

WINSTBEPALING EN WINSTBESTEMMING

door L. A. M. Rusz

Naar aanleiding van recente publicaties over dit onderwerp zou steller dezes gaarne nog enkele opmerkingen maken, waarbij meer aandacht zal worden besteed aan de praktische consequenties en de praktische uitvoerbaarheid van verschillende geopperde denkbeelden dan aan hun theoretische mérites, de beoordeling waarvan de belangstellende leek aan de vaklieden op het gebied der bedrijfseconomie dient over te laten.

1. *Historische kostprijs en recente prijs.*

Ook wanneer men het verschil tussen de historische kostprijs en de recente prijs als winst beschouwt, behoeft dat geen beletsel te zijn voor het voeren van de voorraadadministratie tegen de „juiste” waarde.

Dr. A. I. Diepenhorst schreef (M.A.B. okt. 1955, pag. 391):

„De bedrijfseconomische theorie kan het handelen meer verantwoord maken, door op alle relevante grootheden te wijzen”.

Genoemd verschil zou men m.i. zonder bezwaar een „relevante grootheid” kunnen noemen. De aanhanger van de theorie der vervangingswaarde (kortheidshalve te noemen de „vervanger”) noemt het „boomgroei” in tegenstelling tot „vruchtvorming”. De gegroeide boom mag men niet beschadigen, anders loopt de vruchtvorming gevaar.

De voorstander van de historische kostprijs (de „historicus”) noemt het winst op voorraadhouding, wel te onderscheiden van transactiewinst. Of hij die goederenwinst nu ook zal uitkeren, nu, dat zal hij nog wel eens zien! Behalve van het saldo der prijsverschillenrekening, hangt dat van nog zo veel andere factoren af. Twintig jaar geleden betoonde Dr. O. Bakker zich al een „vervanger” voor wat betreft de kostprijscalculatie, maar de „boomgroei” was bij hem winst, in een waardevast geldstelsel althans.

Een ander argument voor het verantwoorden van de „juiste” waarde (hier gemitigeerd tot recente prijs) is de overweging, dat men toch gaarne af en toe de winstcapaciteit van de onderneming zal willen berekenen, die men vaak opvat als een relatie tussen de grootte van het aangewende vermogen en de behaalde winst. De grootte van het vermogen is niet te bepalen, wanneer men de waarde van de (actieve en passieve) voorraden niet „juist” berekent, althans zo goed mogelijk schat. Het praktische argument voor de recente prijs is, dat zij de voorraadboekhouding vereenvoudigt. „First in — first out”, „last in — first out” en „high in — first out” zijn (theoretisch beschouwd) lapmiddeltjes en bovendien praktisch omslachtig. Men moet, bij toepassing van een dezer methoden ter bepaling van het „offer bij de ruil” vaak twee of meer prijzen hanteren. Bij een „offer” van 79 stuks moet men bv. 23 stuks berekenen tegen een prijs a, 48 tegen een prijs b en 8 tegen een prijs c. Wat komt daar in de praktijk van terecht? Ook werkt men wel met prijsgemiddelden, die echter alleen maar rekengrootheden zijn; zij hebben met prijs of waarde niets te maken. En bovendien (het is al uittrentreuren gezegd en herhaald) twee objecten, die dezelfde technische en economische betekenis hebben, kunnen niet op één moment twee verschillende waarden hebben.

Boekhouding in vaste verrekenbedragen met een prijsverschillenrekening (als deel van de voorraadwaardering) er naast geeft dezelfde moei-

lijkheden. Stelt men het *totaal* der prijsverschillen over een bepaalde periode tegenover het *totaal* der vaste verrekenbedragen, dan past men langs een omweg de onjuiste methode der prijsgemiddelden toe. De andere methoden bieden grote moeilijkheden bij de behandeling der prijsverschillenrekening (als deel van de voorraadwaardering). Herwaardering van de oude voorraad tegen de nieuwe prijs lijkt de meest praktische oplossing, of men dat nu doet op de voorraadkaart of op de prijsverschillenrekening. Zij levert bovendien „relevante grootheden”: de „boomgroei” en de „vruchten” of de „goederenwinst” en de „transactie-winst”, dat is een kwestie van opvatting, ook bij de vaklieden.

2. *Recente prijs en actuele waarde (vervangingswaarde, sociale waarde)*

Met „recente prijs” wordt te kennen gegeven, dat men in ieder geval niet met verouderde historische prijzen moet opereren en dat speculatie-resultaten afzonderlijk moeten worden verantwoord.

