

het algemeen, dat in het eerste geval naar zoo hoog mogelijke totaal-productie gestreefd wordt, in het tweede geval het *totaal* begreemd is, doch slechts naar vergrooing der productie per enkeling kan gestreefd worden.

Wanneer nu het dagtotaal niet constant is, (en dat zal in de meeste gevallen zoo zijn) is het niet goed mogelijk een vaste dagtaak op te leggen. Waar nu in de administratie bovendien de kwaliteit van het werk een zeer belangrijke factor is, zal de invoering van taakloon slechts in enkele gevallen mogelijk zijn. In afwijking van het Taylorstelsel zal dus naar andere factoren voor de loonbepaling gezocht moeten worden. Als daar zijn: verhouding tusschen prestatie en taak, speciale bekwaamheden, talenkennis, oplettendheid, vaardigheid enz.

ECONOMISCHE GEVOLGEN

De voorstanders der mechanisatie zijn, naast de *werkgevers*, in het algemeen zij, die de gevolgen beschouwen uit een algemeen economisch oogpunt. Wanneer door machine-arbeid op de totaalkosten der productie bespaard wordt, komt dit uit een economisch oogpunt de productie, dus de gemeenschap ten goede (prijsdaling, handenarbeid kan elders aangewend worden).

De tegenstanders, gewoonlijk de werknemers, bezien de gevolgen uit een individueel oogpunt. En, zeer terecht, komen zij tot de conclusie, dat mechanisatie leidt tot werkeloosheid.

Slechts langzamerhand zullen zij, die door mechanisatie ontslagen werden, elders een plaats vinden. Daarom is het een geluk, dat niet alle bedrijven tegelijkertijd tot invoering overgaan.

Beide partijen hebben dus, van hun standpunt gezien, gelijk.

Een andere klacht is die over het eentonig worden van den arbeid. *Munsterberg* beweert, dat hoe automatischer een beweging wordt uitgevoerd, hoe meer kan men tegelijk aan andere dingen denken, hoe minder monotoon is de arbeid.

VOOR- EN NADEELEN DER MECHANISATIE

Het groote voordeel is kostenbesparing. Hiervan kunnen zowel werkgever als werknemer en consument profiteren. Daarnaast kan, door het mechanische, minder geschoold personeel in plaats van geschoold gebruikt worden.

De machinale boekhouding in het bijzonder dwingt tot orde en regelmaat. Door een en ander zal de boekhouding meer „bij” zijn, dan vroeger regel was. Hierdoor kan de leiding beter beschikken over de noodige gegevens bij de uitvoering harer taak (dagbalansen, dagelijksche saldostaat enz.).

Blijvende nadelen heeft het systeem niet, wel het directe nadeel, dat bij invoering tijdelijke werkeloosheid ontstaan kan.

Steeds echter dient er op gelet te worden, dat de interne controle goed verzorgd is.

Het komt n.l. al te vaak voor, dat bij de invoering van nieuwe arbeidsmethoden meer aandacht aan de organisatie dan aan de controle wordt besteed.

Dit is te gevaarlijker, omdat bij een gemoderniseerde boekhouding in *sommige* gevallen fraude gemakkelijker is. (Een kaart is makkelijker te vervangen door een andere, dan een verandering in een boek aan te brengen. Een getypt geschrift is makkelijker te veranderen dan een geschreven) en vooral, omdat slordigheid veel ernstiger gevolgen heeft, dan bij de ouderwetsche administratie.

Het gevolg van mechanisatie is, dat meer lager en hooger personeel nodig is, minder van middelmatige capaciteiten.

M. C. WINTERSTEYN

DE INDISCHE VENNOOTSCHAPSBELASTING EN DE NEDERLANDSCHE ONDERNEMINGEN

Onder bovenstaanden titel is in „De Naamlooze Vennootschap” van 15 Augustus j.l. een hoofdartikel verschenen van de hand van Prof. *J. G. Ch. Volmer*, waarin besproken wordt de brochure van den Heer *A. E. C. van Saarloos*, getiteld „Enige bedrijfseconomische beschouwingen naar aanleiding van de Ordonnantie Vennootschapsbelasting 1925”.

