

DE INFORMATIEVE WAARDE VAN DE JAARREKENING

door Prof. Dr. L. Traas

Mijnheer de voorzitter, dames en heren,

Het onderwerp van mijn inleiding kan men in beginsel vanuit twee verschillende gezichtspunten behandelen. Enerzijds kan men in het kader daarvan gaan analyseren, wat de informatieve waarde nu eigenlijk is van de jaarrekeningen, zoals ze momenteel in de praktijk worden gepubliceerd. Anderzijds kan men zich ook als probleem stellen, wat de informatieve waarde van de jaarrekening *behoort* te zijn en tegelijkertijd ook *kan* zijn. In dit tweede geval gaat het om een *normatieve* aanpak. Uit de stellingen, die u tevoren al van mij hebt ontvangen, zal het u duidelijk zijn geworden, dat ik vanmiddag graag de normatieve richting wil inslaan. Het probleem is dus: welke informatie de jaarrekening *behoort* te geven en tegelijkertijd ook *kan* geven. Onder jaarrekening dan te verstaan: de balans en resultatenrekening van de onderneming met toelichting, inclusief een overzicht van herkomst en besteding van middelen.

Welke informatie de jaarrekening *behoort* te geven - om met het eerste deel van de vraagstelling te beginnen - hangt uiteraard af van de informatiebehoefte, waarin moet worden voorzien. Over deze informatiebehoefte moet dus duidelijkheid worden geschapen. Maar om verschillende redenen is dit bepaald niet eenvoudig. Een eerste moeilijkheid, waarop men stuit, is dat moet worden vastgesteld, welke categorieën van belanghebbenden bij de onderneming recht hebben op informatie en welke soort informatie dat dan betreft. Beantwoording van deze vragen blijkt echter ten nauwste verbonden met de visie op de onderneming, die men als uitgangspunt kiest. De visie dus op de plaats en de functie van de onderneming in de samenleving.

Het lijkt mij goed dit punt uitdrukkelijk voorop te stellen en daar ook verder enige uitwerking aan te geven, want steeds weer blijkt, dat verschillen in opvatting over de informatie, die de jaarrekening dient te geven, in meer of mindere mate zijn terug te voeren tot verschillen in visie op wat een onderneming is en hoe ze zich dient op te stellen. Drie verschillende visies spelen in de huidige discussies over de informatie in de jaarrekening naar mijn mening een belangrijke rol. Men kan de informatiebehoefte, waarin de onderneming moet voorzien, analyseren

- vanuit het bezitsmodel;
- vanuit het gesloten (of klassieke) model van de onderneming als zelfstandige eenheid;
- of vanuit het open (of coalitie) model van de onderneming als zelfstandige eenheid.

Zoals ik elders meer uitvoerig heb uiteengezet¹), heeft het bezitsmodel tot omstreeks het eind van de 19e eeuw het denken over balanswaardering en

¹) L. Traas, „Veranderde visies op de onderneming en hun consequenties voor de verslaggeving”. In: „De wet op de jaarrekening in perspectief”. Prof. Dr. J. W. van Belkum (red.). Universitaire Pers Tilburg 1975.

resultatenbepaling beheerst. In het bezitsmodel wordt de onderneming niet gezien als een zelfstandige eenheid, maar als een verlengstuk van de eigenaar of eigenaars. De activa, waarmee de onderneming werkt, worden stuk voor stuk beschouwd als de activa van de eigenaars en evenzo worden ook de verplichtingen en schulden gezien als de verplichtingen en schulden van de eigenaars. Het centrale overzicht in de financiële berichtgeving is volgens dit model de balans. En als basisvergelijking daarvoor geldt: activa – schulden = eigen vermogen. Uit de mutatie in het eigen vermogen blijkt in hoeverre men gedurende een periode beter af is geworden. De resultatenrekening komt hier op de tweede plaats. Deze kan alleen aanvullende informatie verschaffen; namelijk over de aard van de activiteiten, die de verandering in het eigen vermogen hebben doen ontstaan.

Hoewel het bezitsmodel zeker na de eerste wereldoorlog als theoretische basis voor de berichtgeving over de onderneming is losgelaten, komt men in de huidige discussies over de gevolgen van inflatie voor de vaststelling van vermogen en resultaat toch nog steeds een element tegen, dat naar mijn mening alleen maar te plaatsen is binnen het bezitsmodel. Ik doel hier op de correctie voor koopkrachtverlies op het eigen vermogen. Wanneer men pas van winst wenst te spreken, indien het eigen vermogen qua koopkracht in stand is gehouden, dan is dat mijns inziens alleen begrijpelijk, indien men de onderneming ziet als een verlengstuk van de eigenaars.

Want alleen in dat geval is het saldo van activa en schulden (het eigen vermogen dus) een voor de eigenaars in beginsel in geld realiseerbare grootte en slechts dan kan de verbetering of verslechtering van hun welvaartspositie daaraan worden afgemeten. Een aantal jaren geleden is door Chambers een berichtgevingssysteem ontwikkeld, waarin de activa worden gewaardeerd op hun „current cash equivalent” (dus ook hier de gedachte van het liquideerbaar zijn van de aktiva) en waarin vervolgens de winst wordt bepaald door vermogensvergelijking, rekening houdend met koopkrachtverlies. Hoewel dit dus een vrij recente en op zich ook een sluitende uitwerking is van het berichtgevingssysteem voor een onderneming, berust het mijns inziens toch op een verouderde ondernemingsconceptie, zodat de actualiteitswaarde ervan gering moet worden geacht.

