

DE KOSTPRIJS IN DE GROOTHANDEL

door Prof. Dr. J. F. Haccoû

Ter inleiding

Uit het bezigen van het begrip groothandel in plaats van een of meer der begrippen van de functionele indeling van de handel blijkt, dat het de bedoeling is hier in een algemene beschouwing te treden. Het begrip groothandel wordt hier dus gebruikt in tegenstelling tot de kleinhandel en bedoelt die takken van handel samen te vatten, welker afzet niet in kleine hoeveelheid aan de finale consument geschiedt.

Over de vraag of in deze bedrijfstakken op dezelfde wijze als voor het industriële bedrijf geschiedt, een kostprijs kan worden berekend, bestaat geen eenparigheid van mening. Zowel in de bedrijfseconomische wetenschap als in de desbetreffende bedrijfstakken leeft te dezer zake verschil van inzicht, waarbij slechts gedeeltelijk dezelfde overwegingen zijn betrokken. In de wetenschap geldt nog steeds onder een aantal beoefenaren de overtuiging, dat in de handelsonderneming geheel of gedeeltelijk sprake is van gemeenschappelijke kosten, waardoor dus een verbijzondering van de kosten per artikel niet mogelijk is. In het bedrijfsleven heerst gedeeltelijk de mening, dat, mede op grond van het vraagstuk van de gemeenschappelijke kosten, doch ook als gevolg van andere overwegingen zoals de onmogelijkheid van het bepalen van een productiecapaciteit en de vaak voorkomende grote veelheid en gevarieerdheid van artikelen, een kostprijsberekening niet mogelijk zou zijn, gedeeltelijk de overtuiging, dat zij weinig zin heeft. Toch valt in dit bedrijfsleven thans een kentering te bespeuren. In dit verband is het zeker als een belangrijk verschijnsel te beschouwen, dat de bedrijfstakken verenigd in de voormalige ondervakgroep Groothandel in Walserij-IJzer, Walserij-Staal en Edelstaal enkele jaren geleden aan de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam een opdracht verstrekten, welke onder meer inhield een advies te geven over de vraag of — en zo ja, welke — normen voor de kostprijscalculatie in de tot deze bedrijfstakken behorende ondernemingen kunnen worden gesteld. Uit het desbetreffende onderzoek is als no. 8 van de serie S.E.O. van deze Stichting een publikatie over de structuur en kostprijsproblematiek van de voorraadhoudende groothandel in ijzer en staal ontstaan. Over deze zelfde vraagstukken heb ik op het internationale Congres van de groothandel in ijzer en staal in 1954 een voordracht gehouden welke in druk verscheen onder de titel: Ein Beitrag zur Problematik der Struktur und Kostenrechnung im lagerführenden Eisen- und Stahlgrosshandel (Franse tekst: Contribution à l'examen des problèmes relatifs à la structure et au calcul des coûts dans le négoce-stockiste du fer et de l'acier).

Ik acht het vraagstuk van de kostprijscalculatie in de groothandel van dermate grote betekenis, dat ik gaarne voldoe aan de uitnodiging van de redactie van dit tijdschrift om daarover een artikel te schrijven. Bepaalde problematieken van deze bedrijfstakken, zoals ook het met de kostprijsproblematiek nauw samenhangende vraagstuk van het assortiment, komen de laatste tijd steeds meer in de algemene aandacht. Ik vind dit op zichzelf een zeer verheugend verschijnsel, omdat daardoor, evenals door een nader tot zijn uitwerking brengen van het vraagstuk van de kostprijsberekening, de efficiëntie in de bedrijven kan worden verbeterd.