De quintessence van dit artikel is gelegen in het standpunt, dat de geleerde schrijver inneemt met betrekking tot de winstsplitsing van buitenlandsche lichamen, een standpunt, dat naar mijn bescheiden meening in strijd is met de voorschriften en den geest der belastingordonnantie.

De toelichting op de Ordonnantie noemt op pag. 3 als grond voor de belastingheffing van buitenlandsche lichamen het bestaan van een economische betrekking van die lichamen tot Nederlandsch-Indië en geeft dan de volgende omschrijving:

„De economische betrekking tot Nederlandsch-Indië be-
„paalt tevens den omvang van het object der belasting,
„dat zich niet verder uitstrekt dan tot de voordeelen uit
„die betrekking voortspruitende”.

Hieruit concludeert de hooggeleerde schrijver, dat hier te lande alleen belastbaar zou zijn, de winst „welke nawijsbaar in Nederlandsch-Oost-Indië is gemaakt.”

Deze conclusie geeft m.i. weinig houvast. Met de „voordeelen uit de economische betrekking tot Nederlandsch-Indië” voor een bepaalde onderneming voortvloeiende, zijn n.l. m.i. niet gelijk te stellen met „de groote van de in Nederlandsch Indië de facto gemaakte winst”, als bedoeld door Prof. *Volmer*. De winst van een onderneming, die haar bedrijfsgebied over verschillende landen uitstrekt, wordt in het algemeen niet „nawijsbaar” op een bepaalde plaats gemaakt, zoodat „de facto in Indië gemaakte winst” m.i. een zeer vage uitdrukking is. De winst is het product van in een onderneming samenwerkende factoren, die op verschillende plaatsen werken en als zoodanig draagt de winst geen plaatselijk karakter. Wil men tot een winstsplitsing, als m.i. door de ordonnatie vereischt, komen, dan zal men die factoren moeten opsporen en hun onderlinge waarde voor het generale resultaat op arbitraire wijze moeten vaststellen, d.w.z. men zal aan elken factor een zeker deel van de winst moeten toerekenen. In die factoren, die wel een plaatselijk karakter dragen, zal men m.i. het middel moeten vinden om te komen tot een zoo billijk mogelijke en bedrijfseconomisch zoo juist mogelijke winstsplitsing.

Prof. *Volmer* schrijft verder o.m.

„Het Gouvernement mag er voor iedere branche geen
„eigen methode (van winstsplitsing) op na houden”.

Uit het bovenstaande volgt reeds, dat ik deze stelling (die blijkens het verdere betoog getuigt van een zeer geringschattende meening van de kennis en het rechtvaardigheidsgevoel van de Indische belastingambtenaren) allerminst kan onderschrijven.

De schrijver neemt dus blijkbaar de mogelijkheid aan van een territoriale winstsplitsing op basis der economische betrekking tot Nederlandsch Indië, zonder dat daarbij rekening wordt gehouden met de speciale factoren, die in een bepaalde onderneming tot de winstvorming hebben geleid en zonder dat deze factoren of hun onderlinge waardeverhouding voor het totale resultaat worden onderzocht.

Nemen wij als voorbeeld een handelsonderneming. De daarin optredende factoren, die hoofdzakelijk voor de winstvorming beslissend zijn, zijn m.i.

- 1e. de leiding der generale onderneming.
- 2e. de bedrijfsleiding der verschillende onderdeelen.
- 3e. de technische uitvoering van den inkoop.
- 4e. de technische uitvoering van den verkoop.

