrekking tot het betalingsgedrag in diverse Europese landen. Die verschillen kunnen in verband worden gebracht met gegevens over de inrichting en effectiviteit van de gerechtelijke invorderingsprocedures. Zo heeft Intrum Justitia (2004) in de enquête over het vierde kwartaal van 2003 de deelnemende bedrijven om een oordeel gevraagd over de effectiviteit, de duur en de kosten van de gerechtelijke afhandeling van geldvorderingen. Tabel 2 geeft achtereenvolgens, onder de noemer EFFECT, TIJD en KOSTEN, het percentage van de respondenten dat zich op elk van de drie genoemde aspecten tevreden toonde. De score voor Nederland is respectievelijk 57, 32 en 51%, tegenover 76, 51 en 96% in Finland, en 16, 7 en 31% in Portugal.

Van een andere orde zijn de gegevens die in het kader van de *Doing business* studies van de World Bank zijn verzameld rondom het thema 'Enforcing a contract'. In navolging van de door Djankov et al. (2003) ontwikkelde methodiek is wereldwijd aan geselecteerde advocatenkantoren een welomschreven, hypothetische casus voorgelegd. Gevraagd is om

²¹ In termen van het model: naarmate $A + c_B$ voldoende daalt, komen alle kopers terecht onder geval II. Tegelijk wordt de voorwaarde voor kopen op krediet, $(1 + r_B)^E > [(A + c_B) / (A - c_S)] \cdot [(1 - t_S) / (1 + t_B)] \cdot (1 + r_S)^E$, steeds restrictiever, omdat het rechterlid toeneemt, naarmate A kleiner is. Als $A \leq c_S$, is er voor de leverancier, ongeacht de hoogte van de catalogusprijs, niets meer te verdienen met verkopen op krediet.

²² Daarmee is niet gezegd dat er in formele zin geen verschillen zouden zijn. Specifiek in Amsterdam wordt, met name bij huurzaken, nog regelmatig gebruik gemaakt van het incasso kort geding. De doorlooptijd daarvan ligt echter in dezelfde orde als die van de verstekvonnissen handel elders in den lande.

Tabel 2. Beoordeling van gerechtelijke invordering						
	Intrum Justitia (2004) peildatum 2003 IV			World Bank (2005) peildatum januari 2004		
	EFFECT, % tevreden	TIJD, % tevreden	KOSTEN, % tevreden	PROCEDURES, aantal stappen	TIJD, aantal dagen	KOSTEN, % van vordering
Noord-Europa						
DK, Denemarken	49	37	41	15	83	6,6
FI, Finland	76	51	96	27	240	7,2
NO, Noorwegen	60	51	49	14	87	4,2
SE, Zweden	71	43	69	23	208	5,9
West-Europa						
BE, België	48	33	44	27	112	6,2
FR, Frankrijk	45	26	48	21	75	11,7
IE, Ierland	42	26	28	16	217	21,1
NL, Nederland	57	32	51	22	48	17,0
UK, Groot-Brittannië	70	37	52	14	288	15,7
Midden-Europa						
AT, Oostenrijk				20	374	9,8
CH, Zwitserland	51	37	44	22	170	5,2
DE, Duitsland	32	16	34	28	184	10,5
Zuid-Europa						
ES, Spanje	27	17	31	23	169	14,1
IT, Italië	25	69	28	18	1390	17,6
PT, Portugal	16	7	31	24	320	17,5
Oost-Europa						
CZ, Tsjechië	14	11	35	22	300	9,6
HU, Hongarije	26	24	46	21	365	8,1
PL, Polen	41	59	45	41	1000	8,7
Baltische staten						
EE, Estland	31	21	44	25	150	10,6
LT, Litouwen	31	19	36	17	154	14,1
LV, Letland	31	45	71	23	189	11,0

stapsgewijs te beschrijven hoe deze casus volgens de nationale wet- en regelgeving zou worden afgehandeld. De casus verwijst naar een wettige transactie tussen twee bedrijven in de grootste stad van het land. De schuldeiser heeft voldaan aan alle verplichtingen die voortvloeiden uit het contract, zodat er geen twijfel bestaat dat hij recht heeft op betaling van de rekening. De vordering heeft een waarde van 50% van het per capita inkomen van het desbetreffende land. De schuldenaar komt echter niet over de brug, zodat de schuldeiser zich genoodzaakt ziet een gerechtelijke procedure aan te spannen. Het wordt een procedure op tegenspraak, waarbij beide partijen een getuige oproepen. De rechter wijst de vordering volledig toe en er volgt geen hoger beroep. Uiteindelijk wordt de vordering succesvol geïncasseerd.

Op basis van de antwoorden van de advocaten heeft de World Bank voor elk land drie maatstaven berekend, te weten

- PROCEDURES: het aantal stappen in de procedure, voorgeschreven door de geldende wet- en regelgeving, voor de interactie tussen partijen of tussen partijen en de gerechtelijke instanties;
- TIJD: het aantal kalenderdagen dat verstrijkt tussen de dagvaarding en de uiteindelijke betaling;
- KOSTEN: de officiële kosten van de gerechtelijke procedure, inclusief griffierechten en de kosten van rechtsbijstand en getuigen, als percentage van de vordering.