Let men in ieder praktisch geval op de omloopsnelheid van de voorraden en op de relatieve belangrijkheid der prijsontwikkeling, dan zal er misschien geen overwegend bezwaar worden gemaakt, wanneer voor de actuele waarde de recente prijs in de plaats wordt gesteld („der zeitnahe Wert” en „das Prinzip der Zeitnähe” zeggen de Duitse bedrijfseconomen). Worden plotselinge en hevige prijsreacties geconstateerd, dan zou men die schattenderwijze in de voorraadwaardering kunnen betrekken: „aux grands maux les grands remèdes”. Een practicus, die om praktische redenen het begrip van de recente prijs toepast (behoudens bijzondere omstandigheden) zal waarschijnlijk Prof. A. Mey aan zijn zijde vinden. Het verdient misschien aanbeveling van „actuele waarde” in plaats van van „vervangingswaarde” te spreken om de tegenwerping te ontgaan, dat de vervangingswaarde de prijs is op het moment, dat men *zelf* vervangt en dat die prijs niet te bepalen is, allerminst waar het „werkeenheden” betreft. Dit lijkt mij geen principiële, maar een terminologische kwestie. Het begrippenpaar vervangingswaarde-sociale waarde vormt een formidabel theoretisch probleem. Is de ondernemer altijd passief, is de sociale waarde „het gegeven”? Mag men niet stellen, dat de ondernemer „ter markt gaat” met kennis van zijn interne kostenverhoudingen, met prijsherinneringen en prijsverwachtingen? Oefent zijn „gedrag ter markt” nooit invloed uit op de prijsvorming? Leert de sociale economie ons niets over oligopolie en monopolie, oligopsonie en monopsonie? Wordt ten onrechte beweerd, dat de invloed van vragers en aanbieders kleiner is, al naar gelang de marktsituatie, waarin zij zich bevinden, dichter nadert tot de „volledige mededinging”, maar groter, al naar gelang monopolie en monopsonie dichter worden benaderd? Allemaal vragen, die een practicus misschien mag stellen, maar waarover hij zich zeker geen oordeel mag aanmatigen.

3. *Recente prijs en vervangingsprijs*

Blijkens een artikel in het M.A.B. van juli 1955 bereikt Prof. A. Mey de vervangingsprijs in drie étappes: eerst de vervangingswaarde, het offer in de *productieve* sfeer, (voor deze schrijver, in navolging van Prof. Th. Limperg jr., de sociale waarde, waar de ondernemer passief tegenover staat), daarna een „opslag voor dekking van financieringsrisico” te berekenen met de methoden der statistische waarschijnlijkheidsrekening (dit is dus een offer in de *financiële* sfeer, maar toch een offer, dat invloed uitoefent op de winst) en ten slotte, zo nodig, een correctie op het

financieringsoffer, want (lezen wij op pag. 290): „Miscalculaties doen verliezen ontstaan, welke gedekt moeten zijn, alvorens van inkomen sprake is”.

Substitueert men (als dat mag) de recente prijs voor de vervangingswaarde en stelt men het volgende geval: recente prijs f 1.000.— geschat additioneel financieringsoffer f 20.— en vervangingsprijs f 1023.—, dan zou men bij de „ruil” kunnen boeken:

Exploitatierkening (productieve sfeer)	f 1.000.—
Resultatenreg. (Additioneel financieringsoffer) . . .	20.—
aan Voorraad	f 1.000.—
aan Verwachte prijsverschillen	„ 20.—

en bij de vervanging:

Voorraad	f 1.023.—
Verwachte prijsverschillen	„ 20.—
Resultatenreg. (Additioneel financieringsoffer) . . .	„ 3.—
aan Crediteuren	„ 1.023.—

Aan prijsverschillen
(niet te beschadigen „boomgroei” denk aan de vruchtvooring! — zegt de „vervanger” —)

„	23.—
---	------

maar dit alles in de veronderstelling, dat de vervangingsprijs *bepaalbaar* is.

Of dit praktisch altijd het geval is, kunnen wij trachten na te gaan aan de hand van het volgende voorbeeld.

KWANTITEITEN

Momenten	Beginvoorraad	Bij:	Af:	Saldo: 1000	Prijs per stuk
1	Verkoop 1		600	400	
2	Vervanging 1	600		1000	1,—
3	Verkoop 2		700	300	
4	Vervanging 2	800		1100	0,94
5	Verkoop 3		500	600	
6	Vervanging 3	300		900	1,07
		1700	1800		

Op moment 2 heeft de handelaar net zo veel vervangen als verkocht. Op moment 3 valt de verkoop mee: 700 stuks in plaats van 600. Op moment 4 worden 800 stuks gekocht: de prijs is wat lager en op 3 had hij al 100 stuks meer kunnen verkopen dan op 1. Maar het oog is groter dan de maag, op moment 5 worden 500 stuks verkocht. Hij krijgt nu de schrik te pakken en vervangt op moment 6 300 stuks, ook al, omdat de prijs tot f 1,07 is gestegen. „Het offer” op moment 1 is nu volkomen bepaald door moment 2, op dit moment is er dus geen probleem. Het „offer” op moment 3 is weliswaar bepaald door moment 4, maar nu rijst de vraag, welke betekenis voor de *kostprijsberekening* de 100 stuks hebben, die meer vervangen zijn dan verkocht. Binnen het kader der theorie m.i. geen enkele, want vervangen kan men alleen op het moment van de ruil of *later*. Maar theoretisch schijnt dit nog niet vast te staan. Niemand minder dan Dr. S. Kleerekoper zegt: (Bedrijfseconomie 1943, pag. 83).