In dit artikel zullen achtereenvolgens worden besproken de betekenis

van de kostprijs, een aantal voor de handel essentiële vraagstukken van zijn berekening en tenslotte de zin van de kostprijsberekening in de handelsonderneming. Dit laatste probleem verdient zeker in het bijzonder de aandacht. Wel ben ik ervan overtuigd, dat de leiders der handelsondernemingen verstandig genoeg zullen zijn om, naarmate de geluiden over de noodzakelijkheid van een kostprijsberekening vooral als leuze sterker worden, aan deze toch met voorzichtigheid, zoal niet met argwaan aandacht te geven, doch het is zeker mogelijk dat het thans nog bestaande relatieve gebrek aan belangstelling hier en daar zou omslaan in een kostprijs-enthousiasme en een streven naar perfectionisme, dat voor de zaak van de kostprijs zelf op de duur niet bevorderlijk en voor de desbetreffende ondernemingen uiterst kostbaar en tegelijkertijd weinig rationeel zou zijn.

Noodzakelijkheid van inzicht in de kosten

Het behoeft voor de lezers van dit tijdschrift nauwelijks nadere uiteenzetting dat het in beginsel noodzakelijk is te weten welke offers de produktie van een goed — produktie en goed hier gebezigd in de ruime economische zin — vereist. En toch is het verstandig steeds weer tot onze elementaire waarheden, welke maar al te vaak worden verwaarloosd, terug te keren. In onze maatschappij, welke wordt gekenmerkt door schaarste aan arbeidskracht en middelen, is het noodzakelijk de produktiefactoren zodanig in te zetten, dat daarbij een zo groot mogelijk plus boven de opgeofferde waarden wordt verkregen. Teneinde dit te bereiken, teneinde dus te weten of inderdaad rationeel is geproduceerd, alweer in de ruime betekenis welke de economische wetenschap aan dit begrip toekent, dient men dus te weten welk totaal aan offers op het ogenblik van de economische ruil wordt gebracht of met andere woorden zal men zijn kostprijs (en de overige offers) moeten kennen. Zonder de kennis van de kostprijs in zijn samenstellende delen toch is het in beginsel niet mogelijk na te gaan of de gedane transactie een rationele is geweest. Ongetwijfeld kan men ook na een reeks transacties — bv. na een jaarperiode — na gaan of het totaal aan opbrengsten het totaal aan kosten en andere offers overtreft, met andere woorden of winst is gemaakt, doch dan is het alleszins mogelijk dat deze winst de resultaten is van winst- en verliesgevende transacties of dat zij is verkregen door een reeks ruilings, welke een zeer verschillende bijdrage tot de winst, uithoofde van onbekende kostenverschillen, hebben geleverd. Dan kan het dus heel goed zijn, dat het geheel van het handelen in deze periode een gunstig resultaat heeft gegeven, doch dat dit geheel desalniettemin heeft bestaan uit rationele en minder rationele, zelfs irrationele handelingen. Ondanks de tevredenheid over het bereikte eindresultaat blijft dan toch de vraag bestaan of niet met minder moeite een grotere winst zou hebben kunnen worden verkregen. Maatschappelijk gezien betekent dit bovendien, dat de vraag open blijft of niet bepaalde schaarse krachten in een verkeerde richting zijn aangewend.

Voor een beoordeling van het handelen, dus voor een zo rationeel mogelijk inzetten van arbeidskracht en middelen, en het aldus verkrijgen van het grootste plus aan waarde boven de opgeofferde is het, zowel van maatschappelijk als van bedrijfseconomisch standpunt dus noodzakelijk de offers van dit deelnemen aan de voortbrenging ook voor de handelsonderneming, niet globaal voor de hele produktie doch onderscheiden in kosten en andere offers en bovendien gesplitst in de componenten en

in beginsel per eenheid produkt te leren kennen. De eerst optredende vraag is dan echter of dit technisch mogelijk, een andere vraag of dit economisch rationeel is. De technische mogelijkheid bestaat voor de kostprijsberekening alleen, indien in de handelsonderneming sprake is van samengevoegde en niet van gemeenschappelijke kosten en indien bovendien een produktiecapaciteit kan worden bepaald. Op deze beide vraagstukken dient dus in de eerste plaats te worden ingegaan.