Volgens World Bank (2004) waren de scores voor Nederland, peildatum januari 2003, respectievelijk 21 stappen, 39 dagen en 1%.

In volgende edities van de *Doing business* studie, zie World Bank (2005, 2006), is de casus op een enkel punt aangepast. De vordering heeft nu een waarde van 200% van het per capita nationaal inkomen, in plaats van 50%. Uitgaande van de aangepaste casus komen de scores voor Nederland, peildatum januari 2004 en 2005, uit op respectievelijk 22 stappen, 48 dagen en 17,0%. Tabel 2 geeft de vergelijkbare scores voor een aantal andere landen. Opvallend is dat volgens deze cijfers de procedure in Nederland in verhouding zeer snel verloopt, maar wel tegen relatief hoge kosten.²³

5.2 Regressie-analyse I: Betalingsduur

We gaan nu, voorzover de beschikbare gegevens dat toelaten, onderzoeken of er een aantoonbaar empirisch verband bestaat tussen de karakteristieken van de gerechtelijke invordering in verschillende landen en het betaalgedrag. Is het inderdaad zo dat effectievere, snellere, goedkopere procedures tot een beter betaalgedrag leiden, zoals de theorie uit paragraaf 4.2 belooft? Om te beginnen heb ik een regressievergelijking proberen te schatten voor de gemiddelde feitelijke betalingstermijn in dagen (DUUR), zoals waargenomen door Intrum Justitia in ruim 20 Europese landen.

Daarbij heb ik, naast de hiervoor besproken indicatoren voor de effectiviteit van de gerechtelijke invordering afkomstig van Intrum Justitia en de World Bank, ook enkele andere verklarende variabelen in beschouwing genomen. In de eerste plaats is dat de gemiddelde contractuele betalingstermijn. Tenslotte komt de gerechtelijke invordering pas om de hoek kijken na ommekomst van de toegestane betalingstermijn. We weten uit tabel 1 dat die binnen Europa een flinke variatie vertoont. De variatie in lokale betalingsgewoonten hangt ongetwijfeld samen met de effectiviteit van en concurrentie tussen de financiële instellingen en de hoogte van de transactiekosten, maar ook met culturele verschillen. Verder is het dienstig om te corrigeren voor de stand van de conjunctuur, omdat bedrijven in tijden van voorspoed financieel ruimer in hun jas zitten en makkelijker bij financiële instellingen terecht kunnen, zodat er - ceteris paribus - minder betalingsproblemen zijn te verwachten dan in een laagconjunctuur.²⁴

In tabel 3 zijn regressies te vinden voor de jaren 2003 en 2004.²⁵ Voor ieder jaar is eerst gekeken of de indicatoren van Intrum Justitia dan wel de World Bank afzonderlijk een significante bijdrage leveren aan de verklaring van het betaalgedrag. Vervolgens is nagegaan of wellicht een passende combinatie van indicatoren een beter resultaat oplevert. Duidelijk is dat de contractuele betalingstermijn (TERMIJN) een coëfficiënt heeft, die niet significant afwijkt van 1. Anders gezegd: de rest van de vergelijking kan worden gelezen als een verklaring voor te late betalingen. Wat betreft de conjunctuurindicatoren blijkt de procentuele groei van het nationaal inkomen (GROEI) een wat betere verklaring op te leveren dan het werkloosheidspercentage; daarom zijn in de tabel alleen de desbetreffende resultaten vermeld. De negatieve, zij het niet evident significante, coëfficiënt suggereert dat de

²³ Mw.mr. M.H. de Boer van De Brauw Blackstone Westbroek heeft mij laten weten dat de World Bank de vermelde duur van 48 dagen heeft gebaseerd op informatie met betrekking tot de Nederlandse kortgeding-procedure. Uitgaande van een bodemprocedure zou de geschatte duur uitkomen op 350 à 400 dagen.

²⁴ Voor dit doel heb ik gebruik gemaakt van data met betrekking tot de Real GDP growth rate en de Total unemployment rate, afkomstig van de website van EUROSTAT.

²⁵ Graag wil ik hier Stefan Schär van Intrum Justitia bedanken voor het beschikbaar stellen van de volledige dataset voor 2003 en 2004. De schattingen voor 2003 en 2004 zijn niet gecombineerd, omdat de World Bank indicatoren voor 2003 en 2004 (zie paragraaf 5.1) niet op dezelfde grondslag zijn berekend. Omdat niet steeds voor elk land de waarden van alle variabelen beschikbaar waren, bedraagt het aantal bruikbare waarnemingen voor 2003 en 2004 respectievelijk 19 en 20.