„Vervangt men eerder, dan doet men iets, dat niet uit de wet van de continuïteit voortvloeit; men trekt n.l. nieuwe produktiemiddelen aan, zonder dat er oude zijn afgestoten”.

Deze schrijver stelt dus, dat „eerder vervangen” *mogelijk* is, al is het

dan in strijd met de wet van de continuïteit. Is dit niet in strijd met de theorie? Kan men dan het principe van de historische kostprijs niet inlijven bij de theorie der vervangingswaarde?

De historische kostprijs is dan — zou men kunnen zeggen — óók een vervangingswaarde, n.l. de vervangingswaarde op het moment, waarop men „eerder vervang”.

Is „eerder vervangen” niet mogelijk, dan ziet men zich geplaatst tegenover de situatie, dat er een reeks van aankopen kunnen geschieden, die geen enkele invloed op de kostprijs uitoefenen. Moment 4 kan zich n.l. vaak herhalen.

Moment 6 geeft het „offer” van 300 van de 500 stuks, die op moment 5 zijn verkocht. En de andere 200? Men kan zich indenken, dat er een periode van depressie aanbreekt, waarin jaren achtereen *minder* wordt vervangen dan verkocht. Is de theorie van de vervangingsprijs nu nog toe te passen? Wel het *geschatte* additionele financieringsoffer (dat ook negatief kan zijn), maar niet de correctie wegens miscalculatie, die m.i. het sluitstuk is van de calculatie, die Prof. A. Mey voorstaat.

Redeneringen als de vorenstaande worden door theoretici wel eens „atomistisch” genoemd en mitsdien veroordeeld.

Men moet het „brede verband” de „grote lijn” meer in het oog houden. Maar hoe? Men kan zich een reeks van niet 4 maar b.v. 400 „rulingen” voorstellen, die op 4, 6 of 10 momenten vervangen zijn en de totalen bepalen. Geldt nu niet het bezwaar, dat men door een achterdeurtje de verfoeide historische kostprijs binnensmokkelt (moment 4 en latere)?

Ook zal het maar zelden voorkomen, dat de som van aankopen in een bepaalde periode kwantitatief *volkomen* overeenstemt met die der verkopen. Is de eerste nu lager dan de laatste (b.v. 1700 in plaats van 1800) wat is dan de totale vervangingsprijs, die (in drie stadia: de sociale waarde, het *geschatte* additionele financieringsoffer en de correctie wegens miscalculatie) het „offer” bepaalt?

En nu is nog maar het zeer eenvoudige geval gesteld van een handelaar, die vervangt door een *technisch identiek* goed. Een andere moeilijkheid ontstaat bij „vervangen door iets anders”, welke leidt tot enkele vragen over:

4. De theorie van de inkomensstroom

Men kan er, naar Prof. A. Mey in het juli-nummer van het M.A.B. opmerkte, twee dingen onder verstaan; a het vervangende goed wekt dezelfde *opbrengst* op en b het wekt dezelfde *winst* op. Standpunt a geeft geen moeilijkheid bij onze handelaar, maar wel bij een fabrikant, die verbruikte „werkeenheden” vervangt door andere, die niet technisch identiek zijn met de verbruikte. Men kan hier denken aan de uitdrukking van Prof. N. J. Polak, die opmerkte, dat tal van produktiemiddelen „complementair gebonden” zijn. Niet iedere „werkeenheid” wekt zijn eigen inkomensstroompje op, zij wekt met vele andere actieve en passieve voorraden *tezamen één* grote inkomensstroom op. Men zou dus, om variant a van de inkomensstroom te kunnen toepassen, eerst moeten gaan „toerekenen”. Het zou voorbarig zijn te beweren, dat het theoretisch onmogelijk is. Maar hoe moeten wij dat nu in de praktijk doen?

