

# MAANDBLAD VOOR ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

ONDER REDACTIE VAN: R. A. DIJKER, G. P. J. HOGEWEG, PROF. TH. LIMPERG JR., A. NIERHOFF EN H. R. REDER.

RUBRIEK REDACTEUREN: UIT EN VOOR DE PRAKTIJK: A. H. GRONDEL, ABR. MEY EN JAMES POLAK; LITERATUUR: Dr. A. STERNHEIM; BESLECHTE GESCHILLEN: Mr. A. E. J. NYSINGH; STATISTIEK: T. KEUZENKAMP; — UIT HET BUITENLAND: J. S. VAN AKKEREN — EFFICIËNTIE: I. ROET Jzn.

MEDEWERKERS: TH. ANDRIES, H. J. VAN ARKEL, PROF. Mr. Dr. H. W. C. BORDEWIJK, J. BOSMAN Az., J. P. CROIN, P. J. DAM, E. VAN DIEN, W. H. ELLES, G. W. FRESE, Dr. W. J. HARTMANN, LEONARD JACOBS, R. KUIJPER, J. J. M. H. NIJST, J. PAARDE-KOOPER, PROF. Dr. N. J. POLAK, F. RINSMA, G. H. SECKEL, J. F. STARKE, PROF. J. G. CH. VOLMER, P. VAN VOORST.

SECRETARIS DER REDACTIE - C. VERWEY | UITGEVER: J. MUISSES - PURMEREND  
TESSELSCHADESTR. 15 - AMSTERDAM, TEL. 26600 | TELEFOON 77 — GIRO No. 15062

DE COPIE VAN INGEZONDEN BIJDAGEN WORDT NIET TERUGGE-  
GEVEN. - NADruk IS GEOORLOofd. ZOO DE BRON WORDT GE-  
NOEMD. - BOEKEN TER RECENSIE EN ALLE ANDERE STUKKEN  
VOOR DE REDACTIE ZENDE MEN AAN DEN SECRETARIS.

VERSCIJNT MAANDELIJKS. BEHALVE IN DE MAAND AUGUSTUS.  
ABONNEMENT PER JAAR F 10 —. FRANCO PER POST F 10.24. BUITEN-  
LAND F 10.60. - MEN ABONNEERT ZICH VOOR DEN GEHEELEN  
JAARGANG

## INHOUD

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Van de Redactietafel . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Blz. 129 |
| Onzuivere kostprijsberekening . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | „ 129    |
| door Prof. Dr. N. J. Polak                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |          |
| Voorbehoud . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | „ 133    |
| door James Polak                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |          |
| Accountants in dienst der Gemeenten . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | „ 135    |
| door Dr. W. J. Hartmann                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |          |
| Beslechte geschillen . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | „ 136    |
| Red. Mr. A. E. J. Nysingh                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |          |
| Renteberekening bij Rekening-courant verhouding                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |          |
| Normale kostprijs . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | „ 138    |
| door L. B.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |          |
| Uit en voor de praktijk . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | „ 139    |
| Red. A. H. Gondel, Abr. Mey, James Polak                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |          |
| Opgave No. 6 (Samenstelling instructies voor perso-<br>neel van cliënt en voor eersten assistent van account-<br>tant, rapport, balans en winst- en verlies rekening,<br>een en ander ten behoeve van een nieuwe inrichting<br>der boekhouding eener fabriek van elektrische mo-<br>toren) — Uitwerking en beoordeling van Opgave<br>No. 3 (Inlichtingen in rapportvorm omtrent afschrij-<br>ving, voor- en nacalculatie voor een fabriek van kunst-<br>nijverheids producten) |          |
| Boekbeoordeling . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | „ 143    |
| Dr. B. G. Escher, De Methode der grafische voorstel-<br>ling                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |          |
| Rotterdamsche Vereniging van Assistenten van het Neder-<br>landsch Instituut van Accountants . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | „ 144    |
| Ontvangen boekwerken . . . . .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | „ 144    |

## VAN DE REDACTIETAFEL

Het is ons bijzonder aangenaam de aandacht der lezers te vestigen op de nieuwe rubriek „Beslechte geschillen”, die in dit nummer wordt geopend en waarvoor wij den heer *Mr. A. E. J. Nysingh*, lid van het advocatenkantoor van *Mrs. Limburg, de Kanter en Nysingh* te 's-Gravenhage, hebben bereid gevonden, om de verzorging op zich te nemen.

Wij hebben goede reden, om te verwachten, dat door deze medewerking het blad weder in belangrijkheid voor ons beroep zal toenemen.

## ONZUIVERE KOSTPRIJSBEREKENING ALS DUURTEFACTOR

Rede van Prof. Dr. N. J. POLAK ter gelegenheid van het  
25-jarig jubileum van den Nederl. Bond van Accountants

Toen ik nog geen veertien dagen geleden de vereerende uitnoodiging ontving, op deze feestvergadering een rede te houden, heb ik ernstig gezocht naar een daarvoor geschikt onderwerp. Een feestvergadering immers heeft de bedoeling, de aandacht te trekken ook van anderen dan de leden der feestvierende vereniging, zoodat het te behandelen onderwerp er een moest zijn, dat het werkgebied van den accountant raakt, maar dat zich ook in de belangstelling van een grotere schare dan Uw beroepsgenooten mag verheugen. Tevens moest het onderwerp zulk een behandeling verdragen, dat de korte voorbereiding, in een door examens gevulden tijd, geen volstrekt beletsel was voor een niet al te summier behandeling der stof. Het komt mij voor, dat het door mij gekozen onderwerp, „onzuivere kostprijsberekening als duurtefactor”, aan de hier gestelde voorwaarden wel voldoet.