<i>Tabel 3. Te verklaren variabele: de gemiddelde feitelijke betalingsduur (DUUR) in dagen^a</i>						
A. Schatting 2003 (alle data hebben betrekking op 2003, N = 19)						
Constante	26,32	(3,0)	4,06	(0,4)	27,19	(3,5)
TERMIJN	1,04	(8,2)	1,11	(8,8)	1,02	(9,0)
GROEI	-0,22	(0,4)	0,56	(0,8)	-0,14	(0,2)
Indicatoren Intrum Justitia						
- EFFECT	-0,22	(1,7)			-0,25	(2,8)
- TIJD	-0,06	(0,6)				
- KOSTEN	-0,01	(0,1)				
Indicatoren World Bank						
- PROCEDURES			0,36	(0,7)		
- TIJD			0,01	(1,3)		
- KOSTEN			-0,17	(0,9)	-0,09	(0,6)
R ²	0,92		0,89		0,92	
B. Schatting 2004 (alle data hebben betrekking op 2004, met uitzondering van de Intrum Justitia indicatoren EFFECT, TIJD en KOSTEN die alleen voor 2003 beschikbaar zijn, N = 20)						
Constante	28,66	(3,5)	3,38	(0,2)	26,92	(4,1)
TERMIJN	1,06	(9,3)	1,03	(11,3)	0,94	(9,0)
GROEI	-1,17	(1,6)	-0,89	(0,8)	-1,47	(2,4)
Indicatoren Intrum Justitia						
- EFFECT	-0,27	(2,3)			-0,25	(3,7)
- TIJD	-0,02	(0,2)				
- KOSTEN	0,02	(0,1)				
Indicatoren World Bank						
- PROCEDURES			0,21	(0,7)		
- TIJD			0,00	(0,4)		
- KOSTEN			0,77	(1,8)	0,59	(2,2)
R ²	0,94		0,93		0,96	
a. Tussen haakjes zijn steeds de t-waarden vermeld.						

verwachting juist was: in tijden van economische voorspoed wordt er beter betaald. Belangrijk vanuit het perspectief van dit rapport is dat de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures een significante invloed heeft. Daarbij lijkt niet zozeer het aantal procedurele stappen of het tijdsverloop van belang, maar wel de effectiviteit in combinatie met de kosten. Merk op dat de World Bank indicator voor de kosten het in 2004 duidelijk beter doet dan in 2003, wat met de andere wijze van meten te maken kan hebben.

5.3 Regressie-analyse II: Betalingsverlies

Behalve de feitelijke betalingstermijn die relevant is met het oog op het beslag op financiële middelen (renteverlies, kredietrestrictie) en de noodzaak om het debiteurenbeheer te intensiveren, is ook het directe financiële verlies vanwege niet-betalen van belang. Zoals we hebben gezien in tabel 1, bestaan er op dat vlak eveneens belangrijke verschillen binnen Europa. Om na te gaan welke factoren een rol spelen, heb ik een regressievergelijking proberen te schatten voor het betalingsverlies in procenten van de omzet (VERLIJES), zoals waargenomen door Intrum Justitia in ruim 20 Europese landen.

Voor de regressies heb ik een drietal categorieën variabelen in beschouwing genomen, te beginnen met de groeivoet van het nationaal inkomen als indicator voor de stand van de conjunctuur en de door Intrum Justitia en de World Bank aangereikte indicatoren voor de

effectiviteit van de gerechtelijke invordering. Verder heb ik, vanuit de gedachte dat uitstel de aanzet kan vormen voor afstel, een maatstaf opgenomen voor het ‘over tijd’ zijn van betalingen. Bedrijven die deelnemen aan de Intrum Justitia enquêtes wordt gevraagd om een opgave te doen van de looptijdverdeling van de uitstaande vorderingen: welk deel (van het uitstaande bedrag) is jonger dan 30 dagen, welk deel tussen 31 en 60 dagen oud, enzovoort. Op basis daarvan geeft Intrum Justitia een schatting van de ‘portfolio share of overdue receivables’. Helaas blijft onduidelijk hoe dit cijfer wordt berekend en zijn de waarden onvolledig beschikbaar. Om die reden heb ik zelf, op basis van de wel beschikbare gegevens met betrekking tot de looptijdverdeling van de uitstaande vorderingen en de gemiddelde contractuele betalingstermijn, een schatting gemaakt van het percentage van de uitstaande vorderingen dat ‘over tijd’ is (OVERTIJD).²⁶ Voor 2003 varieert dit percentage tussen 32,9 voor Zweden en 67,4 voor Portugal, met een score van 49,8 voor Nederland.

Tabel 4 geeft de resultaten van de regressies voor de jaren 2003 en 2004. Duidelijk is dat te laat betalen met een significante en substantiële regelmaat ontaardt in niet-betalen. Interessant