Omstreeks de eeuwwisseling en meer in het bijzonder na de eerste wereldoorlog verdween het bezitsmodel naar de achtergrond. De reden daarvan was de opkomst van de wat grotere rechtspersoonlijkheid bezittende onderneming met een duidelijke scheiding tussen leiding en eigendom. Dergelijke ondernemingen konden moeilijk nog gezien worden als een zuiver verlengstuk van de eigenaars. Het bezitsmodel werd dan ook losgelaten en vervangen door het model van de onderneming als zelfstandige eenheid. Volgens dit model wordt de onderneming geacht een eigen onafhankelijk bestaan te leiden, los van de eigenaars; zij het nog wel onder meer of minder sterke controle van die eigenaars. De kern van de onderneming is dan niet langer het eigenaarsbelang, maar het produktie-apparaat; de activa dus. Als gevolg van deze accentverschuiving kreeg ook de basisvergelijking voor de balans een andere inhoud. Deze was, zoals gezegd, activa – schulden = eigen vermogen. Ze wordt nu: activa = passiva, ofwel de activa zijn gelijk aan het eigen

vermogen (de inbreng van de eigenaars) plus het vreemd vermogen (de inbreng van vreemd vermogensverschaffers). Overigens verschoof ook het zwaartepunt in de berichtgeving van de balans naar de resultatenrekening. Dit is begrijpelijk, indien men bedenkt, dat alleen in de resultatenrekening kon worden weergegeven, hoe de exploitatie van het produktie-apparaat was verlopen en welk financieel resultaat daarmee was bereikt.

Een punt van belang is nu uiteraard, hoe het financieel resultaat volgens dit model nu precies moet worden gemeten; of met andere woorden: wat is het winstbegrip, dat behoort bij dit model.

Voor de beantwoording van deze vraag is het van belang erop te wijzen, dat evenals in de klassieke organisatietheorie, ook in het oorspronkelijke model van de onderneming als zelfstandige eenheid, de onderneming werd opgevat als een betrekkelijk gesloten systeem. Een systeem dus, waarvan de externe relaties weinig problemen geven en waarvan vooral het interne functioneren onderwerp van studie vormde. Aangenomen werd, dat de onderneming te maken had met een rustige en stabiele omgeving, waarin haar functionele plaats, als die eenmaal was gekozen, niet of slechts langzaam veranderde.

Gaat men uit van deze visie op de onderneming en haar omgeving, dan komt men in uiterste consequentie doorredenerend tot het winstbegrip, dat in ons land door de vervangingswaardetheorie wordt bepleit. Zoals bekend, wordt in deze theorie winst gelijk gesteld aan verteerbaar inkomen, d.w.z. aan het inkomen, dat voor de eigenaars is verdiend en aan hen ook kan worden afgestaan, zonder de continuïteit van de onderneming aan te tasten. Handhaving van de onderneming als zelfstandige eenheid staat dus als doelstelling voorop en alleen, indien meer wordt verdiend dan wat daarvoor nodig is, is er sprake van winst.

De grondleggers van de vervangingswaardetheorie hebben over handhaving van de onderneming veelal gesproken in termen van instandhouding van de inkomensbron of de inkomensstroom. Wanneer echter de door hen ontwikkelde calculatieregels worden toegepast, wordt in feite alleen in stand gehouden het bestaande produktie-apparaat, of de bestaande produktiecapaciteit.

Dit betekent, dat de vervangingswaardetheorie alleen dan leidt tot aanvaardbare informatie over het winstinkomen, indien in de realiteit ook werkelijk aan alle kenmerken van het klassieke model wordt voldaan. Alle veronderstellingen van dit gesloten model heeft men nodig om tot een sluitende argumentatie te komen. Immers alleen in een rustige en stabiele omgeving, waarin de functionele plaats van de onderneming niet of slechts langzaam verandert, leidt instandhouding van het bestaande produktie-apparaat tegelijk ook tot handhaving van de inkomensbron of de inkomensstroom.

En alleen in een *gesloten* systeem, waarin men eenmaal eigenaar zijnde, ook eigenaar blijft, is het aannemelijk, dat nieuw eigen vermogen van buiten de onderneming slechts wordt toegelaten als een *reële* uitbreiding moet worden gefinancierd. Waarestijgingen van het bestaande produktieapparaat zal men dan zelf willen financieren. Verder is het ook alleen in deze conceptie begrijpelijk, dat de eigenaars voor het beoordelen van hun inkomenspositie niet geïnteresseerd zijn in het agio of disagio, dat werd gerealiseerd.

De veronderstellingen, die ten grondslag liggen aan het gesloten klassieke ondernemingsmodel, hebben mijns inziens in het huidige tijdsbestek nog maar nauwelijks realiteitswaarde. Na de tweede wereldoorlog en met name in het afgelopen decennium hebben zich belangrijke veranderingen in het karakter van de onderneming en van haar omgeving voltrokken. In plaats van met een rustige en stabiele omgeving, heeft de onderneming - en zeker de wat grotere onderneming - tegenwoordig te maken met een turbulente buitenwereld. Marktsituaties wisselen vaak snel en ook op technologisch gebied veranderen de omstandigheden voortdurend. Daardoor is een continuering van functies, waarop de onderneming zich eenmaal heeft toegelegd, maar in geringe mate mogelijk. Het succes en het voortbestaan van de onderneming hangt tegenwoordig veeleer af van haar virtuositeit in het veranderen van haar functies en het aanpassen daarvan aan gewijzigde produkt/marktcombinaties.

Een ander belangrijk punt is, dat zich ook ingrijpende veranderingen hebben voorgedaan in het denken over de maatschappelijke normen, die behoren te gelden voor het functioneren van organisaties. In brede kring wordt thans erkend, dat de onderneming - en zeker de wat grotere onderneming - moet worden gezien als een onderdeel (zo men wil als een sub-systeem) van het grotere systeem van de maatschappelijke voortbrenging als geheel. En dat dientengevolge, wat de onderneming doet, bepalend is voor de *welvaart*, maar evenzeer ook voor het *welzijn*, primair van allen, die daar direct bij zijn betrokken, maar daarnaast eveneens van de gemeenschap als geheel.

Door deze ontwikkelingen is uiteraard de conceptie van de onderneming als zelfstandige eenheid niet aangetast; eerder is deze daardoor nog versterkt. Wel moet echter de idee worden losgelaten van het *gesloten* systeem. De onderneming is door de moderne ontwikkelingen geëvolueerd naar een *open* systeem. Een systeem, dat bloot staat aan voortdurend veranderende invloeden vanuit de omgeving en dat daarop moet weten in te spelen. Een systeem ook, dat niet meer door een beperkte groep wordt gecontroleerd, maar een veel ruimer verantwoordingsbereik heeft.