De aanhoudende duurte is en blijft onderwerp van talrijke gesprekken en verzuchtingen. Evenals bij een langdurige abnormale weersgesteldheid kan niemand het laten, de aan den lijve ondervonden onaangenaamheden te uiten, zich daarbij vaak bedienend van een gepopulariseerde wetenschappelijke uitdrukking, waarmede men het geheele lastige verschijnsel meent te verklaren, maar die feitelijk nietszeggend is. Wanneer wij van al te hooge temperatuur te lijden hebben, spreken wij allen van een hittegolf en meenen daarmee de verklaring van de warmte uit één enkele oorzaak te hebben gegeven; de meteoroloog constateert intusschen een samenwerking van tal van factoren, die het slechts voor hem begrijpelijke verschijnsel hittegolf in het leven roepen. Zoo werd ook de duurte veelal in één adem genoemd met het woord inflatie, welks beteekenis in de laatste tien jaar dientengevolge een groote uitbreiding heeft ondergaan, maar daardoor niet duidelijker is geworden. Waar echter de duurte langer aanhoudt dan welke weersgesteldheid ook, is men het nietszeggende van de verklaring door dat enkele woord gaan voelen en stelt men thans daarvoor in de plaats één der

vele oorzaken, die tot het verschijnsel samenwerken. De plaats, welke iemand in het economisch leven vervult, of de politiek, die hij voorstaat, bepalen, welke dier talrijke oorzaken hij als de eenige of althans de voornaamste zal naar voren brengen: hoge loonen, verkorten arbeidstijd, hoge ondernemerswinst, hoge belastingen, de vrijheid van het bedrijf, de overheidsbemoeiing, kartelleering en trustvorming, of welken anderen factor ook. Zelden gunt men zich de moeite, de vele samenwerkende oorzaken alle op te sporen en aan alle aandacht te wijden. Men staart veelal op één punt, verliest daardoor de overige uit het oog.

Onder de talrijke oorzaken van het voortdurende verhoogde prijsniveau meen ik er een te kunnen aanwijzen, waaraan tot dusverre weinig aandacht is geschonken, n.l. de kostprijsberekening van tal van producenten op grond van gegevens uit een vorige conjunctuurperiode. Deze omstandigheid zou op zichzelf geen duurte kunnen veroorzaken, zij kan dus niet als overwegende factor worden beschouwd, maar wel kan zij met zoovele andere het hare ertoe bijdragen om het hoge prijsniveau te doen voortduren. Wanneer ik aan deze oorzaak der duurte heden eenige beschouwingen wijd, dan is het geenszins, omdat ik ze als de voornaamste zou aanzien, maar meer omdat zij, liggend op het gebied van het kostprijsvraagstuk, de aandacht der accountants zeer zeker zal trekken.

Het lijkt vreemd, dat onzuivere kostprijsberekening een duurtfactor kan zijn. Als oorzaak van lage prijzen is de onjuiste calculatie voldoende bekend; één producent, die zijn artikel tot te lagen prijs aanbiedt, verplicht alle concurrenten tot vermindering hunner aanbodsprijzen en veroorzaakt, alleen vaak door onbekendheid met den kostprijs zijner fabrikaten, een toestand van prijsbederf. De bedrijfsorganisatie der boekdrukkers schijnt aan zulk een toestand haar ontstaan te danken.

Maar wanneer een of meer producenten door onjuiste calculatie tot een aanbodsprijs komen, die boven dien van anderen ligt, dan zal zulks in het algemeen geen of zeer geringen invloed hebben op het prijsniveau: de lager aanbiedende concurrentie veroverd hun debiet, schakelt hen als concurrenten uit, tenzij zij met hun verkoopprijzen mede omlaag gaan. De in de meeste niet-agrarische bedrijven werkende tendens, dat bij vergrooting der productie de kostprijs per eenheid daalt, doet de concurrentie dadelijk gereed staan, het debiet van de te dure producenten over te nemen, waardoor hun hoge aanbodsprijzen niet-effectief zijn, hun calculatiefouten zonder invloed op het prijsniveau blijven.