Gemeenschappelijke of samengevoegde kosten

Het vraagstuk van de aard van de kosten in het handelsbedrijf is daarbij ongetwijfeld het primaire. Immers, zou inderdaad sprake zijn van gemeenschappelijke kosten, dan zou van een verbijzondering slechts in beperkte mate sprake kunnen zijn. Dan zou voor zover het de gemeenschappelijkheid betreft, van onderneming tot onderneming een verplaatsing van de druk van deze categorie kosten kunnen, en zelfs rationeel kunnen plaats vinden. Een dergelijke verplaatsing van kostendruk zou de bedrijfstak als geheel zeer kwetsbaar kunnen maken en dus rationeel tot prijsafspraken moeten leiden, teneinde aan de gevaren van een moordende concurrentie tengevolge van een uitgebreide parallelisatie, waarin zich artikelen met een beschermde prijs bevinden, te ontkomen.

Voor het begrip gemeenschappelijke kosten wordt hier de algemeen aanvaarde definitie overgenomen. Dan worden als gemeenschappelijke kosten beschouwd de kosten, welke moeten worden gebracht ten behoeve van meer dan één produkt doordat tengevolge van eenzelfde bewerking technisch onvermijdelijk twee of meer produkten worden verkregen. Gemeenschappelijkheid bestaat in bepaalde gevallen ook in ander verband, doch dit kan hier buiten beschouwing blijven.

De gemeenschappelijkheid heeft, zoals bekend, tot gevolg, dat het niet mogelijk is de kosten volledig ten laste van een bepaald produkt te verbijzonderen omdat de gemeenschappelijke kosten causaal samenhangen met alle produkten voor welke deze bestaat. Daardoor ontbreekt, aldus leert de theorie, de basis voor de verbijzondering.

In de meeste handelsondernemingen nu bestaat een assortiment, een veelheid van in de verwerving en/of afzet samenhangende artikelen, en de vraag is nu of hier van de gemeenschappelijkheid sprake is, welke tot gemeenschappelijke kosten leidt.

Assortiment

Van dit assortiment staat vast, dat het gezamenlijk door dezelfde verkopers of dezelfde media wordt verkocht en dat het hetzij bij de aanvoer dan wel bij de levering althans gedeeltelijk gezamenlijk wordt vervoerd. Er wordt zelfs nog verder gaand wel gesteld, dat in tal van sectoren van de groothandel het assortiment niet maar een willekeurige totaliteit, doch een functionele collectiviteit is, een bepaald samenstel van artikelen dat nodig is om de functie te vervullen. Deze laatste stelling nu zou, ware zij juist, het standpunt dat hier van gemeenschappelijke kosten sprake is, belangrijk sterker doen schijnen dan het in werkelijkheid is.

Het is volkomen waar, dat er een verband bestaat tussen functie en functionele plaats enerzijds en assortiment anderzijds. Dit verband ligt echter niet technisch onvermijdelijk. Ware dit wel zo, dan zou niet voortdurend weer bij analyses van het assortiment blijken, dat het tal van

artikelen bevat, welke er niet in thuis behoren, omdat zij vrijwel niet worden omgezet. Zolang op dit gezichtspunt het assortiment niet is geselecteerd, kan er in elk geval niet van een technische onvermijdelijkheid, zelfs niet van enige gebondenheid sprake zijn. Na een dergelijke selectie zullen er ongetwijfeld ook nog wel artikelen worden gevoerd, welke een in het kader van het geheel fractionele omzet houden, doch dan kan althans worden gesteld, dat er een economische gebondenheid van het assortiment met de functionele plaats bestaat. Evenwel, met nadruk wordt hier dan gesteld een *economische gebondenheid*.