De kern van de onderneming is in deze visie niet meer het produktie-apparaat, maar de organisatie. Dat is het samenwerkingsverband van leiding, werknemers, vermogensverschaffers en andere groepen van belanghebbenden. Als beleidsdoel geldt, dat de onderneming als organisatie levensvatbaar dient te blijven. Daarvoor is vereist - zoals een van de geënquêteerde bedrijven in het „Corporate Report” het uitdrukte - dat „it continually aims to observe four independent sets of interest: the interest of its customers, of investors and lenders, of employees, and of society at large; and to hold the balance between them as fairly as it can.”²⁾

Op het vraagstuk van de informatie, die de onderneming in deze open systeemconceptie behoort te verstrekken, zou ik graag wat dieper willen ingaan. Van de drie visies, die ik u noemde, heeft deze laatste naar mijn mening de meeste realiteitswaarde. Zeker ook met het oog op de toekomst. Immers men kan verwachten, dat het proces van vermaatschappelijking van

²⁾ „The Corporate Report”, Accounting Standards Steering Committee. Londen 1975; appendix 4 blz. 94.

de onderneming zich nog verder zal voortzetten.

De uiterste consequentie van de open systeem gedachte is, dat de onderneming verantwoording verschuldigd is en dus ook informatie moet verschaffen over de „totale effectiviteit” van haar functioneren als sub-systeem binnen de samenleving als geheel. In strikte zin is dit evenwel een onmogelijk te volbrengen taak. Want informatie verschaffen over de effectiviteit van de onderneming binnen de samenleving houdt in inzicht geven in de mate, waarin de onderneming, d.m.v. de door haar uitgeoefende activiteiten en geleverde prestaties, heeft voldaan aan de doeleinden van de gemeenschap.

Maar de gemeenschap heeft geen duidelijke en consistente doeleinden. Men hoort wel doeleinden noemen, maar dat zijn doeleinden van bepaalde groeperingen. Die zijn partieel, vaak tegenstrijdig en elkaar overlappend.

Er moet dus - ongeacht of men de uiterste consequentie uit het open systeem model overigens zou willen trekken - een wat meer bescheiden taakstelling voor de informatieverschaffing worden gekozen.

Bij de ontwikkeling daarvan is het, dunkt mij, nuttig te onderscheiden informatieverschaffing over de *economische* effectiviteit en over de *sociale* effectiviteit. Wat betreft de *sociale* effectiviteit, lijkt het me gewenst, dat de onderneming, voor zover dat mogelijk is, informatie verschaft *zowel* over de *doeleinden* die zij zich op dit terrein stelt, als over de mate waarin ze deze doeleinden ook kon *realiseren*. Aangezien echter deze informatie buiten de jaarrekening om zal moeten worden verstrekt, valt ze ook buiten het onderwerp van vandaag. Ik volsta dan ook met alleen maar de richting te noemen, waarin een oplossing zou kunnen worden gezocht.

De berichtgeving over de *economische* effectiviteit van de onderneming moet naar mijn mening *twee* elementen omvatten. Enerzijds dient ze antwoord te geven op de vraag of de onderneming economisch gezien *levensvatbaar* is en daarnaast dient ze inzicht te geven in de *inkomensvorming* en in de *inkomensverdeling*, die in de onderneming plaatsvindt.

In deze twee eisen ligt een duidelijke parallel met de benadering, die in het gesloten model door de vervangingswaardetheorie werd gevolgd. Primair stond daar - zoals gezegd - de continuïteit van de onderneming, geconcretiseerd in het in stand houden van het produktie-apparaat. En van inkomen, althans van winstinkomen, werd pas gesproken, indien de vervanging van dit produktie-apparaat was veilig gesteld. Denkend vanuit het open model, is er nu dit verschil, dat naar mijn mening aan het begrip continuïteit een andere uitwerking moet worden gegeven (vandaar dat ik sprak van levensvatbaarheid), terwijl bovendien het begrip winstinkomen moet worden losgemaakt van het continuïteitsbegrip. Ik hoop dit onmiddellijk nader te verduidelijken.

De eis, dat de onderneming informatie moet verschaffen over haar economische levensvatbaarheid en over inkomensvorming en inkomensverdeling, is enerzijds gebaseerd op de noodzaak tot *controle* op het effectief functioneren van de onderneming als economische organisatie. Anderzijds ligt daaraan ten grondslag, dat verschillende belanghebbenden of groepen van belanghebbenden voor beslissingen in hun *eigen* sfeer informatie behoeven over de gang van zaken bij de onderneming. Wat nodig is, is dus controle-informatie en beslissings-informatie. De controlefunctie, waarop *via* het jaarverslag moet

worden ingespeeld, ligt thans niet meer uitsluitend bij de aandeelhouders, maar evenzeer bij de werknemers en bij de samenleving als geheel; deze laatste dan vaak gerepresenteerd door de overheid.

Degenen, die informatie behoeven voor hun eigen besluitvorming of voor hun adviserende of informerende taak, kunnen worden ingedeeld in verschillende groepen, met in sommige gevallen nogal uiteenlopende informatiebehoefte. In de enquête en in de antwoorden op de enquête is een gedetailleerde opsomming te vinden van deze verschillende groepen. Ik wil hier graag volstaan met daarnaar te verwijzen.

Zeker voor de besluitvorming, maar toch ook voor de controle heeft men eigenlijk primair behoefte aan informatie over de toekomst. Het verleden immers kan men niet meer beïnvloeden. Voor de besluitvorming heeft het verleden dan ook alleen nog betekenis voor zover het iets leert over de toekomst. Toekomst informatie zou dus, vanuit de informatiebehoefte gezien, primair moeten staan in de verslaglegging van ondernemingen. Hoewel deze conclusie voor de hand ligt, stuit men bij de uitvoering daarvan op onoverkomelijke moeilijkheden. Want in de eerste plaats blijkt, dat er op dit terrein sprake is van conflicterende belangen. De onderneming zal informatie al spoedig als te vertrouwelijk beschouwen, terwijl de belanghebbenden juist geïnteresseerd zijn in gedetailleerde plannen en verwachtingen. In de tweede plaats is er het grote probleem van de betrouwbaarheid van de informatie; zeker als een onderneming moet functioneren in een turbulente omgeving. Sommigen gaan zo ver te stellen, dat in zo'n omgeving „good managers don't plan”. Dit is ongetwijfeld overdreven. Maar een feit blijft, dat onder sterk wisselende omstandigheden, flexibiliteit belangrijker is dan uitgekristalliseerde plannen.