<i>Tabel 4. Te verklaren variabele: het betalingsverlies (VERLIES) in % van de omzet^a</i>						
A. Schatting 2003 (alle data hebben betrekking op 2003, N = 19)						
Constante	-0,67	(0,5)	-2,54	(2,1)	-2,24	(2,4)
GROEI	0,11	(1,9)	0,12	(1,7)	0,11	(2,0)
OVERTIJD	0,07	(3,0)	0,09	(3,7)	0,09	(4,5)
Indicatoren Intrum Justitia						
- EFFECT	-0,00	(0,3)				
- TIJD	-0,01	(0,7)				
- KOSTEN	-0,01	(0,8)				
Indicatoren World Bank						
- PROCEDURES			0,03	(0,5)		
- TIJD			-0,00	(0,2)		
- KOSTEN			-0,00	(0,2)		
R ²	0,70		0,63		0,62	
B. Schatting 2004 (alle data hebben betrekking op 2004, met uitzondering van de Intrum Justitia indicatoren EFFECT, TIJD en KOSTEN die alleen voor 2003 beschikbaar zijn, N = 20)						
Constante	-0,28	(0,2)	-2,45	(2,3)	-2,39	(2,5)
GROEI	0,22	(3,4)	0,20	(2,8)	0,21	(3,2)
OVERTIJD	0,06	(2,6)	0,08	(3,1)	0,08	(4,1)
Indicatoren Intrum Justitia						
- EFFECT	-0,00	(0,4)				
- TIJD	-0,01	(1,2)				
- KOSTEN	-0,01	(1,1)				
Indicatoren World Bank						
- PROCEDURES			0,01	(0,3)		
- TIJD			-0,00	(0,4)		
- KOSTEN			0,01	(0,3)		
R ²	0,76		0,62		0,61	
a. Tussen haakjes zijn steeds de t-waarden vermeld.						

²⁶ Daartoe heb ik aangenomen dat de looptijdverdeling van de vorderingen per land wordt beschreven met een 4e-graads polynoom. Na het schatten van de coëfficiënten heb ik het percentage bepaald dat ouder is dan de gemiddelde contractuele betalingstermijn.

is verder dat de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures geen zelfstandige invloed heeft op het betalingsverlies. Het effect loopt blijkbaar volledig via het te laat betalen en als afgeleide daarvan het 'over tijd' zijn van rekeningen. Dat ligt anders bij de conjunctuur, die wel een significante bijdrage levert. Opgemerkt moet echter worden dat die kwantitatief aanzienlijk geringer is dan van het 'over tijd' zijn van betalingen (de gemiddelde waarde van OVERTIJD is 46,9, van GROEI 3,1), terwijl de richting onverwacht positief is. De invloed van de conjunctuur doet zich daardoor langs twee verschillende wegen gevoelen. Uit tabel 3 weten we dat rekeningen in een hoogconjunctuur gemiddeld sneller worden betaald, waardoor het percentage 'over tijd' daalt, en het betalingsverlies lager uitvalt. Daarnaast is er nog een zelfstandig effect, waardoor betalingsverliezen in een hoogconjunctuur juist wat hoger uitvallen. Wellicht komt dat doordat in een groeiende economie relatief veel nieuwe bedrijven ontstaan, die niet alle even levensvatbaar zijn.

6. Samenvatting en conclusies

1. In dit rapport heb ik wat cijfers op een rijtje gezet met betrekking tot het betalingsgedrag in Nederland. De contractueel toegestane betalingstermijn bedraagt gemiddeld 27 dagen, terwijl er pas feitelijk betaald wordt na gemiddeld 36 tot 41 dagen. Ook blijkt zo'n 2 à 2,5% van de rekeningen oninbaar.
2. Deze getallen geven aan dat betalingsgedrag te wensen overlaat. Dat geldt in absolute zin, maar ook in vergelijking met een aantal andere Europese landen. Zo wordt in de Scandinavische landen gemiddeld een à twee weken sneller betaald, terwijl het betalingsverlies aanzienlijk geringer is.
3. Het te laat en niet betalen van rekeningen betekent natuurlijk een schadepost voor het Nederlandse bedrijfsleven. Schattingen van de omvang van die schade - € 10 miljard, 23.200 banen - moeten echter met een flinke korrel zout worden genomen. Immers, zo'n 2/3 van de leveringen van bedrijven vindt zijn weg naar andere bedrijven. Dat betekent dat hetzelfde bedrijfsleven dat last heeft van te late ontvangsten ook in aanzienlijke mate profiteert van de te late betalingen. Verder mag worden aangenomen dat de additionele kosten van debiteurenbeheer en gerechtelijke procedures al lang en breed in de prijzen van goederen en diensten zijn verwerkt.
4. Wanneer in een wat bredere context naar de economische effecten van de incasso-problematiek wordt gekeken, moeten ook de voordelen van het leveren en kopen op krediet in de beschouwing worden betrokken. Want waarom zou het bedrijfsleven anders niet teruggevallen op 'boter bij de vis'? Die baten liggen in de sfeer van besparingen op transactiekosten, rentewinsten bij imperfecties op de kapitaalmarkt, en afzetbevordering door effectieve prijsdiscriminatie.
Al met al moet worden geconcludeerd dat het allesbehalve eenvoudig is om het totale welvaartseffect van het betalingsgedrag te vangen.
5. Daarmee is niet gezegd dat er geen verbetering denkbaar zou zijn. Het rapport levert zowel theoretisch als empirisch bewijs dat het te laat en niet betalen van rekeningen samenhangt met de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures.
De theoretische analyse suggereert dat de maatschappelijke welvaart het beste wordt gediend, als de rechtspraak zodanig wordt ingericht dat de leverancier erop kan vertrouwen dat hij de koopsom inclusief de door hem gederfde rente volledig vergoed krijgt, en als de kosten van de gerechtelijke procedure volledig voor rekening komen van de afnemer.
Zeker wat betreft het laatste zijn in Nederland vragen mogelijk rondom de doorberekening van de buitengerechtelijke en gerechtelijke incassokosten (de staffel van Voor-werk II, het liquidatietarief). En waar invorderingsprocedures, zeker van onbetwiste geldbedragen, bij

de sector kanton gemiddeld (zeer) snel worden afgehandeld, is de doorlooptijd bij de sector civiel voor vorderingen boven € 5.000 aanzienlijk langer.