Wellicht zou theoretisch kunnen worden volgehouden, dat voor een hele bedrijfstak als gevolg van een bepaalde functionele plaats door het totaal van de behoeften der afnemers een technisch onvermijdelijk geheel van assortimenten, in de zin van een technisch onvermijdelijke collectiviteit dus, moet bestaan. Evenwel, elke bedrijfshuishouding heeft en neemt de vrijheid uit deze collectiviteit die reeks van artikelen tot een eigen assortiment te verenigen, voor welke zij meent een voldoende afzet te hebben. Daaronder zullen ongetwijfeld ook artikelen zijn, welke minder vlot lopen, doch desondanks worden aangehouden omdat zij nodig worden geacht om andere, courante of bijzonder winstgevende artikelen te verkopen. Dit betekent echter niet tevens, dat er van gemeenschappelijkheid van kosten sprake zou zijn, het houdt alleen in, dat het terwille van de afzet van deze laatste artikelen rationeel wordt geacht ook de langzaam omlopende te voeren. Dit is geen technische onvermijdelijkheid, doch alleen maar een op grond van economische overwegingen tot stand gebrachte samenvoeging, waarvan de consequentie voor de kostprijscalculatie is, dat een deel van de kosten der langzaam omlopende ten laste van de courante of bijzonder winstgevende artikelen komt, omdat dit deel daarmee causaal kan worden geacht te zijn verbonden.

Het feit van de gezamenlijke verkoop kan al evenmin tot de stelling van de technisch onvermijdelijke gemeenschappelijkheid leiden. Integendeel, ook hier zijn rationele overwegingen de grondslag voor de gezamenlijke verkoop en het is zelfs in wezen veelal zo, dat het assortiment in zijn samenstelling in wezen niet of niet volledig complementair maar zelfs gedeeltelijk concurrerend is; het voeren van bepaalde artikelen gaat dan dus ten koste van andere. Voor zover het assortiment wel complementair is, betekent dit weer een economische en niet een technisch onvermijdelijke samenbundeling. Het gezamenlijk aanbieden geeft een kostenbesparing en is dus rationeel; het is echter evenzeer denkbaar, dat het in zijn onderdelen afzonderlijk wordt aangeboden. Dezelfde redenering geldt voor de transportkosten.

Het duidelijkste bewijs voor het niet bestaan van de technisch onvermijdelijke gemeenschappelijkheid wordt geleverd door de qua assortiment zeer heterogene samenstelling van de bedrijfstak, welk woord ten onrechte een homogeniteit suggereert. Weliswaar bestaat er binnen de assortimenten veelal een aantal ongeveer of volledig overeenkomende artikelen, doch deze gezamenlijkheid is als regel minder groot dan oppervlakkig wordt gemeend en daaromheen worden dan zeer verschillende artikelen gegroepeerd, hetzij qua artikelen, hetzij qua maten, dessins, kleuren enz.

Samengevoegde kosten

Naar mijn mening is dus het assortiment niet anders dan een op economische overwegingen berustende samenvoeging van goederen en de

daarvoor gemaakte kosten zijn dus samengevoegde kosten, voor zover zij voor meer dan één produkt worden gebracht. Deze kosten moeten dan ook in beginsel op de gebruikelijke wijze kunnen worden verbijzonderd. Dit betekent, dat dus een kostprijsberekening, volgens de grondslagen van de theorie van *Limperg* mogelijk is, indien ook voor de handelsonderneming een produktiecapaciteit kan worden vastgesteld. Dan toch blijft alleen over het opsporen van het causale verband. Een andere, later te bespreken, vraag is vervolgens of het in verband met de aan deze kostprijscalculatie zelf verbonden offers rationeel is daartoe over te gaan, resp. hoe ver daarmee dient te worden gegaan. Indien men zich realiseert, dat er groothandelaren zijn die meer dan 100.000 artikelen voeren, dan beseft men, dat ook hier een vraagstuk ligt.

Productiecapaciteit

Het vaststellen van de productiecapaciteit van een handelsonderneming lijkt op het eerste gezicht een onbegonnen werk. In de praktijk is het dan ook veelal zo, dat de kosten worden berekend en verdeeld per gulden omzet. Voor het ontoereikende van deze methode kan naar de algemene literatuur worden verwezen.