Er lijkt dan ook op het terrein van de toekomst informatie maar weinig ruimte voor echte prognoses. Naar mijn mening zal men de oplossing veel meer moeten zoeken in het geven van inzicht in de sterke en zwakke punten van de onderneming in relatie tot haar markten en in de te verwachten ontwikkelingen in die markten. De belanghebbenden kunnen dan zelf, op basis van die informatie en rekening houdend met hun eigen visie, de toekomstverwachtingen invullen. Het op een presenteerblaadje aanreiken van prognoses door de onderneming acht ik niet mogelijk, maar bovendien ook niet zinvol. Want zodra de onzekerheden te groot worden, kan men niet meer verlangen, dat anderen de verantwoordelijkheid voor prognoses op zich nemen; de besluitnemer - dus in dit geval de belanghebbende - zal die verantwoordelijkheid dan zelf moeten dragen. Met andere woorden: over de toekomst zal de onderneming slechts betrekkelijk „zachte” informatie kunnen verschaffen. Het gevolg daarvan is, dat informatie over het *verleden* en het *heden* - die wèl in de vorm van „harde” informatie kan worden gegeven - meer betekenis krijgt. Uiteraard voor controledoeleinden, maar ook voor de besluitvorming van belanghebbenden, namelijk als vertrekpunt - als extrapolatiebasis - voor het formuleren van toekomstverwachtingen. Dit heeft een aantal consequenties. Het betekent in de eerste plaats, dat het zwaartepunt in de financieel/economische berichtgeving toch bij de jaarrekening blijft liggen. In de tweede plaats leidt dit ertoe, dat de informatiebehoefte van de

verschillende groepen van belanghebbenden, die weliswaar vanuit hun beslissingsmodellen gezien belangrijk kunnen verschillen, toch in belangrijke mate onder één noemer kunnen worden gebracht. Want om als prognose-basis te kunnen dienen, is het voor *alle* belanghebbenden, ongeacht hun specifieke interesse, noodzakelijk dat de jaarrekening inzicht geeft in de economische levensvatbaarheid van de onderneming en in de inkomensvorming en de inkomensverdeling. Hoogstens zijn er nog wat verschillen in de behoefte aan detaillering.

Een derde consequentie is, dat de detaillering van de informatie in de jaarrekening niet alleen moet worden afgestemd op mogelijke specifieke informatiebehoeften, maar dat ze met name zal moeten worden gericht op het ondersteunen van de functie van de jaarrekening als prognosebasis. Van belang in dit verband is o.a. een detaillering van de resultatenrekening naar divisies, het geven van inzicht in wat vaste en variabele kosten zijn; wat als incidentele en wat als „normale” resultaten moeten worden beschouwd enz.

Nu hiermee de *invalshoek*, van waaruit financieel/economische informatie moet worden verschaft, is aangegeven, kan vervolgens nader worden gespecificeerd, welke *inhoud* de berichtgeving over inkomensvorming en inkomensverdeling en over de levensvatbaarheid van de onderneming nu precies dient te hebben. Allereerst dan de informatie over de inkomensvorming.

Volgens de economische theorie is *inkomen* datgene, wat iemand gedurende een periode kan verteren, zonder aan het eind van die periode slechter af te zijn dan aan het begin van die periode (het bekende Hicksiaanse inkomensbegrip).

Wordt dit inkomensbegrip betrokken op het winstinkomen, dat gedurende een verslagperiode voor aandeelhouders is verdiend, dan moet de conclusie uiteraard zijn, dat over inkomen, opgevat in deze zin, de onderneming geen rechtstreekse informatie kan verschaffen. Immers, voor kwantificering daarvan zou nodig zijn de berekening van de contante waarde van de geldstroom, die in de toekomst wordt uitgekeerd. Maar zowel de te verwachten uitkeeringsstroom, als de voor discontering te gebruiken disconteringsvoet zijn grote onbekenden. Indien de aandeelhouders willen weten in hoeverre zij „beter af” zijn geworden in termen van de strikte definitie van de economische theorie, dan zullen zij dit dus zelf moeten trachten uit te rekenen. De onderneming kan niet meer doen dan daartoe materiaal aandragen. Het „finale” antwoord kan ze niet geven. Er zal dus, als het ware, een stap terug moeten worden gedaan.

Wanneer het niet mogelijk is „inkomen”, gedefinieerd volgens de economische theorie, te kwantificeren, omdat er te grote onzekerheid bestaat omtrent de basisgegevens, dan zal *intermediaire* informatie moeten worden gegeven, gericht op die basisgegevens zelf. In concreto betekent dit, dat met betrekking tot de inkomensvorming informatie nodig is, die inzicht geeft in de capaciteit van de onderneming tot het opwekken van een bruto geldstroom en in de verdeling van die geldstroom. Anders gezegd: centraal komt te staan de behoefte aan inzicht in de „cash generating ability” van de onderneming.

In de jaarrekening zal dit inzicht dus moeten worden gegeven over de

afgelopen verslagperiode. Daartoe dient te worden aangesloten bij het transformatieproces in de onderneming. In dit transformatieproces kunnen worden onderscheiden voltooide, onvoltooide en nog niet begonnen cycli. Over de geldstromen, samenhangend met de *voltooide* cycli, wordt bericht in de resultatenrekening en over die, verbonden met de *onvoltooide* cycli, in de balans. Over de nog niet begonnen cycli kan slechts globale toekomst informatie worden verschaft in de vorm, die ik hiervoor al kort heb aangeduid.