Binnen het beperkte bereik van de beschikbare gegevens laat de statistische analyse zien dat de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures inderdaad significante invloed heeft op het betalingsgedrag en, indirect, op het betalingsverlies.

6. Met de regressieresultaten kunnen we ons een beeld vormen van de gevolgen van veranderingen in de rechtspraak.²⁷ Zoals we hebben gezien, lag de effectiviteit van de gerechtelijke invorderingsprocedures in Nederland in het laatste kwartaal van 2003 naar het oordeel van het bedrijfsleven op 57 (op een schaal van 0 tot 100). Stel dat we die effectiviteit met 3 punten zouden kunnen verbeteren, tot 60.

Op basis van de schattingsresultaten in tabel 3 zouden we daarvan een effect op de gemiddelde feitelijke betalingsduur kunnen verwachten ter grootte van $-0,25 \times 3 = -0,8$ dag. De gemiddelde feitelijke betalingstermijn zou daardoor worden verkort van 40,7 tot 39,9 dagen.

Ceteris paribus zou dan de balans van het Nederlandse bedrijfsleven verbeteren. Uitgaande van de laatst beschikbare balansgegevens kunnen we met een natte vinger becijferen dat de post handelsdebiteuren zou teruglopen met zo'n € 1,3 mrd en de post handelscrediteuren met € 0,9 mrd, zodat er op de balans middelen zouden vrijkomen ten bedrage van € 0,4 mrd.²⁸

Deze middelen kunnen worden gebruikt voor (extra) investeringen waardoor (extra) groei van de ondernemingen mogelijk wordt, of voor schuldafflossing, met als gevolg een daling van de rentelast.

7. Volgens Intrum Justitia (2004) zag de looptijdverdeling van uitstaande vorderingen van het Nederlandse bedrijfsleven er in het vierde kwartaal van 2003 als volgt uit:

0-30 dagen	53,8%
31-60 dagen	28,2
61-90 dagen	10,2
91-120 dagen	4,5
> 120 dagen	3,3

Het percentage achterstallige betalingen kan op basis van deze gegevens, in combinatie met de gemiddelde contractuele betalingstermijn van 27,1 dagen, worden geschat op 49,8%.

Wanneer nu de feitelijke betalingstermijn gemiddeld 0,8 dag korter wordt, en aangenomen mag worden dat het effect min of meer gelijkmatig over de gehele bovenstaande verdeling is gespreid, heeft dat tot gevolg dat ook het percentage achterstallige betalingen terugloopt. Het effect zou in de orde van grootte van 1,1% liggen.

Op basis van de schattingsresultaten in tabel 4 zouden we dan een effect op het betalingsverlies kunnen verwachten ter grootte van $0,08 \times -1,1 = -0,09\%$ van de omzet.

Dat betekent dat het bedrijfsleven in zijn rol van leverancier de ontvangsten ziet toenemen met zo'n € 0,5 mrd.²⁹ Tegelijk is het bedrijfsleven ook voor een niet onbelangrijk deel

²⁷ Anders dan bij de totalen onder de punten 3. en 4. beperken we ons nu tot een zogenaamde *marginale* analyse.

²⁸ Bij raadpleging van de Statline-databank op de website van het CBS op 31/1/2006 bleken de meest recente balansgegevens van niet-financiële ondernemingen betrekking te hebben op de eindstand 2003. In de statistiek Financiën van ondernemingen geeft het CBS alleen het totaalbedrag van de kortlopende vorderingen en schulden. In de aparte statistiek Financiën grote ondernemingen (qua balans totaal zo'n ¾ van het gehele bedrijfsleven) is wel een nadere uitsplitsing te vinden. Als wordt aangenomen dat het aandeel van de handelsdebiteuren en -crediteuren binnen de kortlopende vorderingen en schulden voor de grote ondernemingen representatief is voor het gehele bedrijfsleven, levert dat totaalbedragen op van € 66,1 en 45,7 mrd voor handelsdebiteuren en -crediteuren ultimo 2003.