Ondanks het ontbreken van een apparaat van duurzame produktiemiddelen dat capaciteitsbepalend is, kan ook in de handelsonderneming m.i. tot het vaststellen van een productiecapaciteit als een voldoende exact gegeven worden gekomen. Ik wil zelfs verder gaan en stellen, dat in wezen voor het industriële en het handelsbedrijf de basis voor het vaststellen van de productiecapaciteit dezelfde is. Het eenvoudigst ligt dit vraagstuk in de sector van de handel voor het voorraadhoudende bedrijf; voor de niet-voorraadhoudende groothandel ligt het principieel echter niet anders.

Uitgangspunt voor het vraagstuk van de grootte van de productiecapaciteit moet zijn het feit, dat elke bedrijfshuishouding wordt opgezet ter vervulling van een bepaalde taak in de maatschappelijke produktie. Voor dit doel wordt een bepaald vermogen bijeengebracht en een bepaalde leiding gekozen. Tenzij deze leiding straks in de produktie het onoverkomelijke knelpunt zal blijken te zijn, wordt het, in beginsel altijd beperkt aanwezige vermogen het knelpunt. Met dit vermogen en de daarmee bovendien te verkrijgen kredietpotentie dient de bedrijvigheid te worden gefinancierd. Voor een efficiënte bedrijfsvoering vergt deze bedrijvigheid op haar beurt weer een bepaalde samenstelling van het kapitaal, waarbij in grote lijn de aard der bedrijvigheid en daarbinnen de functie en de functionele plaats maatgevend zijn. Voor een voorraadhoudende groothandel is de technische voorraad het instrument bij uitstek. Zijn grootte wordt, afgescheiden van overwegingen van dynamisch beleid ¹⁾, in het algemeen beheerst door de wens om de voortstuwing ononderbroken te handhaven, rekening houdend met seizoenen en mogelijke onregelmatigheden in aanvoer en/of afzet. Behalve de grootte van de afzet zijn dus de voor aanvulling nodige tijd en de minimum grootte der bestellingen bepalende factoren. Daardoor bestaat er eveneens een verband tussen technische voorraden en lopende bestellingen.

In zijn samenstelling behoort deze technische voorraad te worden be-

¹⁾ Vgl. studie no. 7 van de serie S.E.O. van de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam, §§ 3 vlgg. van hoofdstuk VI.

paald door de visie welke de leiding heeft op de aan het assortiment te stellen eisen in verband met de functionele plaats van haar bedrijfshuishouding.

Omvang en samenstelling van de voorraad zijn dus in beginsel gegeven. Bekend is evenwel ook, dat in het kader van de specifieke bedrijvigheid de vermogenspotentie niet alleen voor de financiering van de technische voorraad en, voor zover nodig, de bestellingen moet dienen, doch dat deze bedrijvigheid voorts medebrengt het financieren van de opslagaccommodatie, eventueel de behandelingsapparatuur, het te verstrekken leverancierskrediet (de post debiteuren) en tenslotte het zo nodig overbruggend financieren, zeker in eerste opzet, van de exploitatie. Voorts dienen eventueel de middelen voor de verkrijging in eigendom van grond en gebouwen aanwezig te zijn. Bovendien zal in beginsel een kleiner of groter buffervermogen, al naar gelang van de risico's welke de leiding in dit opzicht wenst te nemen, beschikbaar moeten zijn om verliezen op te vangen en zodoende de continuïteit van het ondernemen te waarborgen. Handhaving van de continuïteit betekent voorts, dat ook in tijden van hoogconjunctuur aan de vraag moet kunnen worden voldaan teneinde in tijden van depressie de afnemers niet te verliezen. Nu moet in dit schema weliswaar met al deze componenten worden gerekend, maar dan in hun, naar gelang van de omstandigheden, flexibele samenstelling, dus in hun optimale collectiviteit, waarbij uiteraard ook een contante dispositiemogelijkheid aanwezig moet blijven. Het is dus niet zo, dat voor elke kapitaalcomponent het maximum moet worden gecalculeerd, doch dat voor elke fase het voor de financiering der collectiviteit nodige vermogen onder aftrek van het rationeel aan te trekken vreemde vermogen moet worden berekend. Het moment van het maximum nodige geeft dan dus het punt aan, dat in het kader van deze beschouwing het kritische is.