Hoe Prof. *Volmer* zich voorstelt te komen tot een berekening van de „grootte van de in Nederlandsch-Indië de facto gemaakte winst”, zonder de relatieve belangrijkheid dier factoren voor de winstvorming in iedere branche in het bijzonder, ja, bij iedere individueele onderneming in het bijzonder, te waardeeren, is mij niet duidelijk. Zelfs al bepaalt men zich tot één groep van ondernemingen — de handelsondernemingen — en laat men de bijzondere verhoudingen, die op andere gebieden van het bedrijfsleven bestaan geheel buiten beschouwing, dan nog blijkt m.i., dat het over één kam scheren van alle ondernemingen tot groote onbillijkheden zal moeten leiden.

In een importbedrijf (import in Nederlandsch-Indië), dat handelt in goederen geproduceerd met een toenemende meeropbrengst, zal de onderlinge beteekenis voor de winstvorming van de genoemde factoren een geheel andere zijn dan in de exportbedrijven, die hoofdzakelijk handelen in producten voortgebracht met een afnemende meeropbrengst.

Prof. Dr. N. J. Polak schrijft in zijn „Eenige grondslagen voor de Financiering der Onderneming” (3e druk pag. 95), o.m.:

„Speciale artikelen evenwel, met toenemende meeropbrengst voortgebracht, koopt de handel slechts mondjesmaat, naar gelang van zijn eigen afzet. Winkeliers, grocers, exporteurs houden ieder een bepaalden voorraad en vullen dien aan naar mate zij verkoopen.”

Hier is dus de verkoop de primaire functie, het voorzien van de toekomstige verkoopmogelijkheden in verband met het te verwachten conjunctuurverloop in de naaste toekomst en de behoeften in het land van afzet, zullen voor de winstvorming van het grootste belang zijn en daar zal ook het zwaartepunt van de generale bedrijfsleiding gelegen zijn in het land van afzet, en het observeren aldaar van de ontwikkeling van de marktverhoudingen.

Bij den handel in producten met afnemende meeropbrengst voortgebracht, zal de exporteur vrijwel altijd vlot en zonder moeite verkoopen. Hier is de inkoop de primaire functie, waarnaar de verkoop zich zal hebben te regelen. De groote invloed, dien de aard van het handelsobject op de financiering en daarmee op de algemeene bedrijfsleiding heeft, zij korthedshalve slechts even genoemd. Met het bovenstaande meen ik duidelijk te hebben aangetoond, dat de gelijke behandeling t.a.v. de winstsplitsing van ondernemingen als hierboven tegenover elkaar gesteld, een grove onbillijkheid zou zijn, doch missehien heeft Prof. *Volmer* bij ondernemingen van verschillende „branches” gedacht aan, die, welke dichter bij elkaar staan, dan een import en een exportbedrijf. Ook dan doen zich echter verschillende factoren voor, die niet verwaarloosd mogen worden. Vergelijkt men den exporthandel van thee met dien van suiker, dan heeft men in het eerste geval te doen met een artikel, waarvan de inkoop hooge eischen van ervaringen bijzondere kennis stelt, terwijl men in het tweede geval te maken heeft met een product, dat volgens standaard kwaliteiten wordt verhandeld en waarvan de inkoop dus minder speciale kennis en ervaring vereischt.

In het eerste geval zal dus de technische uitvoering van den inkoop van grooter belang zijn voor de winstvorming dan in het laatste. Ook bij den importhandel treden dergelijke verschillen op. Een handelshuis, dat hoofdzakelijk monopolie artikelen omzet, waarvan de verkoop een vlot verloop heeft, zal t.a.v. de winstsplitsing niet op één lijn mogen worden gesteld met een firma, die handelt in goederen, waarin een scherpe concurrentie bestaat. Verder gelden t.a.v. handel in luxe voorwerpen andere verhoudingen dan voor den handel in producten, die in een eerste behoefte van de bevolking voorzien, enz.

Kortom mijn conclusie staat lijnrecht tegenover het door Prof. *Volmer* hieromtrent ingenomen standpunt; m.i. moet n.l. niet alleen iedere branche, maar zelfs iedere onderneming individueel beoordeeld worden.