Variante b geeft al moeilijkheden bij de handelaar in het volgende geval:

Hij heeft kort geleden 120 stuks van artikel A gekocht voor f 100.—

per stuk, totaal f 12.000.—. Hij heeft ze verkocht voor f 13.200.—. In theorie heeft hij nu *geen* f 1200.— verdiend. Die f 12.000.— zijn „historie”. Calculatie op basis van actuele waarde of vervangingsprijs is niet mogelijk, omdat artikel A van de markt verdwenen is; er is iets beters voor in de plaats gekomen, n.l. artikel B. B is niet alleen beter, maar ook duurder, het kost f 120.— per stuk. Welke winst daarop zal worden gemaakt, dat weet onze handelaar nu nog niet, maar wel als hij B heeft vervangen. Wil men nu opereren met het begrip „dezelfde winst”, dan zou men dus een winst, die men niet kent en nooit zal kennen (artikel A) moeten relateren aan een winst, die men pas later kent (artikel B). Schuiven wij deze moeilijkheid in gedachten opzij (abstraheren wij), dan zouden wij kunnen stellen, dat A een winstcapaciteit had van 10 % en B er een heeft van 20 %, omdat het een nieuwtje is. Om thans f 1200.— winst te maken op artikel B (evenals vroeger op artikel A) moet de handelaar een offer brengen van 5 x f 1200.— of f 6000.—.

Niettemin zijn voorraden afgestaan, die een recente waarde van f 12.000.— hadden.

Om de moeilijkheid op te lossen, zou men nu misschien moeten stellen, dat A *relatief* (n.l. ten opzichte van B) aan winstkracht heeft verloren; A zou dus opnieuw moeten worden gewaardeerd, om óók een winstcapaciteit van 20 % te krijgen.

In die gedachtengang boekt men dan:

Debiteuren aan Exploitatierkening (opbrengst)		f 13.200.—
Exploitatierkening (kostprijs)	f 6.000.—	
Prijsverschillen (verlies aan winst- capaciteit)	„ 6.000.—	
aan Voorraden artikel A		f 12.000.—
120 stuks van artikel A hebben opgebracht ...	f 13.200.—	
zij worden vervangen door 50 stuks artikel B van f 120.—	„ 6.000.—	
(die 20 % of f 1200.— winst zullen opleveren)		
„Ruilwinst” of „vruchtvorming”	<u>f 7.200.—</u>	

Is deze redenering juist? Zo niet, welke moet er dan voor in de plaats worden gesteld om de gedachtengang van „dezelfde winst” te concretiseren?

De notities 1—4 samenvattend is de voorlopige conclusie te trekken, dat toepassing van het principe van de recente prijs (als mitigatie van de actuele waarde), afgezien van alle theoretische controversen door iederen gemakkelijk te begrijpen en toe te passen is. Zij geeft ook de „historicus” een belangrijke indicatie: zijn winst op voorraadhouding. De vervangingsprijs plaatst de practicus voor tal van moeilijkheden, maar zij heeft het voordeel, dat zij de actuele waarde „een slag voor” is. Kan men met de vervangingsprijs geen rekening houden door de *winstbestemming* mede afhankelijk te maken van de begroting? Men kan tegenwerpen, dat zij in de *winstbepaling* thuis hoort, maar de practici zullen dan wel graag worden ingelicht over wat zij nu *precies* moeten doen. Een tussenoplossing zou misschien kunnen zijn, dat men bij de *winstbepaling wel* rekening houdt met het wiskundig geschatte additionele financieringsoffer, maar de „correctie wegens miscalculatie” achterwege laat, wanneer zij niet of moeilijk uitvoerbaar is.

Krijgt men te doen met werkeenheden aan welke een grotere winstcapaciteit wordt toegekend, dan worden de moeilijkheden nog groter.

5. Geldkringlopen, volkomen diversiteit en inflatie

Prof. A. Mey herinnert er aan, dat wijlen Prof. Nico Polak in 1940 het bewijs leverde „dat men in een theoretisch betoog mag stellen . . . dat calculeren naar vervangingswaarde *meestal*” (cursivering van mij) „de vervangingsfinanciering mogelijk maakt” (M.A.B. juli 1955, pag. 290).

En Dr. A. I. Diepenhorst schrijft:

„Wanneer dan de vervangingsverplichtingen verzwaard worden, ontvangt de bedrijfshuishouding *in zekere mate*” (cursivering van mij) „kracht naar kruis” (M.A.B. okt. 1955, pag. 399).

De geoeffende accountantsassistent maakt nu een aantekening in zijn contrôledossier: „meestal” en „in zekere mate”. Wanneer niet, wanneer in geringe mate en wanneer in hoge mate? Dr. D. noemt dan het voorbeeld van 3 automobielen van f 9000.— en stelt het geval, dat als „volkomen diversiteit” bekend staat. Men ontvangt dan ieder kwartaal een vierde van het bedrag, dat nodig is, om ieder jaar een nieuwe te kopen, *wanneer de in rekening gebrachte „werkeenheden” contant betaald worden.*

De schrijver zegt dan verder:

„Wanneer de vervangingsprijs *direct na*” (cursivering van mij) „de vervanging zou stijgen tot f 18.000.— . . .”