Dit punt toch bepaalt in het kader van het beschikbare vermogen de grootte van de technische voorraad en de andere componenten, omdat deze alle causaal samenhangen. Met de grootte van de technische voorraad als instrument bij uitstek is dan tevens de productiecapaciteit, zoals deze op dat moment in het kader van de continuïteit ligt, als economisch bereikbaar maximum gegeven. Echter, in dit kader wisselen als gevolg van de conjunctuur, perioden van grote en kleine productie elkaar af en de voor de kostprijscalculatie te aanvaarden productiecapaciteit — de in de bedrijfsbegroting op te nemen bedrijfsdrukke — dient zodanig te worden gekozen, dat de offers als gevolg van de leegloop in de laagconjunctuur, worden gedragen door alle produkteenheden van hoog- en laagconjunctuur (dus van de hele conjunctuurencyclus) tezamen.

Er is hier, eenmaal gegeven de causale samenhang der kapitaalcomponenten in het geheel van de beperktheid van het vermogen, dus geen enkel wezenlijk verschil met de kostprijsberekening in het industriële bedrijf.

Ongetwijfeld lijkt de berekening der productiecapaciteit in het industriële bedrijf exacter, omdat hier de technische en dus de economische capaciteit grijpbaarder schijnt dan in het handelsbedrijf; in feite is dit niet het geval en zeker niet, indien de conjunctuur als causale factor in de samenhang wordt betrokken.

De conclusie uit deze uiteenzetting moet zijn, dat met de omvang en de samenstelling van de technische voorraad in de voorraadhoudende groothandel tevens de productiecapaciteit is gegeven. In dit verband zijn dan van beslissende betekenis de snelheden waarmee de verschillende componenten van deze voorraad worden omgezet. Op de omzetsnelheid van de voorraad heeft deze samenstelling van het assortiment dus grote invloed.

Vroeger is reeds gebleken, dat deze compositie in feite een *economische* keuzehandeling is, waarbij uiteraard de keuze moet worden beheerst door het minimale functionele assortiment, dat daardoor tevens de grootste omzetsnelheid heeft. Bovendien zal in de omvang van de technische voorraad rekening moeten worden gehouden met eventuele onregelmatigheden in de aanvoer en afzet. Hierdoor zal hij dus groter zijn dan bij een strikte doorstroming noodzakelijk zou zijn en dientengevolge wordt de omzetsnelheid kleiner. Naarmate evenwel het assortiment meer functioneel is toegespitst, zal deze invloed vermoedelijk door de werking van de diversiteitsfactor kleiner worden.

Het vraagstuk van een dynamisch voorraadbeleid blijft hier buiten beschouwing, hoewel het bepaalde facetten heeft, welke ook voor de kostprijs en prijsstelling van betekenis zijn.

De kostprijs

Indien eenmaal kan worden gekomen tot vaststelling van de productiecapaciteit — zij het dan ook, evenals bij het industriële bedrijf, als een economisch rationele benadering — is de verdere uitwerking van de kostprijs voor de handelsonderneming in beginsel mogelijk. Wel ontstaan er dan ongetwijfeld nog moeilijke vraagstukken wat betreft de te kiezen produkteenheden en de causale samenhang, wel ook komt de vraag aan de orde hoe de kosten van bepaalde artikelen, welke in het assortiment worden aangehouden terwille van de afzet van andere delen van het assortiment, over deze zullen moeten worden verdeeld, wel ook ontstaat het vraagstuk van de verbijzondering van de kosten van reizigers en verkoopapparaat, doch deze vraagstukken vinden hun behandeling binnen de algemene problematiek van de leer van de kostprijs en hiervoor moge te dezer plaatse naar deze algemene theorie alsmede naar de reeds geciteerde achtste publikatie in de serie S.E.O. van de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam worden verwezen. Hoofdstuk XI behandelt summier de hier bedoelde problematiek.