Dat dit practisch zeer groote moeilijkheden meebrengt, welker oplossing slechts een benadering van de werkelijkheid zal kunnen zijn, ontken ik geenszins. Dit raakt echter het wezen van het probleem niet, doch slechts de uitvoering daarvan. Wanneer misplaatst wantrouwen, zoowel van de zijde van den Fiscus, als van de zijde van belastingplichtigen, ter zijde wordt gesteld, dan zullen ook die moeilijkheden in onderlinge en eerlijke samenwerking kunnen worden overwonnen. Waar een wil is, daar is een weg.

C. H. J. BURGERSDIJK

De Redactie zond dit artikel aan Prof. *Volmer*, die haar mededeelt, dat hij er niet op zal antwoorden, daar hij het niet gewenscht acht, dat het debat over twee bladen wordt verdeeld.

INTERNATIONAAL ACCOUNTANTSCONGRES AMSTERDAM 1926

TWEEDE WERKDAG (slot).

Ten aanzien van materialen rijst de vraag, waar de winst voor de betrokken maatschappij begint, bij verkoop boven den kostprijs of bij verkoop boven den prijs, waarvoor de materialen opnieuw kunnen worden ingekocht. Daarbij moeten speculatie- en productie-winsten uit elkaar worden gehouden. Bij verandering van de koopkracht van 't geld moeten de fictieve winsten, die voor den dag komen, geheel afzonderlijk worden gehouden.

De waardeering van voorraden op de balans tegen kost- of marktprijzen, welke van de twee de laagste is, zal bij deflatie tot onmiddellijke zware verliezen lijden, maar die verliezen staan buiten de eigenlijke resultaten van de onderneming. Ook heeft de inflatietijd geleerd, dat zelfs bij verkoopen tegen fancy-prijzen nog werkelijke verliezen kunnen worden geleden.

De beschouwingen van den econoom met betrekking tot kostprijzen beoogen een bestudeering van den normalen kostprijs. De accountant zal bij de berekening der kostprijzen veelal verschillende doeleinden voor oogen hebben. Aangezien het niet gaat voor ieder doel een afzonderlijke administratie te houden, is de bestaande administratie veelal een compromis; het is de taak van de leiding toch uit de cijfers te halen wat ze noodig oordeelt, vandaar dat accountancy nooit de leiding kan vervangen.

Vervolgens kreeg de schrijver van de tweede inleiding, Prof. *F. Schmidt* het woord, die op een zeer levendigen en overtuigenden toon de voornaamste stellingen van zijn inleiding voordroeg.

In de inleiding van het referaat merkt Prof. *Schmidt* op, dat de wijze van balanswaardeeren geheel afhankelijk is van datgene, wat men onder winst van een onderneming verstaat, en dat de onderneming als zoodanig niet op zich zelve maar als „Glied der Gesamtwirtschaft” dient beschouwd te worden.

Slechts door omzet kan winst gemaakt worden. Omzet kan zijn de omzet van goederen in geld en van geld weder in goederen, of ze kan zijn van geld in goederen en van goederen weder in geld. De eerste omzet is die van den handel en de industrie, de tweede is de speculatieve omzet.

Na een theoretische uiteenzetting, die een verklaring geeft van het ontstaan van de winst, geeft Prof. *Schmidt* op pag. 13 een uiteenzetting van de gevolgen van de veranderingen in de prijzen. Een normale verandering van het prijsniveau ligt in het verschil tusschen de prijzen op de verschillende markten. Door deze prijsverschillen ontstaan de omzetten en tegelijkertijd de normale winsten van handel en industrie.

Onder een algemeene verandering van het prijsniveau verstaat de inleider die verandering, die gelijktijdig op alle prijzen inwerkt, hetzij voor alle goederen op precies dezelfde wijze, hetzij dat dit laatste niet het geval is, omdat daarnaast bijzondere