Geeft de ondernemer 3 maanden crediet, dan kan hij de volgende berekening maken:

Ontvangen kracht:

$\frac{1}{4}$ van f 9000.— berekend in '54, maar ontvangen in '55 f 2.250.—
 $\frac{3}{4}$ van f 18000.— berekend en ontvangen in '55 „ 13.500.—

f 15.750.—

Te dragen kruis op 1/1 '55 „ 18.000.—

meer „kruis” dan „kracht” f 2.250.—

Leest men in plaats van „*direct na*” „*een dag voor*” dan komt er nog f 9000.— bij:

aan klanten is in 1954 f 9000.— „kracht” in rekening gebracht, maar de ondernemer krijgt op 1 januari 1955 f 18000.— „kruis” te dragen. Naast (niet tegenover) het voorbeeld van Dr. D. kan het geval worden gesteld van een handelaar, die op afbetaling verkoopt, als volgt:

Hij verkoopt zijn artikelen op 24 maandelijks termijnen en „wekt een inkomensstroom op” (Prof. J. L. Mey) van $12 \times f 60.000.— = f 720.000.—$. Aan zijn fabrikant betaalt hij 70 %, direct na levering, zijn verdere kosten bedragen 20 %, (van fiscale kwesties wordt hier afgezien.) Duurzame produktiemiddelen heeft hij in huur, het vervoer geschiedt door een dienstverlenend bedrijf.

Treden nu in de eerste twee jaren noch in de hoeveelheden noch in de prijzen veranderingen op, dan kan hij opmaken de:

BALANS AAN HET EINDE VAN HET TWEEDE JAAR.

Voorraad (3 mnd.)	f 126.000.—	Vermogen	f 816.000.—
<i>Vorderingen</i>			
bij 24 termijnen gem. 11½ mnd. ..	690.000.—		
Liquide middelen	—		
	<u>f 816.000.—</u>		<u>f 816.000.—</u>
In kas op 31 december om 9 uur	f 198.000.—		
10 uur: de fabrikant			
betaald	f 126.000.—		
3 uur: de geplukte vruchten verdeeld ..	72.000.—		
	<u>f 198.000.—</u>		
Saldo	<u>nihil</u>		

In dit geval van volkomen strak gedachte continuïteit *mogen* er geen kasmiddelen zijn. Vermogensverstrekkers laten geen geld in de zaak om het tegen geringe rente uit te lenen aan de bank, terwijl zij zelf ten minste de spaarbankrente kunnen maken. Bankschuld zou in strijd zijn met een orthodoxe financieringsregel: geen permanente vermogensbehoefte financieren met kort crediet.

We laten nu op 1 januari van het derde jaar alle prijzen met 10 % stijgen en gaan de geldkringloop na:

Derde jaar

Ontvangen uit „ruilingen” in de eerste twee jaren			
210 x f 2500.—	f 525.000.—		
idem derde jaar 78 x f 2750.—	„ 214.500.—		
			<u>f 739.500.—</u>
Betaald aan de fabriek 70 % van			
f 720.000.— + 10 %	f 554.400.—		
Verdere kosten 20 %	„ 158.400.—	„ 712.800.—	
			<u>f 26.700.—</u>

De ruilwinst (de „vruchtvorming”) heeft bedragen 10 % van f 792.000.—.

Is ruilwinst hetzelfde als (uitkeerbaar) inkomen, dan moet er dus f 79.200.— op tafel komen. Wil dit nu zeggen, dat de theorie der vervangingswaarde, die vruchten uitkeerbaar acht, als de boom onbeschadigd is, onjuist moet worden genoemd? Zeker niet, maar de „vervanger” gaat uit van waardeverval. De kwestie van de koopkrachtvariatie ziet hij als een „caput selectum”. Als er inflatie op hem af komt kijkt hij bij wijze van spreken de andere kant op.

We zien hier dus een discrepantie tussen ruilwinst en beschikbare middelen zelfs zonder dat er werkeenheden aanwezig zijn en de factor van de gedeeltelijke of volkomen diversiteit zijn heilzame invloed dus niet kan uitoefenen.

Wat de volkomen diversiteit betreft kan worden gedacht aan een onderneming in de eerste decennia van haar bestaan. Zij kan een gebouw hebben gesticht, waarvan zij de economische gebruiksduur *schat* (meer kan zij niet doen) op 30 jaar, machines en installaties hebben doen aanbrengen met een geschatte gebruiksduur van 10 à 15 jaar. Gedurende een lange reeks van jaren werkt de factor van de diversiteit niet en voor het gebouw nooit. Het „schijninkomen” het „contant gereproduceerd actief”, waar Prof. N. J. Polak van spreekt, druppelt langzaam

binnen en kan voorlopig niet worden besteed aan heraan-schaffing. Blijft het in de financiële sfeer, dan is het blootgesteld aan koopkrachtverlies.