Alleen wanneer alle producenten dezelfde calculatiefouten maken, waardoor zij allen een te hoogen kostprijs vinden, kan zulks het prijsniveau hoog houden. Maar ook deze toestand wekt bij normalen gang van zaken prijsverlagende krachten op. Het is mogelijk, dat het verkoopen ver boven kostprijs een groote rentabiliteit tengevolge heeft, die vestiging van nieuwe en uitbreiding van bestaande bedrijven en dus vergrooting van het aanbod, waarschijnlijk tegen lagere prijzen, bevordert. Het is ook mogelijk, dat het product tegen de hooge prijzen zoo geringen afzet vindt, dat van groote rentabiliteit geen sprake is; in dat geval zal echter het rentabiliteitsstreven van een of meer producenten leiden tot aanbod tegen lagere prijs, om door grootere afzet een grootere totale winst te behalen. Vinden ook die krachten tegenstand, is de wrijving zoo groot, dat zij hun evenwichtsherstellenden invloed niet kunnen doen gelden, dan kan onjuiste kostprijsberekening een duurtfactor uitmaken.

Wij moeten dus allereerst onderzoeken, of er aanleiding is voor de veronderstelling, dat alle producenten dezelfde calculatiefouten maken, waardoor zij hun kostprijs en diengevolge hun aanbodsprijs te hoog stellen. Daarna moeten wij nagaan, of deze omstandigheid niet leidt of tot groote rentabiliteit der betrokken ondernemingen, of tot pogingen tot afzetvergroting

door prijsverlaging, en zoo neen, waardoor deze evenwichtstreving wordt belemmerd.

De calculatieformule voor bijna elk industrieel bedrijf omvat eenige z.g. directe kostprijsfactoren als grondstoffen en directe loonen, benevens een of meer opslagen voor indirecte kosten naar tevoren vastgestelde normen. De schatting der z.g. directe kosten bij de voorcalculatie levert veelal geen groote moeilijkheden op; als de grondslagen vastgesteld zijn is de calculatie ook verder heel eenvoudig.

De vaststelling der opslagnormen heeft daar, waar men nog op primitieve wijze boekhoudt, zeer willekeurig plaats. Een algemeene opslag, tot een lang geleden empirisch gevonden percentage, wordt op elk productieproces, op elk product gelijkelijk berekend. De langs den weg der kostprijscalculatie voorziene bedrijfsresultaten wijken hier vaak verre af van het saldo, dat straks de winst- en verliesrekening aangeeft. Wordt dat verschil chronisch, dan wijzigt men het opslagpercentage. Verband tusschen kostprijsboekhouding en hoofdboekhouding bestaat er bijkans niet. Dat in zulk een bedrijf van juiste, scherpe kostprijsberekening geen sprake is, behoeft geen betoog. Vooral indien méér dan één product of kwaliteit wordt voortgebracht of meer dan één bewerking wordt uitgevoerd, tast men volkomen in het duister naar de diverse afzonderlijke kostprijzen.

In een boekje, dat ik hun, die zich voor bedrijfsleer interesseeren, ten eerste kan aanbevelen, *Löwenstein's „Kalkulationsgewinn und bilanzmässige Erfolgsrechnung“*, wijst de schrijver erop, dat, waar men aanvankelijk kostprijscalculatie en winst- en verliesrekening uit verschillende gegevens (materieel dualistisch) en met verschillende groepeerings der cijfers (formeel dualistisch) samenstelt, men ter verkrijging van controle, zoo wel op den bedrijfsgang als op de calculatienormen, naar eenheid (monisme in *Löwenstein's* terminologie) in gegevens en groepeerings gaat streven. Begrijpelijk is, dat men bij dit eenheidsstreven de gegevens der hoofdboekhouding, feitelijke gegevens in tegenstelling tot de schattingen der calculatie, als vaststaande gaat beschouwen en de calculatie inricht om een antwoord te vinden op de vraag: welke geldbedragen heeft de onderneming uitgegeven ter verkrijging van dit of dat product? De formeel en materieel monistische gedachte, de calculatie van den retrospectieven eigen kostprijs, vindt men dan ook consequent doorgevoerd in de boeken, die voor twintig à dertig jaren hoofdzakelijk aan de kostprijsboekhouding en slechts in het voorbijgaan aan het kostprijsvraagstuk waren gewijd. Verdeeling van de gedane uitgaven over de vervaardigde producten, zoo mogelijk zonder overschot, is het Leitmotiv dezer verdienstelijke monografieën.

In het begin dezer eeuw komen in de vakliteratuur de eerste symptomen op van wat *Löwenstein* de formeel monistische, materieel dualistische berekening noemt. De groepeerings der kostenfactoren voert men in calculatie en hoofdboekhouding op gelijke wijze door, maar de cijfers, die men daarbij bezigt, zijn weleens verschillend. Het is niet langer vanzelfsprekend, dat uit voorraad verbruikte grondstoffen tegen boekwaarde worden geaculeerd; er zijn schrijvers, die hiervoor de vervangingswaarde aanbevelen. Het is niet langer een wet van Meden en Perzen, dat de opslagen voor algemeene kosten gevonden worden uit het totaal dezer kosten en de werkelijke productie; de normale productie verdringt laatstgenoemden factor.