Allereerst zal ik nu graag wat nader ingaan op de resultatenrekening. Het is niet doelmatig over de geldstromen, samenhangend met de *voltooide* cycli, te berichten op kasbasis. Het inzicht wordt aanmerkelijk vergroot, indien dit gebeurt op transactiebasis; d.w.z. gebruik makend van de realisatieconventie en het „matching”- en voorzichtigheidsprincipe. Dit is ook, wat men in de praktijk van alledag aantreft. Worden deze principes zonder verdere aanvullingen toegepast, dan wordt verkregen een resultatenoverzicht op basis van historische kosten. Daaruit blijkt, welke bruto geldstroom in de verslagperiode in feite werd gecreëerd, voor welke uitgaven (reeds gedaan of nog te verrichten) deze bruto geldstroom dekking moet verschaffen en wat per saldo dus aan „nieuw geld” in de onderneming ter beschikking is gekomen. Dit laatste is de „historische winst”. Deze geeft dus aan, welk bedrag - berekend op transactiebasis - aan „nieuw geld” is overgebleven, nadat alle claims van andere inkomensgerechtigden dan de aandeelhouders zijn gehonoreerd. Voor een prognose van de toekomstige „cash generating ability” is dit een belangrijk uitgangspunt. Overigens zij hier tussen haakjes opgemerkt, dat „cash generating ability”, wanneer die op transactiebasis wordt bepaald, uiteraard samenvalt met „winstcapaciteit”. In het Trueblood-rapport wordt dit terecht ook zó gesteld.

Het grote probleem - en vaak moet men constateren ook het grote misverstand - is nu, dat de historische winst niet zonder meer aangeeft wat met de *voltooide* transformatiecycli, dus met de omzet van de verslagperiode, voor aandeelhouders werd verdiend.

Bezien vanuit de gezichtshoek van de aandeelhouders, omvat de historische winst zowel „vogels in de hand” als „vogels in de lucht”. Het deel, dat van de winst wordt uitgekeerd, vormt voor hen zonder meer een inkomensbestanddeel, maar de ingehouden winsten blijven buiten hun bereik, het blijven „vogels in de lucht”. En in hoeverre zij daar daadwerkelijk iets aan zullen hebben, zal in de toekomst moeten blijken. Pas als ingehouden winsten zullen leiden tot extra uitkeringen in de toekomst, hebben ze voor de aandeelhouders waarde; alleen dan zullen ze - om in de beeldspraak te blijven - worden van „vogels in de lucht” tot „vogels in de hand”. Maar in hoeverre dat het geval zal zijn, is niet bij voorbaat te zeggen. De enige informatie, die op dit punt kan worden verschaft, is informatie over de richting, waarin de ingehouden winsten zijn geïnvesteerd. Aangezien echter de financiering zelden of nooit partieel is, kan dit alleen in de vorm van een totaaloverzicht van alle investeringen.

In een van mijn stellingen heb ik bepleit het overzicht van herkomst en besteding van middelen hiervoor meer geschikt te maken, o.a. door daarin een onderscheid te maken tussen reële en nominale expansie- en vervangings-

investeringen. Verder zou ook in de toekomstparagraaf van het jaarverslag aan dit punt aandacht kunnen worden geschonken.

Een en ander neemt echter niet weg, dat als conclusie overblijft, dat in de resultatenrekening niet kan worden aangegeven, hoeveel met de omzet van een bepaalde periode aan winstinkomen voor de aandeelhouders werd verdiend. Opnieuw dus een negatieve uitkomst. Zoëven bleek, dat het inkomen, volgens de definitie van de economische theorie, niet kon worden berekend. Ik heb toen een stap terug gedaan en de vraagstelling beperkt tot het voordeel, dat voor aandeelhouders wordt verkregen uit de omzet van de verslagperiode. Maar zelfs dat blijkt nu - behalve dan in een situatie van 100% pay out - een onbereikbaar ideaal. De consequentie hiervan is, dat de onderneming over het winstinkomen belangrijk minder „harde” informatie kan verschaffen dan over loon- en rente-inkomen. Voor loon- en rente-inkomen geldt, dat de als zodanig geregistreeerde bedragen daadwerkelijk ten goede komen aan werknemers en vreemd vermogenverschaffers. Maar voor de historische winst geldt dit niet. Men weet, dat het waarschijnlijk meer is dan het dividend, maar hoeveel van de ingehouden winst men kan bijtellen, blijft onbekend.

Het heeft ook geen zin door het toepassen van kunstgrepen te trachten toch nog wat verder te komen. B.v. door *voor dit doel* de winst te gaan berekenen op basis van vervangingswaarde. Men vervangt dan de ene onwaarheid alleen maar door de andere. En wat dit betreft zou ik graag met instemming willen citeren, wat de econoom Boulding een tiental jaren geleden schreef: „If accountants are bound to untruths anyhow, as I have argued - aldus Boulding - there is much to be said for the simple untruth as against a complicated untruth, for if the untruth is simple, it seems to me that we have a fair chance of knowing what kind of untruth it is”. . . „and we are able to make our own adjustment in each individual case, using the results of the accountant as evidence, rather than as definitive information.”³⁾

De historische winst lijkt mij de meest eenvoudige „onwaarheid”, die door de gebruikers van de informatie het gemakkelijkst kan worden bijgecorrigeerd; althans indien daartoe de informatie, die ik al noemde, beschikbaar wordt gesteld.

Wat dan wèl overblijft, is een groot *presentatieprobleem*. De niet deskundige lezer zal wellicht niet begrijpen, dat de historische winst niet zonder meer gelijk is aan het winstinkomen van de aandeelhouders, en de winst toch als zodanig beschouwen. Mogelijk ook zal hij er de economische levensvatbaarheid van de onderneming aan afmeten.

De oplossing voor dit *presentatieprobleem*, dat zich met name in tijden van inflatie zal voordoen, moet naar mijn mening evenmin worden gezocht in het hanteren van actuele waarden of enigerlei andere vorm van „inflation accounting”. De oplossing ligt mijns inziens in een principiële heroriëntering van de resultatenrekening van de onderneming; en wel in een heroriëntering, waarin de consequenties worden getrokken van de visie op de onderneming als een „open systeem”.