Het zou moeilijk zijn zich te moeten gewennen aan de gedachte, dat de „volkomen diversiteit” het aardmannetje is, dat 's nachts de rommel (sit venia verbo) opruimt, die ondernemers en bedrijfseconomen 's avonds hebben laten liggen. Dit kan dan ook niet de bedoeling zijn van de mannen der wetenschap.

Mogelijk bestaat er aanleiding de geldkringlopen uit het schemer-duister van de „volkomen diversiteit” te voorschijn te halen en ze over te brengen naar de laboratoria van de bedrijfseconomen, alwaar aangekomen ze kunnen worden onderworpen aan de röntgenologie van de vakgeleerden. In afwachting daarvan kan misschien een voorlopige en gedeeltelijke oplossing worden gevonden door de toepassing van de methode der:

6. Indexcijfers

Wanneer een jongen, die in de vijfde klas van de lagere school zit het volgende sommetje zou maken:

$$\frac{24}{5} - \frac{20}{4} = \frac{4}{4} \text{ of } \frac{4}{5}$$

dan gaat hij niet over naar de zesde. Hij moet eerst zijn tellers onder dezelfde noemer brengen, dus:

$$\frac{24}{5} - \frac{25}{5} = -\frac{1}{5}$$

Mag men de grootheden in een balans niet beschouwen als breuken, waarvan de tellers zijn genoemd, maar de noemer (het „algemene indexcijfer”) is verzwegen?

Wij lieten onze handelaar uit notitie 5 op 31 dec. om 3 uur de geplukte vruchten verdelen. Ook voor hem was koopkrachtvariatie het „caput selectum”. Hij kan ook anders te werk gaan. Hij maakt zijn berekening in het nieuwe jaar, nadat hem is gebleken, dat koopkrachtvariatie is opgetreden en neemt het standpunt in, dat niet van winst kan worden gesproken, zolang het eindvermogen, in *koopkracht gemeten* niet ten minste gelijk is aan het beginvermogen eveneens in *koopkracht gemeten*.

Hij wil aan zijn vermogensverstrekkers te allen tijde dezelfde *koopkracht* kunnen teruggeven, die zij hem hebben afgestaan.

Te dien einde stelt hij op de volgende:

Balans aan het einde van het tweede jaar			
Voorraad (3 mnd.)	f 126.000.—	Vermogen in gul-	
Vorderingen (11½ mnd.)	„ 690.000.—	dens van 1/1 ...	f 816.000.—
Liquide middelen	„ 72.000.—	bij: correctie we-	
Transactiewinst	f 72.000.—	gens koopkracht-	
af: Correctie wegens koop-		variatie	„ 81.600.—
krachtvariatie	„ 81.600.—	hetzelfde vermo-	
nadelig saldo	„ 9.600.—	gen in guldens	
	f 897.600.—	van 31/12	f 897.600.—

Verandert er nu voorlopig niets aan de koopkracht, dan kan hij na het derde jaar zijn „ruilwinst” uitkeren. Hij heeft dan f 26.700.— over uit de geldkringloop van het derde jaar en nog f 72.000.— van het tweede jaar, samen f 89.700.—, waaruit f 79.200.— „vruchten” van het

derde jaar kunnen worden betaald, min het nadelig saldo aan het einde van het tweede jaar.

Maar dat niet-veranderen is voor ons tijdsgewricht een gewaagde veronderstelling. Wij lezen over „progressively deteriorating currencies” en „die Schwindsucht des Geldes”. In zijn f 690.000.— vorderingen zijn er begrepen, die eerst over 23 maanden zullen worden geïncasseerd. De indexcijfermethode zou men voorlopig kunnen aanduiden als een voorlopig en ruw hulpmiddel om met de geldontwaardiging rekening te houden.

Toch lijkt zij mij niet in strijd met de theorie der vervangingswaarde, integendeel.

Is de volgende stelling verdedigbaar?

In afwachting van nader theoretisch onderzoek kan de methode der indexcijfers worden beschouwd als een voorlopig en ruw hulpmiddel om van het „caput selectum” van de theorie der vervangingswaarde een „caput inclusum” te maken. Zij is met deze theorie niet in strijd, doch vult haar aan.

In deze formulering is aansluiting gezocht bij het standpunt van Prof. Dr. B. Pruyt, die schrijft:

„Bij die analyses... zal ongetwijfeld het o.a. door Bakker op de voorgrond geplaatste gezichtspunt van de koopkrachtveranderingen van het geld mede een rol kunnen spelen”.

(Subjectieve schattingen en beleidselementen bij winstbepaling en winstbestemming, pag. 22).

Wenden wij ons af van onze handelaar, dan kunnen we een meer algemeen geval stellen, n.l. dat van een ondernemer, die actieve en passieve produktiemiddelen heeft en ook vorderingen en schulden en liquide middelen. De volgende situatie kan zich voordoen (met weglating van de nodige nullen).