Begrijpelijk is het, dat de bepaling der opslagen op den grondslag der normale bedrijfsdrukte in de plaats is getreden van den volkomen retrospectieven omslag der indirecte kosten. Bij den laatste immers kwam men tot hoogen kostprijs juist in den tijd van geringe bedrijfsdrukte, in een tijd dus, waarin aan afzet tegen hooger prijs niet te denken viel. De „werkelijke” kost-

prijs gaf dus geenerlei maatstaf voor de verkoopprijspolitiek, vandaar, dat men een gecorrigeerden kostprijs, bij onneme productiegrootte, ging berekenen. Afgezien van de vergroting der productiecapaciteit was stabilisatie der opslagnormen hiervan mede een gevolg. In menig bedrijf konden vóór den oorlog dan ook tal van opslagpercentages, zelfs bij scherpe controle, jaar in jaar uit nagenoeg ongewijzigd blijven.

De oorlog maakte een nieuwe normenberekening noodig. De stijging der algemeene kosten in andere verhouding dan de kostenfactoren, waarover de opslagen worden berekend, gaf al aanleiding tot herziening. Daarnaast was er de steeds veranderende bedrijfsdrukke, waarin geen norm te onderkennen viel. Vooral in het schaarschtejaar 1918 was de bedrijfsdrukke zeer gering. Maar daar gold niet, wat wij zooeven zagen, dat bij geringe bedrijfsdrukke de door verdeeling der algemeene kosten over een klein quantum producten verhoogde kostprijs niet tot verhooging van den verkoopprijs kan leiden. Want de geringe bedrijfsdrukke vond in 1918 niet haar oorzaak in moeilijken afzet, doch in schaarschte van grondstoffen. De afnemer betaalde willig een prijs, die den verhoogden opslag mede omvatte, zoodat zonder eenig bezwaar de opslagnorm kon worden bepaald op grondslag van de geringe werkelijke productiegrootte.

De opleving in de eerste jaren na het sluiten van den wapenstilstand gaf geen aanleiding tot verlaging der opslagpercentages. Weliswaar steeg de productiegrootte aanzienlijk, maar ook de teller van de breuk, waarvan die productiegrootte den noemer uitmaakt, vermeerderde: het totaal der algemeene kosten ging scherp omhoog. Vernieuwing en uitbreiding der installatie met dure machines, met kostbare, luxueus ingerichte gebouwen, alles tegen sterk verhoogde prijzen aangeschaft, verhooging van salarissen en andere posten der onkostenrekening, dure reclamecampagnes, om in den wedloop naar de nieuwe welvaart vóór te komen, dit alles leidde tot een stijging der indirecte kosten, die de vermeerdering der bedrijfsdrukke neutraliseerde. De hoge opslagnormen bleven gehandhaafd.

De op deze opleving gevolgde afzeterisis deed de bedrijfsdrukke weer sterk verminderen. Den norm was men kwijtgeraakt, men zag in, dat men zich te groot had geïnstalleerd en dat dus een normale bedrijfsdrukke niet uit de grootte der installatie was af te leiden. Bij de vaststelling der opslagnormen lag het voor de hand, als norm de verwachte bedrijfsdrukke aan te nemen, die meestal kleiner was dan de normale capaciteit. Maar in den teller verschenen de kosten van de te groote installatie, waarvan de afschrijving immers nog op het bedrijfsresultaat drukte en „dus” verdeeld moest worden over de vervaardigde fabrieken. Die afschrijving vormt een zwaren last: de installatie is te groot en ze is eenige jaren geleden zeer duur gekocht. Dezen zwaren last legt men op den kostprijs der producten en waar alle producenten zulk een last torsen, zijn alle aanbodsprizen erdoor verhoogd en wordt de duurte erdoor bevorderd.

Ziehier het kernprobleem. Men is gewend, uit de tijden der vrij stabiele installatieprijzen, een fractie van den aanschaffingsprijs van de duurzame productiemiddelen over een normale hoeveelheid product om te slaan en volgt ook nu, niettegenstaande zeer groote waardefluctuaties, denzelfden weg. De kosten van het gebruik dier duurzame productiemiddelen bepaalt men zuiver retrospectief, met volkomen overeenstemming tussen de bedragen der winst- en verliesrekening en die der kostprijscalculaties. Uitlatingen als: „mijn concurrent kon goedkoop aanbieden, omdat hij nog machines van vóór den oorlog gebruikt” of „als wij de meerkosten niet afschrijven, kunnen wij niet meer concurreren” geven blijk van deze materieel monistische opvatting.

In volkomen tegengestelling met deze opvatting poneerde onlangs een promovendus aan de Nederlandsche Handels-Hoog-

school deze stelling: „de vergoeding, welke voor de door een productiemiddel geleverde diensten in den kostprijs behoort te worden opgenomen, is onafhankelijk van de waarde, waarvoor dat productiemiddel op de balans paraisseert”. Men behoeft hier niet alleen aan willekeurige afschrijving te denken om deze stelling bij te vallen: men kan ook de calculatiewaarde onafhankelijk zien van den voor het productiemiddel betaalden prijs.

Men zal mij wellicht toevoegen: als gij den kostprijs wilt berekenen, moet gij toch in acht nemen, wat U de samenstellende deelen hebben gekost. Reeds eerder (in het Maandblad „Accountancy” van November 1921) heb ik er op gewezen, dat ik mij er meer voor interesseer, wat die samenstellende deelen kosten dan wat zij hebben gekost. Wat iets in het verleden gekost heeft, is voor de balansmaking en voor het vaststellen der bedrijfsresultaten wellicht van belang, voor de kostprijsberekening en voor een rationeele verkooppolitiek is het van geen beteekenis.