³⁾ K. E. Boulding, „Economics and Accounting: the Uncongenial Twins”. In: „Studies in Accounting Theory”. W. T. Baxter and S. Davidson (eds). Sweet and Maxwell; Irwin 1962 blz. 55.

Tot nu toe heb ik voortdurend over de resultatenrekening gesproken in de zin van het overzicht, dat als eindcijfer toont het winstinkomen van de aandeelhouders. In het bezitsmodel en in het gesloten (klassieke) model van de onderneming past dit ook wel. Maar deze invalshoek is naar mijn mening niet meer te verdedigen voor de moderne open onderneming.

Uiteraard moet ook een dergelijke onderneming informatie geven over het winstinkomen, dat voor aandeelhouders is verdiend. Dit element blijft natuurlijk bestaan. Maar het is niet langer voldoende, want het geeft geen direct inzicht in de economische effectiviteit en dus ook niet in de levensvatbaarheid van de onderneming als samenwerkingsverband. In het bezitsmodel en in het gesloten model, volgens de interpretatie van de vervangingswaarde-theorie, kan men met enige goede wil nog volhouden, dat een positief winstinkomen voor de aandeelhouders tegelijkertijd ook een indicatie geeft, dat de onderneming levensvatbaar is. In het open model geldt deze paralleliteit niet meer, hoe ook het winstinkomen wordt bepaald.

Wil de moderne onderneming levensvatbaar zijn, dan zal ze zich moeten kunnen aanpassen aan wisselende omstandigheden. Daarvoor is vereist een open entree tot de verschillende inkoopmarkten; de markten voor produktiemiddelen en diensten, de arbeidsmarkt en ook de vermogensmarkt. Maar om die open entree te verkrijgen, zal de onderneming de prijzen op die markten moeten kunnen betalen. Dit geldt voor produktiemiddelen en diensten, voor arbeid, maar evenzeer voor financieringsmiddelen en dus ook voor eigen vermogen. Onder wisselende omstandigheden en zeker in tijden van inflatie zal de toegang tot de aandelenmarkt open moeten staan om zonodig in een stijgende behoefte aan eigen vermogen te kunnen voorzien. De voorwaarde daartoe is, dat de onderneming op het eigen vermogen een zodanige rentabiliteit na belasting behaalt, dat nieuwe aandelen, die zij zou willen plaatsen, op de kapitaalmarkt voldoende belangstelling ondervinden en de concurrentie met andere vermogensvormen, met name ook vreemd vermogen, kunnen doorstaan. Gezien de werking van het prijsmechanisme op de vermogensmarkt als geheel, kan men verwachten, dat deze „prijs” voor het eigen vermogen overeenkomt met de rente op lang vreemd vermogen plus een risico-premie.

Daar de aandeelhouders in het open systeem model geen bevoorrechte plaats meer hebben, maar op één lijn staan met andere vermogensverschaffers en andere belanghebbenden, zoals de werknemers, is het consequent in dit model de „prijs”, die voor eigen vermogen moet worden verdiend, ook als „kosten” in de resultatenrekening op te nemen.

Toont de resultatenrekening na aftrek van deze kosten een overschot, dan bewijst de onderneming daarmee niet alleen haar levensvatbaarheid, maar tegelijkertijd ook haar economische effectiviteit in maatschappelijke zin. Immers het blijkt dan, dat er via de voltooide transformatiecycli in de onderneming minstens evenveel „waarde” voor de gemeenschap is gecreëerd als er d.m.v. verbruik van input-factoren aan is onttrokken. Het overschot, dat resteert na aftrek van de kosten van het eigen vermogen, zou men het „economisch resultaat” kunnen noemen.

Wordt op deze wijze aan de berichtgeving inhoud gegeven, dan wordt een

perfecte aansluiting verkregen met het kostenbegrip en het winstbegrip, dat de algemeen econoom hanteert. Een enkel citaat ter illustratie: Lloyd Reynolds schrijft in zijn leerboek van de economie: „The cost of a product means all the expenses necessary to induce producers to bring it to market. Over the long run this must include a normal rate of profit to the owners of the enterprise. Normal profit is in fact not profit at all. It is a necessary interest return on the owners' investment, required to induce them to devote their funds to this line of production instead of something else. Profit is the difference between the actual return and the normal rate”.⁴⁾

Wanneer de berichtgeving van ondernemingen zou worden gericht op informatie over het „economische resultaat”, zou dit naar mijn mening een belangrijke verbetering betekenen. Ik ben geneigd de stelling te verdedigen, dat het in brede kring zo lang niet onderkennen van de structureel te lage rentabiliteit van het bedrijfsleven mede is veroorzaakt door het feit, dat ondernemingen en accountants in hun berichtgeving over de resultaten impliciet nog steeds werken met de ondernemingsconceptie van het gesloten model en nog onvoldoende de consequenties hebben getrokken uit het proces van vermaatschappelijking van de onderneming. Met name in tijden van inflatie is dit van wezenlijke betekenis. In tijden van inflatie moet, zoals bekend, voor continuïteitshandhaving ook de inflatoire stijging van de vermogensbehoefte worden opgevangen. Te veel overheerst naar mijn mening nog de opvatting, dat dit opvangen van de inflatoire vermogensbehoefte kan geschieden door het vasthouden van de voorraadesresultaten. Typisch dus een aanpak, gedacht vanuit het gesloten model.

Het blijkt echter, dat dit niet voldoende is. Bij een versnelling van het inflatietempo blijft er - afgezien van veranderingen in de kapitaalintensiteit - dan toch nog een belangrijk gat in de financiering, nl. voor de financiering van de monetaire activa. In beginsel kan dan ook alleen bij een open entree tot de vermogensmarkt het financieringsgat bevredigend worden gedicht.

Samenvattend is mijn conclusie met betrekking tot de resultatenrekening dus deze.