<i>Beginbalans</i>			
Werkeenheden	30	Vermogen	100
Passieve voorraden	50		
<i>Saldo in de financiële sfeer</i>			
Voornamelijk vorderingen plus			
liquide middelen min schulden	20		
	100		100

Aan het einde van het jaar wil de ondernemer de grootte van zijn vermogen bepalen en zijn winst uitrekenen. Hij weet dat het indexcijfer ten opzichte van 1 januari met 5 % is gestegen en hij gaat graag over naar de zesde klas. Hij brengt dus zijn beginvermogen *onder de noemer* (de koopkracht) van het eindvermogen en journaliseert:

Surplusrekening (Werkeenheden)	1,5
Surplusrekening (Passieve voorraden)	2,5
Surplusrekening (Financierings-	
rekeningen)	1,—
aan Beginvermogen	5,—
	(waarna het herleid is tot

de koopkracht van het eindvermogen).

Stelt hij nu zijn resultatenrekening op over het boekjaar, dat volgt op de beginbalans, dan kan hij als volgt te werk gaan:

Hij splitst de gebruikelijke resultatenrekening in twee delen, één deel waarin de transactieresultaten afzonderlijk worden verantwoord en een

ander deel waarin zij met de overige vermogenssurplussen worden samen-gevoegd. Hij doet dit om praktische en theoretische redenen. Dat voor- delig transactieresultaat winst is, daar wordt door geen mens aan ge- twijfeld. Over de overige posten lopen de meningen uiteen. Met weg- lating van cijfers kunnen de volgende schema's worden opgesteld:

I. Transactieresultaten

Opbrengsten

(Koopkrachtverlies op nog openstaande vor- deringen onbekend)

Offers

Materiaalfactoren

(berekend op basis van recente prijzen)

Personeelkosten

(na een loonronde is de loonfactor in de voor- raden opnieuw gewaardeerd)

Diensten van derden

Verbruikte werkeenheden

(Er is zo goed mogelijk rekening gehouden met het waardeverloop der werkeenheden. Misschien is de rekenkundige reeks van de tweede orde ge- hanteerd, een middel, dat Prof. J. L. Mey aanbe- veelt. Misschien is zelfs de differentiaal- en integraalrekening toegepast, waarvan deze schrij- ver melding maakt)

Transactiew. (behoudens onvoorziene omstandigheden)

II. Vermogenssurplusrekening

Transactiewinst als vorenstaand

Passieve voorraden

bijgeboekte prijsverschillen

af: correctie wegens koopkrachtvariatie

waardeverschil

Actieve voorraden

bijgeboekte prijsverschillen

af: correctie wegens koopkrachtvariatie

waardeverschil

samen

Af: De offers genoemd door Prof. J. L. Mey:

niet onvermijdbaar

niet voorzienbaar

niet kwantitatief bepaalbaar

Af: De additionele financieringsoffers, genoemd door Prof. A. Mey:

geschat met behulp van de wiskundige waar- schijnlijkheidsrekening

Correctie wegens miscalculatie voorlopig

P.M.

Transporteren

	Transport
<i>Koopkrachtvermindering van het saldo der financieringsrekeningen. (Deze kan men ook rangschikken onder „niet voorzienbaar”)</i>
Vermogenssurplus ter vrije interpretatie van de ondernemer

Staan wij nu even stil bij de prijsverschillenrekening-passieve voorraden dan blijkt het volgende:

Er is een prijsverschil bijgeboekt en men twist over de vraag, of het groei is van de boom, die niet mag worden beschadigd of winst op voorraadhouding, die — ijs en weder dienende — wèl geheel of gedeeltelijk als winst kan worden beschouwd. Men heeft echter opzettelijk voorbijgezien aan het feit, dat de boom op 1 januari werd gemeten met meters van 100 cm, maar op 31 december met meters van (b.v.) 95 cm. De merkwaardige conclusie is: de boomgroei is een fata morgana! Wil men de straalbreking, die dit effect heeft te weeggebracht, elimineren, dan moet men met gelijke maten meten, dus meters gebruiken, die op 1 januari en op 31 december even lang zijn, m.a.w. de beginbalans brengen onder de noemer van de eindbalans.

Reeds werd gememoreerd, dat Dr. A. I. Diepenhorst het nodig oordeelt op alle relevante grootheden te wijzen. Dit is in vorenstaande opstellingen geprobeerd voor een *deel* van die grootheden. Een zeer belangrijke grootheid staat er niet in: het budget. En de allerbelangrijkste, de toekomst, „imperfect foresight”, kan niemand berekenen. Maar enkele grootheden vallen er toch wel uit af te lezen; de transactiewinst, het fata morgana, de werkelijke „boomgroei” en het zeer belangrijke feit, dat het aanhouden van een grote debiteuren- en kaspositie in tijden van inflatie een groot nadeel betekent. Het bedrag waarop dit nadeel is bepaald is een ruwe schatting. De inflatie kan dóórwerken (progressively deteriorating currencies). „Inflatie betekent dat het voor de bedrijfs-huishouding dubbel uitkijken is geblazen” schreef Dr. D. (M.A.B. okt. 1955, pag. 401).