Alvorens dit theoretisch te motiveeren eerst enkele voorbeelden om, ook los voor het industriele kostprijsvraagstuk, het irrationeele aan te toonen van het diep ingewortelde vasthouden aan een indertijd betaalden prijs.

Iemand bezit twee obligatiën, één rentende  $3\frac{1}{2}\%$ , één rentende  $6\%$ , beide gekocht tegen pari, resp. lang en kort geleden. Hij heeft geld nodig en kan de  $3\frac{1}{2}\%$  obligatie tegen zulk een koers verkoopen, dat zij, de lotingskans medegerekend, op  $5\frac{1}{2}\%$  basis is verdisconteerd; voor de  $6\%$  obligatie kan hij  $100\%$  maken. Menigeen verkoopt nu de voordeliger  $6\%$  obligatie „omdat hij daarop niet verliest”.

Iemand bezit een huis, dat hij indertijd voor  $f$  20.000 kocht. Hoewel hem  $f$  2500 huur of  $f$  35.000 koopsom wordt geboden, blijft hij dat huis bewonen, „omdat hij slechts ongeveer  $f$  1500 per jaar erin verwoont” en voor een ander dergelijk huis meer huur moet betalen.

Iemand verliest een voorwerp, dat hij als valutakoopje zeer goedkoop heeft gekocht. Hoewel hij, als hij het vervangen wil, een veel grooter bedrag ervoor moet betalen, of als hij dat niet ervoor over heeft het genot van het voorwerp moet missen, betreurt hij het verlies niet, „want het heeft haast niets gekost”.

Ik heb een koopman gekend, die naar zijn beweren nimmer iets met verlies verkocht. Bij het balansmaken op het eind van het jaar waardeerde hij zijn voorraden, dus ook zijn „stroppen”, tegen marktprijs. Was de prijs op 3 Januari boven dien van 31 December, dan „verkocht hij zijn stroppen met winst”. Hij was op 28 December niet ertoe te bewegen, voor 50 gekochte voorraden tegen 40 van de hand te doen. Maar als de marktprijs van 31 December 36 was en de goederen daarvoor op de openingsbalans van het nieuwe jaar waren gebracht, dan verheugde hij zich over zijn voordelige transactie, als hij de goederen begin Januari voor 37 verkocht.

Het irrationeele springt in al deze gevallen dadelijk in het oog.

En thans de theoretische oplossing van het zooeven gestelde probleem. Deze ligt in het kostenbegrip, dat door de moderne economie wordt gedefinieerd als de waarde, die het desbetreffende goed zou hebben in de aanwending, waaraan het juist is onttrokken. Die waarde valt in het ruilverkeer meestal samen met den prijs, waarvoor men het goed ter markt koopt. Maar omdat die grootheden veelal gelijk zijn, mag men ze nog niet als identiek beschouwen. En zeer zeker zijn ze op verschillende tijdstippen niet verwisselbaar. Voor goederen, die men op het moment der calculatie niet in het ruilverkeer verkrijgt, maar die men reeds bezit, is de aanschaffingsprijs in het verleden stellig niet gelijk te stellen met de waarde, die het goed door eenigerlei aanwending erlangt.

Bezien wij in dit licht de zooeven gegeven voorbeelden. Onze huiseigenaar kan bij verhuur van het huis, dus bij andere aanwending,  $f$  2500 's jaars ervoor krijgen, blijft hij zelf erin wonen, dan offert hij daarvoor een bate van  $f$  2500 op, zoodat zijn

woning hem niet  $f$  1500, maar  $f$  2500 huur kost. Onze obligatiehouder kan bij verkoop van zijn  $3\frac{1}{2}$  % obligatie 6 % van zijn resterend kapitaal maken. De  $3\frac{1}{2}$  % obligatie kost hem dus zooveel als rentebedragen en aflossing gediscoteerd tegen 6 % opleveren, of minder dan de thans te betalen koers.<sup>1)</sup>

Op grond van het zooeven vermelde economisch kostenbegrip zal iemand, die een partij grondstoffen kocht voor  $f$  10 per 100 K.G., maar nu bij verkoop er  $f$  12 voor kan bedingen, die grondstoffen niet voor  $f$  10, doch voor  $f$  12 in zijn kostprijscalculatie opnemen. Bij aanwending ter verkoop brengen zij  $f$  12 op, hij zal ze dus alleen ter fabricage aanwenden, als zulks voordeliger is, als het product tegen zoodanigen prijs wordt verkocht, dat de grondstoffen ten minste  $f$  12 opbrengen. Hij vraagt zich dus niet af: wat heeft het goed mij indertijd gekost? maar: wat offer ik op bij deze of gene aanwending van het goed?