De resultatenrekening dient niet te worden gericht op de bepaling van het inkomen van een bepaalde groep, maar op de vaststelling van het „economisch resultaat”. Dit geeft een indicatie van de levensvatbaarheid van de onderneming alsook van haar economische effectiviteit (beide uiteraard ex post) (zie de bijlage voor een getallenvoorbeeld). In de resultatenrekening zou verder een uitsplitsing van de kosten in vaste en variabele enz. kunnen worden gegeven, die van belang is voor prognose-doeleinden.

Daarnaast zou in een afzonderlijk overzicht kunnen worden bericht over inkomensvorming en inkomensverdeling voor de direct bij de onderneming betrokken groeperingen. Dit overzicht zou dienen te beginnen met de toegevoegde waarde, verkregen met de jaaromzet en verder de verdeling daarvan kunnen aangeven over netto lonen en salarissen, afdrachten aan sociale fondsen, belastingafdrachten aan de overheid, rente, dividend en tenslotte herinvestering (zie de bijlage voor een getallenvoorbeeld).

⁴⁾ Lloyd G. Reynolds, „Economics: A General Introduction”. Homewood, Ill. Irwin 1963 blz. 118-119.

Het is misschien interessant terloops erop te wijzen, dat een grote onderneming als de American Telephone and Telegraph Company een deel van deze specificatie al verwerkt in zijn normale resultatenrekening.

Met betrekking tot het in de resultatenrekening opnemen van de kosten tegen actuele waarden - een zaak waar ik tot nu toe aan ben voorbijgegaan - zou ik het volgende willen opmerken. Voor de bepaling van het *winstinkomen* van aandeelhouders lijkt mij dit niet van belang; behalve als aanvullende informatie om duidelijk te kunnen maken, dat een belangrijk deel van dit winstinkomen moet worden ingehouden.

Wel van directe betekenis is de actuele waarde van de kosten, voor het evalueren van de economische effectiviteit van de onderneming en voor het beoordelen van de capaciteit tot het vormen van inkomen in de toekomst. Het lijkt mij dan ook van wezenlijk belang, dat de resultatenrekening inzicht geeft in de invloed, die prijsstijgingen hebben op de kosten. Bij voorkeur zal echter naar mijn mening het resultaat op basis van actuele waarden niet het eindcijfer van de resultatenrekening moeten zijn, maar zal afzonderlijk moeten worden bijgeteld dat deel van het resultaat dat het gevolg was van „holding” activiteiten. Twee argumenten zijn hier voor mij van doorslaggevende betekenis. In de eerste plaats volgt mijns inziens uit de open systeem gedachte, dat de jaarrekening primair over de onderneming moet berichten als een financieel systeem en niet als een in stand te houden produktie-apparaat. Een tweede argument is, dat de berekening van de kosten tegen actuele waarden moet worden gebaseerd op een hypothetische situatie, die onder dynamische omstandigheden niet in al zijn consequenties in de jaarrekening tot uitdrukking komt. Dit tweede argument verdient wellicht wat nadere toelichting.

Onder dynamische omstandigheden kunnen prijsveranderingen niet los worden gezien van technologische veranderingen of van vraagveranderingen in afzetmarkten. Een berekening van kosten tegen actuele waarden moet dan ook tevens gebaseerd zijn op actuele technologische omstandigheden.

Om te beginnen zal het in vele gevallen een welhaast onmogelijke opgave zijn om in ondernemingen, die wat betreft hun gebouwen en technische uitrusting in de loop van jaren zijn opgebouwd, precies te specificeren hoe het produktie-apparaat er onder de huidige technologische omstandigheden, behorende bij de huidige prijzen, zou moeten uitzien. Moet men zich dan baseren op een nieuw technisch ontwerp? Maar ook al zou men over dit probleem kunnen heenstappen, b.v. doordat men met ruwe benaderingen genoegen neemt, dan blijft nog het punt van de onvolledigheid van de informatie in geval van zich wijzigende kapitaalintensiteit.

Om dit te illustreren het volgende, eenvoudige voorbeeld. Men stelle zich voor een onderneming, die een bepaald produktieproces uitvoert met 4 machines en 6 man bedieningspersoneel.

De huidige nieuwwaarde van de 4 machines is f 500.000,—. Reeds nu is bekend, dat het produktieproces goedkoper kan worden uitgevoerd door een volautomaat met een aanschafprijs van f 1.000.000,—, bediend door 1 man. Aangezien de 4 machines geen tweedehands waarde hebben, wordt echter nog met de vervanging door de volautomaat gewacht. Nu kan men uiteraard,

terugrekenend vanuit de produktiekosten met de volautomaat, vaststellen, welke afschrijvingen nog met de 4 oude machines worden verdiend en het gevonden bedrag als de afschrijvingen volgens de actuele waarde ook in de resultatenrekening opnemen. De informatieve waarde van dit gegeven is echter beperkt. Het geeft wèl aan wat produktie onder de actuele omstandigheden kost, maar er volgt *niet* uit, dat de vervanging ook kan worden uitgevoerd. D.m.v. de afschrijvingen wordt minder dan de helft van het benodigde bedrag vastgehouden, zodat in belangrijke mate op nieuwe financieringsmiddelen zal moeten worden getrokken.

Voorts komt ook de rentabiliteitsbeoordeling in de knoei, want uit de balans blijkt niet, dat de produktiewijze, waarop de actuele kosten werden gebaseerd, f 1.000.000,— aan vermogen zal binden.

Een groot vraagteken is voor mij verder ook, hoe men moet handelen met duurzame produktiemiddelen, die werken in zgn. „dode produktielijnen”. Dat zijn produktielijnen, die men voorlopig nog wel voortzet, maar waar toch geen belangrijke vervangingen meer in zullen plaatsvinden, omdat ze op langer zicht niet lonend meer zijn. Men kan hier natuurlijk afwaarderen tot op directe opbrengstwaarde, zoals soms wordt bepleit en uitgaande daarvan afschrijven. Maar tenzij men deze zaken afzonderlijk zou vermelden, wordt dan wel in de resultatenrekening de indruk gewekt, dat er sprake is van activiteiten, die op basis van huidige kosten winstgevend zijn en die dus in beginsel ook perspectief bieden voor de toekomst.