De ondernemer kijkt verder met een kijker, al is het dan geen zuivere, dan met het blote oog.

Voorts kan men de vermogenssurplussen op verschillende manieren interpreteren. Men kan de goederenboom in stand willen houden, of het vermogen in nominale geldeenheden of het vermogen in koopkracht.

Men kan inkomensstromen willen opwekken, waar men gelijkblijvende opbrengsten of gelijkblijvende winsten mee kan bedoelen.

Men kan ook als criterium kiezen de koopkracht over welke de onderneming in de eerstkomende jaren meent te moeten beschikken en het overtuigige afstaan. Maar, hoe dan ook, men *weet* tenminste wat men doet, als men over alle (of vele) relevante grootheden beschikt.

Het is al weer een theoretische vraag, of men de bedrijfseconomie als een *normatieve* wetenschap beschouwt, dan wel haar (onderling tegenstrijdige?) postulaten meent te kunnen zien als hypothetische („freischwebende”) praemissen, een vraag waarop de belangstellende leek het antwoord niet kan geven.

7. De bedrijfseconomie, de accountant en zijn objectiviteit

Naar aanleiding van Prof. Pruyt's opmerking, dat de accountantscontrole op de winstrekening altijd tot een geclausede verklaring moet leiden, roept Prof. A. Mey uit:

„Waar het subjectieve oordeel de norm kan bepalen, zwijge elke poging tot beoordeling. Ik acht dit een gevaarlijke moraal”. (M.A.B. juli 1955, pag. 291).

Hierbij rijzen de volgende vragen:

- a. Wanneer de bedrijfseconomen A en B onderling tegenstrijdige opvattingen huldigen, dan kan de accountant het niet met beiden *tegelijk* eens zijn. Hij sluit zich bij één van hen aan, doet dus een keuze. Is hij nu niet subjectief?
- b. Geclausuleerde verklaringen worden vaak aangetroffen. Engelse en Amerikaanse verklaringen vangen vaak aan met de woorden „In my opinion . . .” De overzeese collega's nemen dus het standpunt in, dat zij een persoonlijke mening te kennen geven. Voorts treft men bij hen zinsneden aan als:
„Net profits for the financial year, calculated on . . .”
„a first in — first out basis”,
of „a last in — first out basis”,
of „average buying prices”,
amounted to . . .”
Zijn dit geen clausuleringen en zo ja, moeten die dan worden afgekeurd?
- c. Ook controletechnisch kan de accountant moeilijk objectief zijn. Er zijn grote voorgangers, die „door zelfstandige actie het niveau van het chiffre d'affaires” willen bepalen, uitgaande van de inkopen. Er zijn er ook, die het onderzoek naar de interne organisatie als uitgangspunt kiezen, die zij dan willen „toetsen”. (Is het aloude steekproevenprobleem al opgelost?) Is het opstellen van een controle programma zonder subjectiviteit mogelijk?
- d. Zijn er niet tal van kwesties van waardering, waarbij van objectiviteit moeilijk kan worden gesproken: incurante voorraden, achterstallige vorderingen e.a.?
- e. Kan de accountant zich, anders dan op *uiterst* subjectieve gronden, een mening vormen omtrent vorming en aanwending van stille en geheime reserves?
Zou men niet mogen stellen, dat clausulering en wel zeer *nauwgezette* clausulering door de accountant van een hogere moraal getuigt dan een beroep op het zo convenabele „goed koopmansgebruik” binnen het kader waarvan sterk uiteenlopende resultatenrekeningen kunnen worden gemaakt?

8. Slotopmerkingen

Steller dezer notities heeft niet de bedoeling gehad welk systeem dan ook te verdedigen of aan te vallen, menende, dat dit de zware taak is, die alleen door vaklieden kan worden volbracht. Hij heeft integendeel getracht een synthese tot stand te brengen tussen de theorie der vervangingswaarde en de methode der indexcijfers, in afwachting van nader wetenschappelijk onderzoek. Gaf hij blijk van een persoonlijke voorkeur voor de „recente prijs”, dan geschiedde dit niet om theoretische, maar om praktische redenen, de mogelijkheid open latend, dat meer bevoegden misschien een methode aan de hand zullen doen om het principe van de vervangingsprijs praktisch te verwezenlijken.

Moge deze poging als een bescheiden bijdrage worden beschouwd tot het vinden van een praktisch compromis dat toch ééns moet kunnen worden bereikt „in de ware geest van Genève”.