Calculatie van grondstoffen tegen momentprijs is al tallooze malen in de literatuur behandeld. Gewoonlijk wordt dan als momentprijs gebezigd de vervangingswaarde: de prijs, waarvoor men het goed op het oogenblik niet kan realiseren, maar kan koopen. Gezien de continuïteit van bijkans iedere industriele productie is zulks volkomen natuurlijk. Het verstoort echter geenszins onze redeneering, daar thans onze voorraad grondstof ook kan worden aangewend in een volgend productieproces, hetwelk, als gevolg van de interdependentie van grondstof- en productieprijsen zulk een opbrengst in het vooruitzicht stelt, dat de grondstoffen een prijs zullen opbrengen, ongeveer gelijk aan den kostprijs ter markt, welke al mede door de mededinging der onderscheiden aanwendingen wordt beheerscht.

Het offer, dat gebracht wordt bij aanwending van een goed voor een productieproces, dus de kosten van dat goed ter opneming in de calculatie van het product, kan dus bij regelmatig verbruik en regelmatige nieuwe voorziening worden gesteld op de vervangingswaarde, op den prijs, die bij aankoop op het oogenblik voor het goed zou moeten worden betaald. Niet omdat de vervangingswaarde het offer bepaalt, maar omdat zij de neiging heeft ermede samen te vallen onder omstandigheden, die zich meestentijds voordoen, kan de vervangingswaarde hier worden aangenomen. Waar regelmatig verbruik en regelmatig vernieuwing niet plaats vinden, geeft de vervangingswaarde slechts de bovenste limite aan; de onderste wordt daar gevormd door de waarde van het goed bij andere aanwending in het bedrijf of bij verkoop.

Deze theorie nu, die ten aanzien van grondstoffen veelvuldig wordt toegepast, geldt evenzeer voor duurzame productiemiddelen. De kosten van het gebruik eener machine zijn ten hoogste het evenredig deel van den vervangingsprijs der machine, ten minste het bedrag, dat de machine in andere aanwending zou kunnen opleveren. Of de machine  $f$  5000 dan wel  $f$  50.000 heeft gekost, doet hierbij niet ter zake.

Het is duidelijk, dat men, als men deze theorie gaat toepassen, voor het gebruik der installatie geheel andere bedragen gaat calculeeren dan de winst- en verliesrekening aanwijst. Maar dit doet men toch al bij de grondstoffen en bij den opslag op basis van normale bedrijfsdrukke. Bovendien, beide berekeningen — die van den kostprijs en die van het bedrijfsresultaat — geschieden met heel verschillende doeleinden: de kostprijscalculatie geschiedt voornamelijk ter vaststelling van een aanbodsprijs, waarbij in malaisetijd grooter of kleiner verlies tegen elkaar worden opgewogen; de winst- en verliesrekening daaren-

tegen is erop gericht, te constateeren wat aan deelgerechtigden in de winst kan worden uitgekeerd, zonder liquiditeit en solvabiliteit der onderneming te schaden.

Herinneren wij ons thans, hoe wij zooeven constateerden, dat tal van bedrijven met een te groote installatie, voor te hoogen prijs gekocht, zijn toegerust. Voor een deel der installatie vindt men geen enkele aanwending. Belast men niettemin de producten met een deel van den aanschaffingsprijs dier non-actieve werktuigen, dan begaat men daarmee een groote fout. Het productievermogen dier werktuigen is niet ten behoeve der productie aangewend, maakt dus geen deel uit van de kosten der productie. De afschrijving op dit deel der installatie behoort op de winst- en verliesrekening, niet op de exploitatierekening thuis, zij vormt verlies, geen kosten.

Het gebruik van het wel werkende deel der installatie kunnen wij op grond van de voorgaande uiteenzettingen waardeeren. Hebben wij een bedrijf met talrijke werktuigen van verschillenden leeftijd, waarvan telkenjare eenige worden vervangen, dan kunnen wij op grondslag der vervangingswaarde de kosten der prestaties berekenen. Die vervangingswaarde is echter weinig effectief, als er van nieuwoork in de naaste toekomst geen sprake kan zijn, omdat de installatie voorloopig eer inkrimping dan uitbreiding behoeft. Welke beteekenis heeft b.v. de vervangingswaarde eener scheepshelling? In zulk een geval is uit de vermoedelijke opbrengst van eenig product, door vermindering met de complementaire kosten, de waarde der prestatie af te leiden. Zij, die met *Marshall* bekend zijn, zullen mij begrijpen, als ik zeg, dat de quasi-rent, die de machine oplevert, factor van den kostprijs vormt.

Hoe men ook tot het bedrag komt, het zal duidelijk zijn, dat niet een fractie van den aanschaffingsprijs of de boekwaarde, maar van de oogenblikkelijke bedrijfswaarde als kosten van het gebruik der installatie moet worden beschouwd. Calculeert men niettemin op grondslag van de veel hoogere aanschaffings- of boekwaarde, dan komt men tot een kostprijs, die ook aanzienlijk hooger is dan de gebrachte offers.

Gevolg van dien hoog gecalculeerden kostprijs is een hooge aanbodsprijs, gevolg daarvan geringe afzet en onbevredigend bedrijfsresultaat. Bij overweging van prijsverlaging, om tot grooteren afzet te geraken, levert calculatie op basis van ver-groote productie, maar nog steeds op den grondslag van den aanschaffingsprijs der installatie, niet zoodanige uitkomsten, dat toeneming van den kooplust in voldoende mate te wachten is, om de rentabiliteit der onderneming te verbeteren. Vandaar, dat geen der producenten het initiatief neemt tot prijsverlaging.