De doelmatigheid der kostprijsberekening

Het heeft wel zin om thans stil te staan bij de vraag of de kostprijscalculatie in de handelsonderneming nut heeft. De kostprijs is, hetzij hier wellicht ten overvloede in herinnering gebracht, de kwantitatieve voorstelling van het offer bij de ruil of anders gezegd: de som der offers, welke economisch onvermijdelijk zijn voor de totstandkoming en afstand van het af te stoten produkt. Hij is dus niet een doorsnee-opstelling voor alle produkten tezamen, waarbij voor het gezamenlijke assortiment tot een rekeneenheid wordt gekomen. Voor de ijzerhandelaar gaat het er, in het kader van de vraag naar de kostprijs van walserijprodukten niet om de kostprijs van 1 kg walserij-ijzer te kennen, voor de houthandelaar niet om de kostprijs per standaard hout zonder meer te weten. Deze gegevens zijn op zichzelf interessant en, voor bepaalde offers, ongetwijfeld een eerste stap op de weg der verbijzondering, maar het is geen kostprijsberekening. Het komt er feitelijk in het gunstigste geval op neer, dat een poging wordt gedaan om de kosten en verliezen te scheiden en vervolgens een doorsnee-kostprijs tegenover een doorsnee-opbrengst te stellen, waardoor niemand veel wijzer wordt.

De belangrijkste functie van de kostprijs is ongetwijfeld middel te zijn,

dat inzicht geeft in het resultaat van de ruil. Voor de prijsvorming is men als regel afhankelijk van het gebeuren ter markt. Het is dan evenwel toch nodig te weten waar men met zijn handelen op het ogenblik van de ruil staat. Juist vanwege deze afhankelijkheid van de prijsvorming op de markt is het dringend gewenst te weten of een transactie verliesgevend of winstbrengend is. Deze noodzakelijkheid spreekt nog duidelijker zodra men met een veelheid van artikelen ter markt komt, waarvan men de keuze zelf in de hand heeft. Naarmate deze veelheid evenwel groter en vooral veelzijdiger wordt, wordt een benadering van de juiste kostprijs bezwaarlijker en dus duurder en er zal zelfs — al naar gelang van de wijze van opbouw van de kostprijsadministratie spoedig of later — een ogenblik komen waarop het een steeds nijpender vraag wordt of een verdere kostenplitsing terwille van een kostprijsberekening wel economisch rationeel is. Dan blijft ongetwijfeld waar, dat het theoretisch noodzakelijk zou zijn de juiste kostprijs te weten. Even waar is evenwel, dat er een ogenblik komt waarop de leiding van het bedrijf het irrationeel zal achten verdere offers terwille van een diepergaand kosteninzicht te brengen; het bepalen van dit moment is evenzeer een economische keuzehandeling. Voor de groothandelaar is zeker een der belangrijkste vraagstukken, waarvoor hij de hulp van de kostprijs nodig heeft, de bepaling van de samenstelling van het assortiment. Naarmate hij zijn bedrijf beter kent, beter in zijn vingertoppen heeft, zal hij de beslissing over dit assortiment beter en zonder omvangrijke hulpmiddelen, zoals ook de administratie er een is, kunnen nemen en kan hij dit vraagstuk voor zover er moet worden gerekend ook op meer eenvoudige wijze benaderen. Naarmate het bedrijf evenwel groter wordt, zal hij minder nauwkeurige kennis van de verhoudingen hebben en zich dus sterker op hulpmiddelen, waaronder alweer de administratie een der belangrijkste wordt, moeten verlaten. Dan vergt dit apparaat met zijn groei dus ook progressief toenemende kosten tenzij men het zodanig zou kunnen bouwen, dat de essentiële antwoorden met een minimum aan offers zouden kunnen worden verkregen. Dit nu is m.i. mogelijk, echter met deze beperking, dat naarmate de reeks gevoerde artikelen groter wordt — er werd reeds een aantal van meer dan 100.000 genoemd — de calculatie toch grote bezwaren zal opleveren.