²⁹ Gegeven de gemiddelde feitelijke betalingstermijn van 40,7 dagen correspondeert met het in de vorige

- afnemer. In die rol moet het, afgaande op de relatieve betekenis van de intermediaire leveringen van bedrijven aan bedrijven, naar schatting € 0,3 mrd meer op tafel leggen.
8. In totaal zien de kredietgevende bedrijven hun financiële situatie dus verbeteren met zo'n € $1,3 + 0,5 = 1,8$ mrd. Daar staat tegenover dat de kredietnemende bedrijven hun financiële situatie zien verslechteren met € $0,9 + 0,3 = 1,2$ mrd.
9. De onderlinge weging van laatstgenoemde bedragen is niet geheel zonder problemen. Neem het geval dat de kredietnemende bedrijven te kampen hebben met kredietrestricties als gevolg van kapitaalmarktimperfecties, terwijl dat bij de kredietgevende bedrijven niet of veel minder het geval is. Een inperking van de kredietmogelijkheden kan de ontvangende bedrijven dan naar verhouding zeer zwaar treffen. Daarmee is nog niet gezegd dat dat vanuit het oogpunt van de maatschappelijke welvaart ook een probleem is. Het kan immers zo zijn dat de kredietnemende bedrijven vanwege de onvolledige doorberekening van de werkelijke kosten van te laat betalen (de rentederving van de leverancier, de kosten van de incasso-activiteiten), te veel leunen op handelskrediet. Voorzover de wijziging in de inrichting van de gerechtelijke invorderingsprocedures tot gevolg heeft dat de werkelijke kosten meer dan tot dan toe worden doorberekend aan de 'slechte' betalers, zodat deze worden gedwongen zich van deze kosten rekenschap te geven, mag worden aangenomen dat het effect per saldo een welvaartswinst is. Ten slotte stel ik vast dat er ook in andere opzichten economische winst is, die ik alleen kan aanstippen. Zo zullen leveranciers bij een verbeterd betaalgedrag minder incasso-activiteiten ondernemen. Dat spaart kosten uit, in het eigen debiteurenbeheer, en in het beslag op de rechtspraak. Ook zullen leveranciers bij een beter betaalgedrag en lagere invorderingskosten hun prijzen naar beneden kunnen bijstellen. En ze zullen zich minder genoodzaakt voelen om contante betaling te bedingen. Dat betekent dat de eerdergenoemde baten van handelskrediet meer ruimte krijgen.
10. Samengevat: er lijkt in Nederland wel degelijk ruimte voor een verbetering van de gerechtelijke afhandeling van geldvorderingen. Die zou in de richting moeten gaan dat de leverancier meer dan tot nu toe erop kan vertrouwen dat hij de koopsom inclusief de door hem gederfde rente volledig vergoed krijgt, en dat de kosten van gerechtelijke invordering volledig voor rekening komen van de afnemer. Met een en ander valt een interessante, maar niet eenvoudig te kwantificeren welvaartswinst te bereiken.

voetnoot genoemde bedrag van € 66,1 mrd handelsdebiteuren ruwweg, uitgaande van een gelijkmatige spreiding van uitgaande facturen over de 365 dagen van het jaar, een jaaromzet van circa € 593 mrd.

Referenties

- Bierens, A.E.M., 'De wanbetaler', In: *Loont wanbetaling?*, Uitgave ter gelegenheid van het 10-jarig bestaan van de Vereniging van Incasso-Advocaten, Amsterdam, 2003, pp. 9-14.
- Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes and A. Shleifer, 'Courts', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, 2003, pp. 453-517.
- Elliehausen, G.E., and J.D. Wolken, 'The demand for trade credit: an investigation of motives for trade credit use by small businesses', Board of Governors of the Federal Reserve System, Staff Study 165, Washington, 1993.
- Emery, G.W., 'A pure financial explanation for trade credit', *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 19, 1984, pp. 271-285.
- Ferris, J.S., 'A transactions cost theory of trade credit use', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 96, 1981, pp. 243-270.
- Freudenthal, M., *Incassoprocedures. Opzet voor een Nederlandse incassoprocedure met empirische en rechtsvergelijkende aantekeningen*, Kluwer, Deventer, 1996.
- Geest, L. van der, en G. Schunselaar, *Sneller betalen - dat loont! Economische gevolgen van een slechte betalingsmoraal*, onderzoek in opdracht van de Kamer van Koophandel Rotterdam, NYFER, Breukelen, 2004.
- GGN, *Zo betaalt Nederland 2005*, Deel 1: betalingsgedrag van consumenten en Deel 2: betalingsgedrag van bedrijven, Den Bosch, 2005 (te downloaden van www.ggn.nl).
- Intrum Justitia, *European payment index 2004 - spring report*, Stockholm, 2004 (te downloaden van www.intrum.com).
- Intrum Justitia, *All-time high number of insolvencies - lower payment risks. European payment index - spring 2005*, Stockholm, 2005 (te downloaden van www.intrum.com).
- Petersen, M.A., and R.G. Rajan, 'Trade credit: theories and evidence', *Review of Financial Studies*, vol. 10, 1997, pp. 661-691.
- Schwartz, R.A., 'An economic model of trade credit', *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 9, 1974, pp. 643-657.
- Schwartz, R.A., and D.K. Whitcomb, 'The trade credit decision', in: J.L. Bicksler (ed.), *Handbook of Financial Economics*, North-Holland, Amsterdam, 1979, pp. 257-273.
- Smith, J.K., 'Trade credit and informational asymmetry', *Journal of Finance*, vol. 42, 1987, pp. 863-872.
- World Bank, *Doing business in 2004. Understanding regulation*, Washington DC, 2004.
- World Bank, *Doing business in 2005. Removing obstacles to growth*, Washington DC, 2005.
- World Bank, *Doing business in 2006. Creating jobs*, Washington DC, 2006.