Vanwege deze en soortgelijke moeilijkheden, die zich met name met betrekking tot duurzame produktiemiddelen voordoen, lijkt het mij, zoals gezegd, gewenst de invloed van prijsveranderingen in de resultatenrekening wel op te nemen maar vervolgens toch de gerealiseerde voorraadresultaten weer bij te tellen.

De gerealiseerde voorraadresultaten zouden dan, gezien het verschil in betrouwbaarheid, afzonderlijk moeten worden vermeld voor vlottende voorraden en voor duurzame produktiemiddelen, terwijl het voor de beoordeling van deze laatste essentieel is de methode voor berekening te kennen.

Tenslotte nog een enkel woord over de informatieve waarde van de balans. Deze dient de financiële gegevens te bevatten met betrekking tot de *onvoltooide* transformatiecycli. Mijns inziens moet de balans daarover informatie verschaffen, zowel terugblikkend naar het verleden, als vooruitkijkend naar de toekomst. Terugblikkend naar het verleden heeft de balans het karakter van een „where got where gone statement”. Hij dient aan te geven uit welke bronnen en in welke vormen financiële middelen werden verkregen om de in de onvoltooide cycli gebonden produktiemiddelen te financieren en voor welke bedragen deze aan welke produktiemiddelen werden besteed. Dit vraagt dus om een balans, gewaardeerd tegen historische prijzen en om een bepaling van het eigen vermogen, exclusief nog niet gerealiseerde „holding gains”. Over dit eigen vermogen moeten ook de kosten van het eigen vermogen worden berekend, waarover ik eerder heb gesproken.

Kijkend naar de toekomst moet de balans weergeven, welke waarde aan middelen de onderneming in het transformatieproces kan inzetten en welke financiële verplichtingen daartegenover staan. Hierbij behoort een balans,

waarop de activa staan gewaardeerd tegen actuele prijzen, waarbij onder het eigen vermogen ook de nog niet gerealiseerde voorraadresultaten worden opgenomen en waarbij verder, de toelichting daarbij inbegrepen, een uitvoerige specificatie wordt gegeven van de aard van de financiële verplichtingen en van de tijdstippen, waarop ze vervallen. Met name wat betreft de specificatie van de financiële verplichtingen valt er in de praktijk nog wel wat te verbeteren.

Aan de eis, dat de balans zowel het verleden als de toekomst moet weer spiegelen, kan mijns inziens zonder al te veel moeite in één overzicht worden voldaan.

Dit was wat ik nog over de balans wilde opmerken.

Kort samenvattend meen ik te kunnen besluiten met het volgende. De informatieve waarde van de jaarrekening is, naar ik hoop te hebben duidelijk gemaakt, beperkt, omdat ex post informatie wordt gegeven maar niettemin is het essentiële informatie. Denkend vanuit het „open” ondernemingsmodel dient de resultatenrekening mijns inziens primair te informeren over de levensvatbaarheid van de onderneming door het tonen van het „economische resultaat” en verder moet deze als extrapolatiebasis kunnen functioneren voor het bepalen van de capaciteit tot het vormen van bruto-inkomen in de toekomst. Mede in verband daarmee is het vermelden van de voorraadresultaten essentieel. Daarnaast is een overzicht gewenst waaruit de inkomensverdeling in de onderneming blijkt. De balans op basis van historische kosten heeft mijns inziens een functie in het kader van de rentabiliteitsbeoordeling terwijl de balans gebaseerd op actuele waarden ondersteuning biedt voor prognoses over de toekomstige inkomensvorming.

Dames en Heren, met deze inleiding hoop ik U wat achtergrond te hebben kunnen verschaffen voor Uw discussies in de groepen en mogelijk ook is er materiaal aangedragen voor een kritische gedachtenwisseling in plenair verband.

Ik dank U voor Uw aandacht.

Voorbeeld behorende bij de inleiding van Prof. dr. L. Traas.

Resultatenrekening (X 1000)

Omzet		f 100.000,—
Verkoop- en beheerskosten (actuele waarde)	f 25.000,—	
Fabricagekosten (actuele waarde)	f 65.000,—	
		<u>f 90.000,—</u>
<i>Bedrijfsresultaat</i> (actuele waarde)		f 10.000,—
bij: gerealiseerde waardeinstijgingen		
— op voorraden	f 1.000,—	
— op vaste activa	<u>f 3.000,—</u>	f 4.000,—
af: rente vreemd vermogen (10%)	f 4.500,—	
winstbelasting (50%)	f 4.750,—	
„kosten” eigen vermogen (13%)	<u>f 4.550,—</u>	<u>f 9.800,—</u>
„Economisch Resultaat”		f 200,—

Overzicht van de Inkomensverdeling (X 1000)

Netto lonen en salarissen personeel (na aftrek loonbelasting en sociale lasten)	f 26.000,—
Afdrachten aan sociale fondsen	f 9.750,—
Belastingafdrachten aan de overheid	f 15.000,—
Rente vreemd vermogen	f 4.500,—
Dividend aandeelhouders	f 2.000,—
Herinvestering in de onderneming	<u>f 2.750,—</u>
Totaal toegevoegde waarde	f 60.000,—

Balans (na winstverdeling) × 1000

<i>Vaste aktiva</i>		<i>Eigen vermogen</i>			
Aanschafwaarde	60.000		Aandelenkapitaal	3.000	
geacc. afschrijvingen	<u>20.000</u>	40.000	agio	7.000	
waardestijging (minus afschrijvingen daarop)		(20.000)	ingehouden winsten	<u>25.000</u>	35.000
			(ongerealiseerde waardestijgingen)		(11.000)
<i>Vorraden</i>			<i>Vreemd vermogen</i>		
Aanschafwaarde	30.000		(belastinglatentie op waardestijgingen)		(11.000)
(waardestijgingen)	(2.000)		leningen en bankkrediet		45.000
			crediteuren en voorzieningen		20.000
<i>Vorderingen</i>					
nominale waarde	<u>30.000</u>				<hr/>
Totaal	100.000	Totaal			100.000
(waardestijgingen)	(22.000)	(waardestijgingen)			(22.000)