Een willekeurig voorbeeld, om dat duidelijk te maken. Een producent heeft een installatie met een normaal productievermogen van een millioen eenheden van eenig product aangeschaft voor een millioen gulden. De jaarlijksche kosten van gebruik dezer installatie — rente, onderhoud, afschrijving, enz. — zijn op grondslag van den aanschaffingsprijs bepaald op  $f$  150.000,—. De productie, en ook de afzet, bedraagt thans 400.000 eenheden, de bedrijfswaarde eener nieuwe installatie van gelijke grootte is aan te nemen op  $f$  400.000. De productie-kosten, zonder die voor het gebruik van de installatie, bedragen 30 ct., per eenheid product.

Ter berekening van den „werkelijken” kostprijs verdeelt men nu  $f$  150.000 over 400.000 eenheden product, gevend een opslag van  $37\frac{1}{2}$  ct. en alzoo een totalen kostprijs van  $67\frac{1}{2}$  ct. Op grondslag van actueele bedrijfswaarde en normale productie verdeelt men  $f$  60.000 over 1.000.000 eenheden, gevend een opslag van 6 cent en een kostprijs van 36 cent per eenheid.

Stellen wij nu bij een afzet van 400.000 eenheden den verkoopsprijs op 65 cent, dan verliest onze producent  $f$  10.000. Wellicht zal hij trachten, door prijsverlaging zijn afzet wat te ver-

<sup>1)</sup> Bij het verloren valutakoopje is van kosten geen sprake, omdat het goed niet wordt aangewend, maar verloren gaat. En bij onzen irrationeelen koopman kan van andere aanwending alleen worden gesproken, als wij zijn schattingen voor het toekomstig prijsverloop kennen. De voorbeelden dienden dan ook niet ter demonstratie van het kostenbegrip, maar om het irrationeelen van het vasthouden aan een verleden kostprijs te doen zien.

grooten. Een prijsverlaging van 5 cent lijkt onder deze omstandigheden al groot. Nemen wij aan, dat zijn afzet daardoor vermeerderd tot 450.000 eenheden, dan berekent hij zijn kostprijs op 63 cent en verliest nog meer. Niet veronderstellend, dat de momenteele kostprijs veel lager ligt, zal hij geen verdere prijsverlagingen overwegen.

Maar stel, dat hij juist calculeert, dat hij een kostprijs van 36 cent vindt en zijn product voor 45 gaat aanbieden. Zoo'n lage verkoopprijs bezorgt hem wellicht een afzet van een miljoen, zijn normale productie. Hij constateert thans een winst op zijn productie van 9 cent per eenheid. van f 90.000 totaal, vindt echter voor zijn afschrijving op de winst- en verlies-rekening eenzelfde bedrag ongedekt en heeft dus zonder verlies gewerkt. Bovendien is hij in running voor de toekomst.

Ik geef toe, het voorbeeld is geheel willekeurig, maar het bewijst, dat aanbieding tegen een zeer laag prijs voordeliger kan zijn dan kleine afzet tegen hoog prijs, een vanouds bekende waarheid. Echter verhindert de retrospectieve calculatie, zulk een zeer laag prijs te vinden. En waar vrijwel alle producenten in menigen bedrijfstak in dezelfde omstandigheden verkeerden, alle met te groote en te dure installaties werken, neemt geen van hen het initiatief tot zulk een gedurfde prijsverlaging.

Maar, zal men zeggen, de nieuwe producent, die met een schoone lei begint, moet toch den lagere kostprijs vinden en dientengevolge het prijsniveau omlaagdrukken. Zeer zeker, als die nieuwe producent er was. Maar de ongunstige bedrijfsresultaten der oude producenten, wier exploitatierekeningen door afschrijving van meerkosten worden gedrukt, houden nieuwe oprichtingen tegen. Al durfde een ondernemer het aan, de kapitalisten zouden waarschijnlijk hun beurzen gesloten houden.

Ook de ondernemer in een land met zwakke valuta, die de waardevermindering zijner installaties door het inflatiegordijn bedekt ziet, kan prijsdrukkend en saneerend werken. Zulks is ook veelal geschied in die bedrijfstakken, die directe buitenlandse concurrentie ondervinden. In dergelijke bedrijven is dan ook de duurte aanmerkelijk getemperd. Maar juist in de bedrijven van plaatselijk karakter, die niet door vreemde concurrentie worden beïnvloed, de winkelbedrijven, de finale veredelingsbedrijven, in het algemeen in al die vele veelsoortige bedrijven, die tot den middenstand zijn te rekenen, houdt de duurte aan. Tal van grondstofprijzen zijn al tot om en nabij het peil van vóór den oorlog teruggezakt, de halffabrikaten en productiemiddelen zijn wel wat duurder dan tien jaar geleden, maar niet zoo schrikbarend, de eindproducten echter, de voor consumptie gereede artikelen, kosten nog steeds enorme bedragen in verhouding tot vroeger. Het kan zijn, dat hier grove winsten voor den middenstand tusschen geschoven zijn. Maar tal van middenstanders klagen over malaise, hebben moeite het hoofd boven water te houden. Dat heeft het gebeurde met de Hanzebanken wel aangetoond.