Bijlage 1. Efficiëntiebewijs

Neem de parameterconfiguratie $a = 1$, $b = 1$, $r_0 = r_S$, $c_B = c$, $c_S = 0$.

Daaruit volgt na substitutie in (6): $A = (1 + r_S)^{E-N}$.

Verder blijkt de prijsvorming in geval I en geval II tot een en dezelfde uitkomst te leiden:

$$P = (1 + r_S)^N \cdot C,$$

$$d = 1 - 1/[(1 - t_S) \cdot (1 + r_S)^N],$$

zodat de samenstelling van de kopersgroep daarop geen invloed heeft.

Stap 1.

We hebben gezien dat een koper B, aangekomen op tijdstip N, afweegt of

$$(1 + r_B)^{E-N} \leq \text{dan wel } > A + c_B,$$

Met $A = (1 + r_S)^{E-N}$ en $c_B = c$ komt dat neer op de vraag of

$$(1 + r_B)^{E-N} - (1 + r_S)^{E-N} \leq \text{dan wel } > c,$$

dat wil zeggen: of de (additionele) rentewinst tussen E en N opweegt tegen de incassokosten.

Zo ja, dan stelt B betaling uit tot E, anders niet.

Stap 2.

Stel dat koper B, aangekomen op tijdstip N, voorkeur heeft voor uitstel tot E. Zal hij dan op het moment van aankoop al dan niet de voorkeur geven aan contant afrekenen? Dat is, gegeven de prijsvorming, afhankelijk van

$$[(1 + r_S) / (1 + r_B)]^E \cdot [(A + c_B) / (A - c_S)] \geq \text{dan wel } < (1 + t_B) / (1 - t_S).$$

Dat reduceert met $A = (1 + r_S)^{E-N}$ en $c_B = c$ tot

$$[(1 + r_S)^{E-N} + c] / (1 + r_B)^{E-N} \geq \text{dan wel } < [(1 + t_B) / (1 - t_S)] \cdot [(1 + r_B) / (1 + r_S)]^N. \quad (i)$$

Gegeven B's voorkeur voor uitstel tot E weten we van stap 1 dat moet gelden

$$(1 + r_B)^{E-N} - (1 + r_S)^{E-N} > c,$$

zodat $r_B > r_S$ en $(1 + r_B)^{E-N} > (1 + r_S)^{E-N} + c$. Ofwel, van ongelijkheid (i) is het linkerlid < 1 en het rechterlid > 1 , zodat B niet contant afrekenen en kiest voor betalen op tijdstip E.

Stap 3.

Stel dat koper B, aangekomen op tijdstip N, voorkeur heeft voor netjes betalen. Zal hij dan op het moment van aankoop al dan niet de voorkeur geven aan contant afrekenen? Dat is, gegeven de prijsvorming, afhankelijk van

$$[(1 + r_S) / (1 + r_B)]^N \geq \text{dan wel } < (1 + t_B) / (1 - t_S),$$

zodat de keuze, afhankelijk van de situatie, uitvalt op contant afrekenen dan wel betalen op tijdstip N.

Stap 4.

Overzien we ten slotte de uitkomsten, dan blijkt de prijsvorming voor zodanige prikkels te zorgen, dat koper B precies die keuze maakt (betalen op tijdstip E, N of contant) die optimaal bijdraagt aan de maatschappelijke welvaart. □

Research Memorandum Department of Economics

Research Memoranda

- are available from Department of Economics homepage at : <http://www.fiscaaleconomisch.leidenuniv.nl/>
- can be ordered at Leiden University, Department of Economics, P.O. Box 9520, 2300 RA Leiden, The Netherlands Phone 31++71 527 7756; E-mail: economie@law.leidenuniv.nl

- 2006.02 Ben van Velthoven
Incassoproblemen in het licht van de rechtspraak.
- 2006.01 Jurjen Kamphorst en Ben van Velthoven
De tweede feitelijke instantie in de belastingrechtspraak.
- 2005.03 Koen Caminada and Kees Goudswaard
Budgetary costs of tax facilities for pension savings: an empirical analysis.
- 2005.02 Henk Vording en Allard Lubbers
How to limit the budgetary impact of the European Court's tax decisions?
- 2005.01 Guido Suurmond en Ben van Velthoven
Een beginselplicht tot handhaving: liever regels dan discretionaire vrijheid.
- 2004.04 Ben van Velthoven en Marijke ter Voert
Paths to Justice in the Netherlands. Looking for signs of social exclusion.
- 2004.03 Guido Suurmond
Brandveiligheid in de horeca. Een economische analyse van de handhaving in een representatieve gemeente.
- 2004.02 Kees Goudswaard, Koen Caminada en Henk Vording
Naar een transparanter loonstrookje?
- 2004.01 Koen Caminada and Kees Goudswaard
Are public and private social expenditures complementary?
- 2003.01 Joop de Kort
De mythe van de globalisering. Mondialisering, regionalisering of gewoon internationale economie?
- 2002.04 Koen Caminada en Kees Goudswaard
Inkomensgevolgen van veranderingen in de arbeidsongeschiktheidsregelingen en het nabestaandenpensioen.
- 2002.03 Kees Goudswaard
Houdbare solidariteit.
- 2002.02 Ben van Velthoven
Civiele en administratieve rechtspleging in Nederland 1951-2000; deel 1: tijdreeksanalyse.
- 2002.01 Ben van Velthoven
Civiele en administratieve rechtspleging in Nederland 1951-2000; deel 2: tijdreeksdata.
- 2001.03 Koen Caminada and Kees Goudswaard
International Trends in Income Inequality and Social Policy.
- 2001.02 Peter Cornelisse and Kees Goudswaard
On the Convergence of Social Protection Systems in the European Union.
- 2001.01 Ben van Velthoven
De rechtsbijstandsubsidie onderzocht. En hoe nu verder?
- 2000.01 Koen Caminada
Pensioenopbouw via de derde pijler. Ontwikkeling, omvang en verdeling van premies lijfrenten volgens de Inkomensstatistiek.
- 1999.03 Koen Caminada and Kees Goudswaard
Social Policy and Income Distribution. An Empirical Analysis for the Netherlands.
- 1999.02 Koen Caminada
Aftrekpost eigen woning: wie profiteert in welke mate? Ontwikkeling, omvang en verdeling van de hypotheekrenteaftrek en de bijtelling fiscale huurwaarde.
- 1999.01 Ben van Velthoven and Peter van Wijck
Legal cost insurance under risk-neutrality.
- 1998.02 Koen Caminada and Kees Goudswaard
Inkomensherverdeling door sociale zekerheid: de verdeling van uitkeringen en premieheffing in 1990 en 1995.

- 1998.01 Cees van Beers
Biased Estimates of Economic Integration Effects in the Trade Flow Equation.
- 1997.04 Koen Caminada and Kees Goudswaard
Distributional effects of a flat tax: an empirical analysis for the Netherlands.
- 1997.03 Ernst Verwaal
Compliance costs of intra-community business transactions. Magnitude, determinants and policy implications.
- 1997.02 Julia Lane, Jules Theeuwes and David Stevens
High and low earnings jobs: the fortunes of employers and workers.
- 1997.01 Marcel Kerkhofs and Maarten Lindeboom
Age related health dynamics and changes in labour and market status.
- 1996.07 Henk Vording
The case for equivalent taxation of social security benefits in Europe.
- 1996.06 Kees Goudswaard and Henk Vording
Is harmonisation of income transfer policies in the European Union feasible?
- 1996.05 Cees van Beers and Jeroen C.J.M. van den Bergh
The impact of environmental policy on trade flows: an empirical analysis.
- 1996.04 P.W. van Wijck en B.C.J. van Velthoven
Een economische analyse van het Amerikaanse en het continentale systeem van proceskostentoe rekening.
- 1996.03 Arjan Heyma
Retirement and choice constraints: a dynamic programming approach.
- 1996.02 B.C.J. van Velthoven en P.W. van Wijck
De economie van civiele geschillen; rechtsbijstand versus no cure no pay.
- 1996.01 Jan Kees Winters
Unemployment in many-to-one matching models.
- 1995.05 Maarten Lindeboom and Marcel Kerkhofs
Time patterns of work and sickness absence. Unobserved effects in a multi-state duration model.
- 1995.04 Koen Caminada en Kees Goudswaard
De endogene ontwikkeling van de belastingdruk: een macro-analyse voor de periode 1960-1994.
- 1995.03 Henk Vording and Kees Goudswaard
Legal indexation of social security benefits: an international comparison of systems and their effects.
- 1995.02 Cees van Beers and Guido Biessen
Trade potential and structure of foreign trade: the case of Hungary and Poland.
- 1995.01 Isolde Woittiez and Jules Theeuwes
Well-being and labour market status.
- 1994.10 K.P. Goudswaard
Naar een beheersing van de Antilliaanse overheidsschuld.
- 1994.09 Kees P. Goudswaard, Philip R. de Jong and Victor Halberstadt
The realpolitik of social assistance: The Dutch experience in international comparison.
- 1994.08 Ben van Velthoven
De economie van misdaad en straf, een overzicht en evaluatie van de literatuur.
- 1994.07 Jules Theeuwes en Ben van Velthoven
De ontwikkeling van de criminaliteit in Nederland, 1950-1990: een economische analyse.
- 1994.06 Gerard J. van den Berg and Maarten Lindeboom
Durations in panel data subject to attrition: a note on estimation in the case of a stock sample.
- 1994.05 Marcel Kerkhofs and Maarten Lindeboom
Subjective health measures and state dependent reporting errors.
- 1994.04 Gerard J. van den Berg and Maarten Lindeboom
Attrition in panel data and the estimation of dynamic labor market models.
- 1994.03 Wim Groot
Wage and productivity effects of enterprise-related training.
- 1994.02 Wim Groot
Type specific returns to enterprise-related training.
- 1994.01 Marcel Kerkhofs
A Quadratic model of home production decisions.