Het functionele assortiment

Hoewel er dus economisch een rationele grens voor de kostprijscalculatie bestaat en het grootbedrijf deze ook praktisch in de grootte van de marge tussen opbrengst en overige kosten ²⁾ zal zien gesteld door de concurrentiekracht van het veelal meer gespecialiseerde en in dit opzicht rationeler werkende kleinbedrijf, moet ook dan dit grootbedrijf echter toch een zodanig inzicht hebben in de merites van de samenstellende delen van zijn assortiment, dat het weet welke artikelen het moet blijven voeren en welke het uit zijn collecties moet verwijderen. Voor de economie der bedrijfsvoering is dit een uitermate belangrijk vraagstuk, dat evenwel niet alleen via een kostprijsberekening, doch ook via bepaalde fractionele calculaties kan worden benaderd. Daartoe is alleen de wetenschap vereist of het rationeel is bepaalde artikelen in het assortiment aan te houden. Dit is echter naar mijn mening zelfs niet de wijze, waarop deze vraag primair moet worden gesteld. Primair toch is de vraag of dat bepaalde artikel al dan niet

²⁾ Overige kosten zijn hier alle kosten behalve die verbonden aan de kostprijscalculatie zelve.

moet worden gerekend tot het functionele assortiment. Tegenwoordig komt het onderwerp typebeperking of beter een juiste selectie van het assortiment meer in de algemene belangstelling; men zal goed doen wel te beseffen, dat ook dit niet meer dan een secundair probleem is en dat het primaire is nauwkeurig te weten op welke functionele plaats men nu precies staat. Want van deze hangt in sterke mate de keuzehandeling ten aanzien van het assortiment af. Te beginnen met kostprijs of assortiment betekent in wezen, dat begonnen wordt met een on- of min of meer doorschijnende blinddoek voor.

Het is mijn stellige overtuiging, mede gebaseerd op de analyse van een aantal bedrijven van de groothandel in walsenrijprodukten, dat een grondig onderzoek van de afnemers dezer bedrijven wel een zeer belangrijke verdieping van het inzicht, ook ten aanzien van het vraagstuk van de samenstelling van het assortiment, brengt en dat het de economie in de bedrijfsvoering en daardoor ook een goedkoper maken van de maatschappelijke verdeling zal bevorderen. Daardoor ook zou de steeds grotere verstarring, welke in de sectoren van de handel optreedt, op een wijze kunnen worden doorbroken, welke de bedrijven en de maatschappij als geheel ten voordeel zal strekken.

Conclusie

Het is ook voor de handelsonderneming in beginsel mogelijk en noodzakelijk tot een kostprijs te komen. De grote mate van parallelisatie, welke hier veelal bestaat, stelt echter een grens van economische doelmatigheid juist in de grote ondernemingen, waarvoor de kostprijsberekening op zichzelf het meest gewenst zou zijn. In die gevallen, waarin de economie van het bedrijf zich tegen een kostprijsberekening per produkteenheid verzet, zal het onvermijdelijk zijn bepaalde kostenfactoren, waaronder die welke verband houden met de omzetsnelheden, nauwlettend te analyseren, ten einde, met beperkter middelen, toch inzicht in deze bepaalde factoren en daarmee in de efficiëntie der bedrijfsvoering te krijgen.

Aan de kostprijsberekening in het algemeen en aan het gehele beleid zal in de handelsonderneming ten grondslag moeten liggen de functionele plaats van het bedrijf.

In het bewaken van deze functionele plaats van het bedrijf ligt een der belangrijkste beleidsvraagstukken, dat vooral in een handelsbedrijf van zulk een grote betekenis is, omdat hier door de technische vrijheid in samenstelling van het assortiment de moeilijke opgave bestaat dit economisch gebonden te houden. De vraagstukken van functionele plaats, kostprijs en assortiment hangen ten nauwste samen en niets is gevaarlijker dan hier differentieel in plaats van integraal te calculeren. Niets ook is gevaarlijker dan te geloven in het sprookje dat een vergroting van de omzet automatisch een vergroting van de winst brengt. Ook hier demonstreert zich de meester veeleer in de beperking.