Kan de onzuivere calculatie, de beziging van een empirisch opslagpercentage uit een vorig conjunctuurtijdperk niet mede als een oorzaak van deze aanhoudende duurte worden aangezien? Juist in de middenstandsbedrijven met hun verscheidenheid van producten en de vaak geringe belangstelling hunner leiders voor bedrijfseconomische vraagstukken is zulk een onzuivere calculatie waarschijnlijk.

Zonder twijfel zal ook hier de kwaal zelf de krachten te harer bestrijding opwekken. Wanneer ondernemingen aan den door de duurte veroorzaakten geringen afzet te gronde gaan, worden haar bedrijven vaak door anderen overgenomen. Bij die overneming wordt voor de vermogensbestanddeelen niet meer betaald dan de bedrijfswaarde, op basis van heden en toekomst geschat, los van den indertijd ervoor besteden prijs. Ook bij zuiver retrospectieve calculatie baseert de nieuwe zaak haar kostprijsberekening op de huidige waarde der installatie en

vindt zij een lagere kostprijs dan haar oudere concurrenten. Eveneens de onderneming, die door te geringe bedrijfsdrukte wel niet te gronde ging, maar toch vastliep en tot financieele reorganisatie moest overgaan: het oud-zeer wordt hier veelal verwijderd, de boekwaarde der installatie wordt tot de tegenwoordige bedrijfswaarde afgeschreven en ook bij materieel monistische berekening wordt de calculatie op prijzen van heden gebaseerd. De ongelukkige ondernemingen, die zulk een reorganisatie hebben moeten ondergaan, krijgen juist daardoor de kans, in den verderen strijd hun gaaf gebleven concurrenten voor te komen.

Maar ook die gaaf gebleven concurrenten kunnen zich voor dien strijd beter toerusten. Ware het niet irrationeel, indien de kostprijsberekening beïnvloed werd door de vraag, of men de crisis al dan niet zonder ongelukken is doorgekomen? Ook hij, die volkomen in evenwicht is gebleven, die niet door oorzaken van buitenaf verplicht is, de te hooge installatieprijzen af teschrijven, ook hij kan van het productievermogen zijner installatie niet die opbrengst krijgen, welke hij zich bij aankoop in de hausseperiode had voorgesteld. Meer dan wat hij er nu van kan trekken, offert hij niet op aan de vervaardiging van het product, waarbij die installatie wordt gebruikt; meer dan dat valt er dus niet in de kostprijsberekening op te nemen. Of hij, evenals zijn gereorganiseerde concurrent, de balanswaarde zijner installatie tot op de huidige bedrijfswaarde moet afschrijven, is een vraag, welker beantwoording niet binnen het bestek dezer verhandeling valt. Maar ook afgezien van deze vraag, ook als de afschrijving eenvoudig op den ouden voet voortgaat, de installatie dus voor een hoog prijs op de balans blijft voortkomen, de winst- en verliesrekening jaarlijks met een hooge afschrijving wordt belast, dient in de kostprijsberekening de tegenwoordige waarde van het verbruikte productievermogen te worden opgenomen. De ondernemer geve zich er rekenschap van, dat gedane zaken geen keer nemen; hij zie niet steeds terug naar de hooge prijzen, die hij indertijd heeft betaald, hij verwacht niet, dat zijn afnemers hem die hooge prijzen zullen vergoeden. Doet hij dat toch, dan loopt hij groote kans, dat de duur gekochte installatie hem al zeer geringe opbrengst zal leveren, doordat zijn dure product bijna geen afzet vindt. In plaats van achteruit te zien, wende hij den blik naar voren, zette hij zijn duurgekochte, maar ook moderne installatie in volle werking, trachtend „to make the best of it". In die Amerikaanse leuze toch ligt het economisch kostenbegrip opgesloten: overwegen, op welke wijze de hoogste opbrengst ervan is te verkrijgen, als kosten te beschouwen wat het uiterlijk op andere wijze zou kunnen opleveren, onafhankelijk van wat er jaren geleden voor werd betaald.

Een schoone taak is voor den accountant weggelegd, om in dien geest de kostprijsberekening van menige onderneming te zuiveren van de oneffenheden van het verleden. Niet alleen kan hij daardoor menig cliënt in zijn concurrentiestrijd krachtig bijstaan, zijn werkzaamheid kan tevens een sociaal effect teweegbrengen: tempering der duurte.

---

#### VOORBEHOUD

---

Wij hebben ons in het Maartnummer de vraag gesteld in hoever een accountant zich kan uiten over de juistheid eener balans, winstrekening, boekhouding enz. in al die gevallen, waarin hij daaromtrent niet die zekerheid heeft verkregen, welke hij noodig acht om zonder meer te kunnen verklaren, dat het bedoelde stuk juist is.

Welke zekerheid daartoe noodig is en hoe hij tot die zekerheid kan komen, willen we daarbij in het midden laten.

Er kan nu zijn een tekort aan zekerheid als gevolg van: