

VERMOGENS- EN WINSTBEPALING IN DE PRAKTIJK¹⁾

door J. A. Burggraaff

1 Winstbegrip

Van oudsher zijn accountants betrokken geweest bij winstbepaling. Zij dachten dat de vraag: hoeveel bedraagt de winst? duidelijk en eenduidig was, gingen aan de slag met hun comptabele technieken en gaven het antwoord. Maar allengs rees twijfel, en beantwoordden zij de vraag: hoeveel bedraagt de winst? met een wedervraag: wat bedoelt u eigenlijk met „winst”? Die wedervraag richtten zij tot de bedrijfseconomen. Zij kregen ten antwoord: zeg mij wat de doelstelling van het ondernemen is, en ik zal u zeggen wat winst is. Nu zijn er vele mensen, die menen te weten wat de doelstelling van het ondernemen is. Ongelukkigerwijs zijn hun meningen niet gelijklopend, hetgeen in de hand wordt gewerkt door het feit dat men meer geïnteresseerd is in de vraag wat die doelstelling zou moeten zijn dan in de vraag wat zij de facto is. De accountant kreeg een stortvloed van theorieën aan te horen, soms in sociologisch jargon, die hij niet helemaal of helemaal niet begreep. Maar hij bleef zitten met de vraag: wat bedoelt u eigenlijk met „winst”?

Daar kwam nog een tweede ding bij. De boekhouders, en in hun kielzog de accountants, waren de gevangenen van het dubbel boekhouden. In die methodiek bestaat er een dwingend verband tussen winst en vermogen. Wie aan de winst wilde dokteren, kon dat alleen doen door het eindvermogen te wijzigen, anders zou de som niet kloppen. Lifo- of ijzeren voorraadstelsels hadden merites voor de winstbepaling, maar hun toepassing leidde er toe dat de balans ten aanzien van de grootte van het vermogen ernstige miswijzingen ging vertonen. Wat men overigens van de theorie van Limperg moge vinden, zij heeft althans deze verdienste gehad dat de kluisters van het dubbel boekhouden werden verbroken: winst is niet gelijk aan vermogensaanwas; niet alle vermogensaanwas is winst. Het is in dit verband dan ook niet zonder betekenis dat artikel 2 W.J.O. vermogen en resultaat als twee zelfstandige grootheden noemt.

Wie vanuit de praktijk over het begrip „winst” moet spreken, is geneigd zijn gehoor uit te nodigen die term uit het vocabulaire te schrappen. En wel om twee redenen:

1e. De wetenschap is er tot dusver niet in geslaagd om duidelijk en eenduidig aan te geven wat onder winst is te verstaan.

2e. Het is een illusie te menen dat de prestatie van een onderneming in financieel-economische zin in één enkel cijfer kan worden uitgedrukt. Daartoe is veel meer geschikt een rapport met een reeks cijfers voor diverse aspecten.

Laten we ons weer eens afvragen waar het nu eigenlijk om gaat. Financieel-economisch bezien, zo meen ik, gaat het er om dat aan een onderneming vermogen is toevertrouwd, en dat haar rekenschap wordt gevraagd wat zij met die talenten heeft tot stand gebracht. Zeker, aan die onderneming

¹⁾ Deze inleiding beoogde niet een wetenschappelijke behandeling van het vraagstuk te geven.

zijn ook andere dingen toevertrouwd: werknemers, arbeidsplaatsen, afnemers, omgeving, natuurlijke hulpbronnen, enz., en ook daarover zou haar wellicht rekenschap kunnen worden gevraagd. Maar die aspecten zijn niet van financieel-economische aard, en vallen daarom buiten het kader van ons vraagstuk.

Hetgeen de onderneming tot stand heeft gebracht, komt tot uitdrukking als vermogen aan het eind van de verslagperiode. En vergelijking van begin- en eindstand levert de vermogensaanwas, het bedrag waarmee de onderneming het haar toevertrouwde vermogen heeft weten te vermeerderen. Deze vermogensaanwas ontleent haar betekenis niet, zoals sommigen menen, aan een of ander bezitsmodel, doch aan de functie van rentmeester, die de ondernemingsleiding bekleedt tegenover hen die vermogen aan de onderneming toevertrouwd. Het is deze functie, die van haar verlangt dat zij rekenschap en verantwoording aflegt.

Indien de omvang der vermogensaanwas voor die verantwoording betekenis heeft, is noodzakelijk dat het vermogen op basis van actuele waarden wordt bepaald. In de eerste aflevering der Beschouwingen is onweersproken gesteld: door geldswaarden wordt tot uitdrukking gebracht welke betekenis activa en passiva voor de desbetreffende onderneming worden geacht te hebben. Welnu, slechts bij toeval zal een in het verleden bestede prijs uitdrukking geven aan de huidige betekenis van een actief of passief. Wie met andere dan actuele waarden werkt, kan er niet in slagen de vermogensaanwas te bepalen. Een verantwoording op die basis moet een zinloze cijferexercitie heten.

Bij de bepaling van de vermogensaanwas zal men verder het beginvermogen moeten corrigeren wegens de waardedaling van de geldeenheid. Er zijn mensen, die een correctie in de jaarrekening wegens koopkrachtdaling onnodig vinden en menen, dat de lezer dat zelf maar moet doen.

Naar het mij voorkomt, behoort het tot de regels van elementair fatsoen dat de onderneming bij haar rekenschap tot uitdrukking brengt, dat de guldens van dit jaar minder waard zijn dan vorig jaar, en dat zij de „schijn-aanwas” in haar verantwoording als zodanig ecarteert.

De reële vermogensaanwas kan vervolgens in haar elementen, en naar verschillende gezichtspunten, worden ontleed. Op deze wijze wordt een aantal cijfers verkregen, dat in het rapportboekje kan worden ingevuld. Die cijfers, op zichzelf beschouwd en in hun onderlinge samenhang, geven het portret van de uitkomsten, van de successen en de mislukkingen, van de sterkten en de zwakten. Zij geven de lezer wat vertrekpunten voor overpeinzingen over wat de toekomst zou kunnen brengen. Zij stellen hem in staat tot een verantwoorde beslissing, of hij de ondernemingsleiding als rentmeester over het ondernemingsvermogen gehandhaafd dan wel vervangen wil zien.

2 Stelsels van winstbepaling

De jaarrekening heeft ten doel verantwoording af te leggen aangaande de financiële uitkomsten van het gevoerde beleid. Als „uitkomst” zou ik willen aanmerken de vermogensvermeerdering in termen van constante koopkracht,

die de onderneming heeft tot stand gebracht. Ik ben mij ervan bewust dat naast het bedrag der vermogensvermeerdering ook andere aspecten bij de beoordeling van de uitkomst van belang zijn, zoals de samenstelling van het vermogen en de elementen, waaruit de vermogensaanwas is opgebouwd.

Welk deel nu van de vermogensaanwas zou als „winst” mogen worden bestempeld? Wij stuiten hier allereerst op de tegenstelling tussen current operating performance enerzijds, all inclusive statements anderzijds. Men kan de aanhangers van c.o.p. toegeven dat de current operating profit een belangrijk element is, met grote informatieve waarde. Jammer is slechts, dat zij niet de consequentie hebben getrokken voor de waardegrondslag: current operating profit vraagt om current cost accounting. Overigens valt niet in te zien waarom de current operating profit wèl, doch de incidentele of buitengewone posten niet tot de winst zouden behoren. De aanhangers van all inclusive statements sluiten ons weer in de boeien van het dubbel boekhouden; zij brengen ons opnieuw in de situatie dat gedokter aan de winst onvermijdelijk leidt tot vertekening in de vermogensvoorstelling. Zowel c.o.p. als a.i.s. hebben in hun consequente toepassing derhalve bezwaren.

Als ik de bedrijfseconomische literatuur goed heb begrepen, komt het er op neer dat de winst gelijk zou mogen worden gesteld aan de vermogensaanwas, onder aftrek van een bedrag, dat niet ter beschikking staat, omdat het nodig is teneinde de onderneming als technisch/economisch geheel in stand te houden. En het debat gaat dan over de vraag in hoeverre die aftrek in de winstbepaling dan wel in de winstbestemming moet worden geplaatst, welke elementen in die aftrek moeten worden betrokken, of er objectieve criteria en methoden zijn voor de berekening van die aftrek.

Welnu, ik concludeer daaruit dan drie dingen:

- 1e. dat de winstberekening all-inclusive moet zijn, met als enige uitzondering de bedoelde aftrekpost, hoe men die ook noemen wil;
- 2e. dat, nu er geen eenstemmigheid bestaat over bedoelde aftrekpost, er een keuze mogelijk is tussen verschillende stelsels van winstbepaling;
- 3e. dat, welke keuze ook gedaan is, steeds een inzicht moet worden gegeven in de samenstelling van het totaal der vermogensaanwas naar de relevante elementen.

Er is, naar mijn inzicht, dus een keuze mogelijk voor de onderneming wat zij als winst belooft aan te merken. Die keuze kan echter niet willekeurig worden gedaan, zij behoort aan te sluiten bij de aard van de onderneming en bij het feitelijk beleid, dat de leiding voert. Laat mij pogen dit te verduidelijken.

De bedrijfseconomie werkt met een gestyleerd model van de onderneming; in de beschouwingen van Limperg is dat de onderneming, die een bepaalde functie in de voortstuwing van de goederenstroom vervult, en zich toelegt op continuïteit in die specifieke functie. In die conceptie zijn er prijsfluctuaties, waarvoor de ondernemer niet verantwoordelijk is, waarover hij dan ook geen verantwoording aflegt, die hoe dan ook toch niet tot de winst kunnen behoren vanwege de vervangingsverplichting. Nu zijn er ongetwijfeld ondernemingen, die zich zò in de maatschappij opstellen. Maar doen ze het alle? En doen ze het alle volledig? Ik dacht van niet. Er zijn ondernemingen, die

volstrekt niet streven naar continue vervulling van één specifieke functie, maar die hun activiteit keer op keer verleggen naar andere functies. Er zijn ondernemingen, die hun profijt juist zoeken in volgtijdige waardewisselingen. De werkelijkheid is, meen ik, dat bijkans geen onderneming continuïteit in de specifieke functie nastreeft tot het bittere einde, en dat bijkans iedere ondernemer - hij blijft tenslotte koopman - bijzonder attent is op waarde-wisselingen en daarvan een graantje poogt mee te pikken. Dit laatste spreekt al heel sterk in deze tijden van inflatie: zou er één ondernemer zijn, die daar niet op inspeelt?

Er zijn derhalve variaties en gradaties in de aard van de onderneming, en in het feitelijk beleid. De een is meer, de ander minder continuïteits-gebonden; de een zoekt het meer, de ander minder in prijsfluctuaties. Het stelsel van winstbepaling moet met inachtneming van déze omstandigheden worden gekozen. Men kan het ook anders zeggen: de verslaglegging moet fair zijn tegenover de bedrijfsleiding; zij moet in de getoonde winst haar eigen beleid kunnen herkennen, het een redelijk gelijkend portret van haar successen en tegenslagen vinden. Winstbepaling behoort geen toepassing van boekhoudkundige trucs te zijn, zij dient een dimensie van getrouwheid, eerlijkheid te bezitten.

Daarmee is niet gezegd dat het ieder vrij zou staan om naar willekeur, en met een beroep op de eerlijkheid, op eigen wijze een winstbepaling te componeren. Winstbepaling zal stelselmatig moeten geschieden, een bestendige gedragslijn moet worden gevolgd, en het samenstel van regels dient in het maatschappelijk verkeer als aanvaardbaar te worden beschouwd. Ook binnen dit kader blijven echter keuzen mogelijk, resp. kan men elementen uit verschillende stelsels combineren tot een eigen stelsel. Bij dit combineren dreigt het gevaar dat innerlijke tegenstrijdigheden in het stelsel worden geïncorporeerd. Wie zijn ogen de kost geeft, treft die in verontrustende aantallen aan, zoals:

- ongelijke behandeling van baten en lasten. B.v.: betaalde goodwill wordt op de reserves afgeboekt, ontvangen goodwill wordt in de winstrekening verantwoord.
- toepassing van het stelsel der vervangingswaarde, gemotiveerd door de z.g. vervangingsverplichting, terwijl tegelijkertijd de latente belastingverplichting ter zake blijvend op de herwaardering in mindering wordt gebracht.
- hantering van ongelijke maatstaven of veronderstellingen naar gelang het de waardering van activa resp. passiva betreft.

3 Bepaling actuele waarden

Tegen de hantering van actuele waarden worden naast principiële ook praktische bezwaren aangevoerd, met name dat subjectieve elementen in de bepaling zouden overheersen. Naar ik meen wordt de betekenis van subjectieve elementen overtrokken. Te bedenken valt dat ook bij toepassing van historische prijzen de opstelling van de jaarrekening op tal van punten arbitraire beslissingen vraagt: de levensduur van en het afschrijvingspatroon voor duurzame produktiemiddelen, de bepaling van de afschrijving op incurante voor-

raden en dubieuze vorderingen, de toerekening van indirecte kosten aan nog voorradige gereede produkten en halffabrikaten, de grootte van voorzieningen voor in omvang nog onbekende verplichtingen en risico's. Vervolgens valt te bedenken dat èn op de zojuist genoemde punten èn bij de bepaling van actuele waarden, subjectieve elementen slechts speelruimte hebben binnen een bepaalde marge. Aan de hand van objectieve gegevens kan a.h.w. een bovengrens en een benedengrens worden bepaald. Worden die grenzen overschreden, dan valt de bewering als onvoldoende getrouw door de mand.

De vraag die dan blijft is, of de speelruimte voor subjectieve inzichten nog zó ruim is, dat zij een relevante invloed op de einduitkomst hebben. In een aantal gevallen is het antwoord op die vraag: ja; al vormen die niet de meerderheid. Naar het mij voorkomt, kunnen mogelijke miswijzingen veelal worden ondervangen door van jaar tot jaar een consequente toepassing van eenzelfde methodiek te verlangen. De informatieve betekenis van de jaarrekening komt immers pas goed tot haar recht wanneer de cijfers worden ingepast in een tijdreeks. Het moge dan waar zijn dat in een aantal gevallen door subjectieve inzichten een miswijzing in de absolute bedragen optreedt, in de reeks zal die miswijzing zich van jaar tot jaar, en naar men mag aannemen: in dezelfde mate, voordoen. De op grond van subjectieve inzichten gekozen methodiek wordt, door haar bestendige toepassing, tot een objectief-hanteerbare regel.

Nu de praktische mogelijkheden.

Naar ik meen, zijn er voor de bepaling van de actuele waarden van *vlootten de produktiemiddelen* geen onoplosbare problemen. De omstandigheid dat een onderneming gewoonlijk gedurende langere tijd in eenzelfde branche werkzaam blijft, regelmatig haar inkopen moet doen, en dientengevolge over een documentatie aangaande lopende inkooprijzen beschikt, brengt met zich dat continu vervangingswaarden bekend kunnen zijn. Het is dan verder een kwestie van technieken hoe deze gegevens binnen voldoende-nauwe marges in hun betekenis voor de jaarrekening worden verwerkt. De meest exacte techniek is die, waarbij voorraden continueel tegen lopende prijzen worden geadministreerd. Door de computer is deze techniek binnen het bereik van vele ondernemingen gekomen. Daarnaast zijn vereenvoudigde technieken bekend.

Een zeer globale methode is om de beginvoorraad te herrekenen tegen de eindprijzen, dan wel de eindvoorraad tegen de beginprijzen, en het waardeverschil uit het goederenverbruik te elimineren. Deze methode gaat uit van de veronderstelling dat de voorraad in omvang en samenstelling gedurende de loop van het jaar geen significante wijzigingen, tijdelijk of blijvend, heeft ondergaan.

Is bij vlottende produktiemiddelen het probleem van technische aard, samenhangend met de veelheid der in aanmerking te nemen bekende gegevens, bij *duurzame produktiemiddelen* schuilt het probleem in de omstandigheid, dat dikwijls onvoldoende gegevens bekend zijn.

Object van waardering is hier niet de machine als zodanig, maar de produktieve capaciteit die zij belichaamt. De waarde van die produktieve capaciteit wordt beïnvloed door twee factoren:

- de prijzen waartegen technisch-identieke machines kunnen worden gereproduceerd;
- de technologische ontwikkeling, die er toe leidt dat gelijksoortige productieve capaciteit tegen lagere prijzen kan worden aangeschaft, dan wel met lagere complementaire kosten kan worden geëxploiteerd, dan wel een beter en hoogwaardiger produkt oplevert.

Er zijn ondernemingen, die op deze beide punten geen grote problemen ontmoeten. Dat is het geval, wanneer gelijksoortige machines in grote aantallen worden gebruikt, zodat heraanstellingen met vrij korte tussenpozen plaatsvinden. Men denke aan autobusondernemingen, confectie-ateliers, verhuurbedrijven, e.d. Er zijn ook ondernemingen - men komt dan wel bij de grote terecht -, die een vrij nauwkeurig inzicht kunnen ontwikkelen, zowel in de reproductiewaarden als in de technologische prijsdaling. Zij kunnen op die basis indexcijfers berekenen voor de diverse categorieën produktiemiddelen. Men zou kunnen zeggen dat ze in dezelfde situatie verkeren als de autobusonderneming, maar dan op zeer grote schaal.

Bij het merendeel der middelgrote en kleinere ondernemingen bestaat echter geen continu inzicht in reproductiewaarden, en nog minder in de technologische prijsdaling. Dat heeft tot gevolg dat benaderingen wel erg globaal worden. En dan is het te begrijpen dat ondernemers wat huiverig zijn om deze discutabele gegevens te verwerken in hun jaarrekening.

Ik geloof dat deze problemen opgelost moeten worden, en ook kunnen worden. Daartoe is in de eerste plaats vereist dat de mensen in de praktijk en in de concrete situaties handzame methodieken ontwikkelen. In de tweede plaats zou het van groot nut zijn, indien indexcijfers, zowel voor reproductiewaarden als technologische vooruitgang, door gezaghebbende instellingen zouden worden berekend en gepubliceerd. Dat zou branchegewijs moeten geschieden, omdat de ontwikkelingen per bedrijfstak vrij sterk uiteen kunnen lopen.

Intussen moet de praktijk wel voort, al zal het hier en daar behelpen blijven. Specifieke prijzen, indexcijfers, rapporten van taxateurs, indexcijfers toegepast op de kostprijsbestanddelen van de leveranciers, zij alle kunnen bijdragen tot het beeld aangaande reproductiewaarden. Daarop moet een correctie worden toegepast wegens technologische prijsdaling. Inderdaad: subjectief bepaald; een goede reden om dat percentage in de toelichting te vermelden. Op de aldus gevonden cijfers kan van tijd tot tijd een nacalculatie worden toegepast, n.l. wanneer de onderneming zelf, of een collega, tot vervanging overgaat.

Mijn betoog tot heden richtte zich op de bepaling van de vervangingswaarde der productieve capaciteit. Volledigheidshalve wil ik er op wijzen dat deze niet in alle gevallen de maatstaf voor de actuele waarde is. Wanneer een bedrijfsactiviteit duurzaam verliesgevend is, heeft niet de vervangingswaarde, doch alleen de directe of indirecte opbrengstwaarde van het complex betekenis. In hun derde aflevering geven de Commissies Jaarverslaggeving een beschouwing over dit onderwerp.

4 Speculatieresultaat en normale voorraad

Wanneer het resultaat op basis van actuele prijzen is bepaald, is de vermogensaanwas gesplitst in ruilresultaat enerzijds, waardeveranderingen op vlottende en duurzame produktiemiddelen anderzijds. Deze laatste component valt weer in tweeën uiteen: waardeveranderingen op gebonden en op ongebonden posities. Naar hun aard zijn deze twee elementen wezenlijk verschillend: de waardeveranderingen op gebonden posities zijn bij de gangbare bedrijfsvoering onvermijdelijk, die op ongebonden posities zijn niet onvermijdelijk, doch worden integendeel bewust nagestreefd, al dan niet met succes.

Scheiding van deze beide elementen vereist bepaling van grootte en samenstelling der gebonden posities, de z.g. „normale voorraad”.

Er zijn ondernemingen, die hun normale voorraad gelijk stellen aan de werkelijke voorraad, daarmede te kennen gevende dat zij geen speculatieve oogmerken hebben. Het komt mij voor dat deze pretentie gewoonlijk op ietwat gespannen voet staat met de werkelijkheid: ondernemers zijn tenslotte kooplieden.

Nu kan men zeggen: een beetje mikken op volgtijdige prijsverschillen is er altijd bij, maar het effect daarvan is in het geheel der uitkomst van ondergeschikte betekenis. Ik kan daar vrede mee hebben, maar die stelling moet dan wel aannemelijk worden gemaakt. Wanneer heftige prijsbewegingen, zoals wij die recent hebben meegemaakt, gepaard gaan met significante schommelingen in de omvang van de economische voorraad, dan rijst het vermoeden dat speculatieve resultaten een niet te verwaarlozen rol in de bedrijfsuitkomst hebben gespeeld.

In dat geval moet het speculatieresultaat afzonderlijk worden bepaald, en derhalve de „normale” voorraad.

Voor wat betreft de *vlottende produktiemiddelen* ben ik van mening dat een pragmatische benadering vereist is. Theoretisch zou een onderneming door het afsluiten van forward- en termijncontracten wellicht kunnen opereren met een economische voorraad van nihil. Maar als de gangbare bedrijfsvoering meebrengt dat men terwille van een ongestoorde voortgang der produktie in de beoogde omvang een economische voorraad aanhoudt in de vorm van lopende inkoopcontracten en liggende voorraden, dan moet men dat als gegeven aanvaarden. Ook bij afwezigheid van speculatieve oogmerken is die voorraad nimmer stationair. Nog afgezien van seizoeninvloeden is het nu eenmaal onmogelijk om dag voor dag de inkopen volledig in evenwicht te houden met de verkopen. Er kunnen stagnaties optreden in in- of verkoop, en er zijn zekere minima voor de bestelgrootten.

De „normale” voorraad is eigenlijk een bandbreedte, waaruit men voor rekendoeleinden een gemiddelde bepaalt. Men kan dat gemiddelde over een langere periode relateren aan de beoogde produktie-omvang, en krijgt aldus een verhoudingsgetal dat men kan toepassen op de geraamde produktie-omvang van de verslagperiode. Men kan de „normale” voorraad ook iets anders benaderen, en uitgaan van de usantiële doorlooptijd vanaf inkoopbestelling tot verkoop. Men komt dan in de buurt van hetzelfde verhoudingsgetal.

Voor wat betreft de *duurzame produktiemiddelen* valt op te merken dat in het algemeen op kortere termijnen geen bewuste beïnvloeding van de

voorraadomvang met speculatieve oogmerken aan de orde is. Als regel gaat de stelling: normale voorraad is gelijk aan werkelijke voorraad dus op.

Er zijn echter ondernemingen, die wèl mikken op profijt uit volgtijdige prijsverschillen van duurzame produktiemiddelen. Men kan hierbij b.v. denken aan de wilde vaart, waar men bijkans dagelijks de keus heeft om of een schip zelf te exploiteren, of juridisch dan wel economisch te verkopen. Voor de verslaglegging is dan in wezen de kardinale vraag of men de onderneming ziet als reder dan wel als handelaar in schepen.

5 Realisatieconventie

De populaire uitdrukking is dat winst eerst mag worden genomen wanneer die winst gerealiseerd is. Deze uitdrukkingswijze is slordig. De realisatieconventie slaat niet op winsten, maar op opbrengsten. Om Grady te citeren: Sales, revenues and income should not be anticipated.

De conventie vindt, zo komt mij voor, haar oorsprong in het beginsel van voorzichtigheid: men moet de huid niet verkopen voor de beer geschoten is. Er zijn pogingen ondernomen om de conventie een theoretische fundering te geven, maar deze uiteenzetting acht ik onvoldoende overtuigend.

De betekenis van deze conventie voor de jaarrekening is: een opbrengst wordt eerst geacht te zijn verkregen wanneer de onderneming heeft verkocht en gepresteerd; tot dan worden activa gewaardeerd als ware geen ruil overeengekomen.

In de praktijk leidt de toepassing van deze conventie tot gedragingen, die met de logica moeilijk zijn te rijmen. Dit wordt in de hand gewerkt door de aangeduide slordigheid in de formulering.

In de eerste plaats valt te wijzen op de ongelijke behandeling van ongerealiseerde winsten, die niet mogen, en ongerealiseerde verliezen, die wel moeten worden genomen. Het valt moeilijk in te zien waarom verliezen wèl, doch winsten niet genomen moeten worden; en nog minder waarom ingeval sommige transacties een verlies opleveren en andere een winst, alleen de ongerealiseerde verliezen in aanmerking worden genomen, zonder compensatie met ongerealiseerde winsten. Merkwwaardige consequenties doen zich ook voor wanneer een onderneming verkopen contracteert tegen verlieslatende prijzen, teneinde nog grotere onderbezettingsverliezen in het volgende jaar te ontgaan.

In de tweede plaats valt te wijzen op de uitbreiding, die men aan de conventie pleegt te geven tot buiten de sfeer van de ruil. Ongerealiseerde waardevermeerderingen van beleggingen, van langlopende vorderingen in vreemde munt enz. mogen niet tot uitdrukking worden gebracht, doch waardeverminderingen moeten verantwoord zodra zij kenbaar zijn. En ook hier menigmaal zonder saldering van plussen en minnen. Het is duidelijk dat op deze wijze de realisatieconventie leidt tot een te lage voorstelling van het vermogen.

In de derde plaats valt te wijzen op de toepassing van deze conventie op de waardestijging van gebonden posities vlottende en duurzame produktiemiddelen. Velen blijken waarde te hechten aan de vraag of waardestijgingen

al dan niet gerealiseerd zijn. Zie de 4e Europese richtlijn; zie ook geschriften van Traas en anderen. Sommigen verdedigen deze visie met er op te wijzen dat ongerealiseerde winsten niet uitkeerbaar zouden zijn. Anderen hechten aan het realisatiemoment betekenis, omdat zij menen dat de jaarrekening kasstromen zichtbaar moet maken.

Mijns inziens vereist een getrouwe vermogensvoorstelling dat de toepassing van de realisatieconventie beperkt blijft tot het ruilresultaat: een opbrengst komt niet tot verantwoording, tenzij de verkoop is geëffectueerd. De als onverkocht aangemerkte activa worden gewaardeerd op actuele waarde, d.w.z. vervangingswaarde of lagere opbrengstwaarde. Dit alternatief moet niet post voor post, maar groepsgewijs worden toegepast.

Als er voor bepaalde doeleinden behoefte bestaat om te weten in hoeverre de waardeestijging van produktiemiddelen is gerealiseerd, dan kan in de specificatie van de vermogensaanwas de component waardeverandering gesplitst worden in gerealiseerd en ongerealiseerd. Technisch is deze splitsing veelal mogelijk; benaderingstechnieken kunnen ook hier met vrucht worden toegepast.

6 Periodetoerekening der kosten

De periodetoerekening van resultaten geschiedt in twee stappen:

1e. De opbrengsten worden toegerekend aan de achtereenvolgende perioden. Hier komt het realisatie-moment aan de orde.

2e. De kosten worden toegerekend aan de periode, waarin de baten vallen, waartoe die kosten hebben geleid of bijgedragen.

Voor de periodetoerekening der kosten is derhalve de causale relatie tussen kosten en opbrengsten het criterium. Er kunnen zich nu een tweetal problemen voordoen:

1e. Het staat weliswaar vast dat bestede kosten geen causale relatie hebben met de opbrengsten van de verslagperiode, doch met toekomstige opbrengsten. Er is echter onzekerheid of die opbrengsten zullen blijken op te wegen tegen de gemaakte en nog te maken kosten.

2e. De causale relatie tussen kosten en opbrengsten is niet duidelijk waarneembaar, doch moet via een min of meer kunstmatige redenering worden geconstrueerd.

Het eerste probleem, dat der onzekerheid aangaande de toekomstige opbrengsten, brengt ons bij de kosten van onderzoek en ontwikkeling.

Onzekerheid is geen sterk argument voor de stelling dat deze kosten ten laste van het heden moet worden gebracht. Die onzekerheid bestaat immers evenzeer bij investeringen in materiële activa, in het bijzonder wanneer die een zeer specifiek karakter hebben. Maar dat is geen reden om die terstond geheel af te schrijven. Desondanks zijn accountants hier en elders ervoor geporteerd R & D-kosten maar in de periode van besteding als verlies te nemen. Zij vinden een post „lucht” in de balans maar een griezelige zaak en kiezen het zekere voor het onzekere.

Ik zou over dit vraagstuk het volgende willen opmerken.

In de eerste plaats dat onmiddellijke afboeking op gespannen voet staat

met „honesty in reporting”. Wanneer een onderneming veel aandacht en geld spendeert aan onderzoek en ontwikkeling van nieuwe produkten, daar veelbelovende vorderingen in maakt, en op goede gronden daarvan een rendementsbijdrage verwacht, dan gaat het niet aan om bij de opstelling der jaarrekening te doen alsof het bereikte „geen betekenis voor de onderneming” zou hebben.

In de tweede plaats dat bij R & D de onzekerheid groter, en ook van een andere aard, is dan bij materiële activa. Dat geldt zonder meer al voor de research: men zoekt in de hoop iets te vinden. Maar of men iets zal vinden, wanneer men het zal vinden, of het gevondene exploitabel zal zijn, dat moet maar worden afgewacht. Het geldt ook, zij het in mindere mate, voor Development: de ontwikkeling van vondsten en ontdekkingen tot een commercieel geëxploiteerd produkt of procédé. De calculaties en prognoses van de nog te maken ontwikkelingskosten enerzijds, de te verwachten revenuen anderzijds, zijn onvermijdelijk globaal en speculatief van karakter, en minder „hard” dan de gegevens, die gehanteerd worden bij de beslissing tot investering in materiële produktiemiddelen. Bij déze beslissingen immers zijn de technische risico's overzichtelijker, en ligt de toekomst dichterbij.

Wezenlijk hebben we hier te maken met een conflict tussen een correcte toepassing van het matching principe enerzijds, de overweging van voorzichtigheid anderzijds. Deze twee zijn van verschillende orde, en niet met elkaar te verzoenen. Er moet een knoop worden doorgehakt, en terwille van de eenheid in behandeling moet dat geschieden bij wijze van conventie. Die conventie moet inhouden:

- a. of, en zo ja onder welke omstandigheden, kosten van onderzoek c.q. van ontwikkeling mogen worden geactiveerd;
- b. dat de omvang van de in de verslagperiode bestede kosten voor R & D in de jaarrekening moet worden medegedeeld.

Keren wij terug naar het causaal verband tussen kosten en opbrengsten om het tweede probleem onder ogen te zien: dat der niet-waarneembaarheid der causale relatie.

Naar het mij voorkomt, zal men er van uit moeten gaan dat een ondernemer rationeel handelt, en derhalve slechts kosten maakt met het oog op te verwerven opbrengsten. Een causale relatie is er, en een voorstelling die het doet voorkomen als zou die relatie niet bestaan, komt in strijd met de eis van getrouwheid, die aan de jaarrekening wordt gesteld. Het is dan ook niet waar dat de betekenis van een voorraad voor een onderneming adequaat wordt weergegeven door de som der variabele kosten. Ook de indirecte kosten hebben bijgedragen tot, worden teruggevonden in de waarde van het produkt.

Wanneer causale verbanden niet waarneembaar zijn, moeten ze waarneembaar worden gemaakt. Daarvoor is een onderzoek van het productieproces en de kostenstructuur nodig, uitmondend in een systematiek van kostenverdeling en -toerekening. Er is over dit onderwerp veel geschreven; praktisch zijn deze problemen oplosbaar, al kan worden toegegeven dat arbitraire beslissingen in dit kader meermalen onvermijdelijk zijn. Men zou de bedrijfseconomie echter tekort doen wanneer men alles wat over dit onderwerp werd

ontwikkeld, als kunstmatige constructie terzijde legde.

Direct costing wijs ik voor de jaarrekening daarom principieel af. Zij is om praktische redenen slechts aanvaardbaar waar integrale kostencalculatie zeer bewerkelijk zou zijn, zonder dat de uitkomst materieel zou verschillen. Zo kan ik er vrede mee hebben dat een winkelbedrijf de voorraad op factuurprijs waardeert, zonder rekening te houden met de kosten van de inkoophandeling.

7 Codificatie

Hier te lande, en nog meer in het buitenland, wordt pleit gevoerd voor codificatie en zo mogelijk zelfs uniformering van de regels, waarnaar jaarrekeningen worden opgesteld. Het motief daarvoor is dat de onderlinge vergelijkbaarheid van afzonderlijke ondernemingen daardoor zou worden bevorderd.

Anderen daarentegen zijn wars van alle uniformering of harmonisatie, en menen dat slechts een volstrekt individuele beschouwing van de situatie, waarin iedere afzonderlijke onderneming verkeert, kan leiden tot een getrouwe voorstelling van vermogen en resultaat. Geen confectie maar maatwerk is vereist; geen rigide voorschriften, maar op zijn best flexibele grondregels. Deze groep vindt de Nederlandse wetgever aan haar zijde: artikel 5 W.J.O. schrijft geen bepaald stelsel voor, doch bevat integendeel de erkenning dat meerdere stelsels mogelijk zijn.

Wanneer wij jaarrekeningen zien als het produkt, dat accountants aan de markt brengen, dan zou het nuttig zijn eens het oordeel van marketingmensen in te winnen. Het zou mij niet verbazen wanneer wij zouden horen dat wij een slecht produkt leveren, omdat het niet is afgestemd op de behoeften van onze afnemers. Wij bedienen ons van een onverstaanbaar vakjargon, geven raadselachtige cijferopstellingen, die ondoorzichtig worden gemaakt door onbegrepen foefjes van nu eens zus dan weer zo. Jaarrekeningen zijn geen populaire lectuur, en zijn door hun onbegrijpelijkheid alleen maar geschikt het wantrouwen van een achterdochtige leek te vergroten.

Het wordt tijd zich te zetten aan de popularisering van dit produkt. Daar toe is temeer reden nu de kring van belanghebbenden en belangstellenden groter wordt. Er moet gestreefd naar eenvoud, inzichtelijkheid, begrijpelijkheid. In dat streven past niet het tolereren van verschillen in behandeling, die niet steunen op fundamentele visies ten aanzien van hetgeen voor de specifieke onderneming als winst wordt gezien, doch die alleen voortvloeien uit particuliere en toevallige voorkeuren voor het een boven het ander. Wanneer onze Engelse collega's staan voor de keus tussen twee behandelingswijzen, dan maken ze inderdaad een keus: het een moet, het ander mag niet. Wij daarentegen menen: er is voor beide wat te zeggen, dus zijn beide toelaatbaar, mits je maar vertelt wat je gedaan hebt. Tot welke gevolgen dat leidt, blijkt uit het hoofdstuk Pensioenvoorzieningen in het derde „groene boekje”:

- passivering van backservice heeft voorkeur, maar is niet verplicht;
- premienivellering mag wel, verdient soms de voorkeur, maar hoeft niet;

- kapitalisatie van vrijwillige pensioentoeslagen heeft de voorkeur, maar je kunt het ook laten;
- men kan voor comingbackservice voorzieningen treffen, maar men kan ze ook achterwege laten.

Wanneer men dan bedenkt welke gigantische bedragen in deze tijden van inflatie met pensioenregelingen gemoeid kunnen zijn, dan rijst wel twijfel aan de informatieve betekenis, die jaarrekeningen kunnen hebben.

Ik ben niet blind voor het feit, dat inperking van keuzevrijheden onder omstandigheden kan leiden tot onzuiverheden in de weergave van vermogen en resultaat. Confectie kleedt een man nu eenmaal niet altijd even goed als maatkleding. Maar de doorslag behoort te geven de verstaanbaarheid van publieke verantwoordingen. Die wordt gediend door éénduidige regels, door codificatie. Kunnen wij ons een voetbalwedstrijd voorstellen, waarin elk elftal zijn eigen spelregels maakt, en op zijn eigen manier de score bepaalt? Toch is dat precies wat wij bij jaarrekeningen blijkbaar een gewone zaak vinden.

Naar mijn overtuiging is het gewenst, ja noodzakelijk, dat de diversiteit in behandelingswijzen wordt ingeperkt. Eigenlijk zie ik maar één variabele, die recht van bestaan heeft, n.l. de waardegrondslag voor de resultaatbepaling. Voor het overige zijn geen principiële vragen, samenhangend met aard en doelstelling der onderneming, in het geding.

8 Taak voor de wetenschap

De beoefening der bedrijfseconomie heeft hier te lande zijn oorsprong gehad in het accountantsberoep. De Nederlandse accountants hebben sindsdien de ontwikkeling van deze tak van wetenschap met belangstelling gevolgd, en in hun opleiding neemt het onderdeel bedrijfseconomie een belangrijke plaats in.

Wanneer wij de vraag stellen wat deze nauwe verbondenheid tussen accountancy en bedrijfshuishoudkunde aan vruchten voor de praktijkbeoefening heeft opgeleverd, dan moet het antwoord van enige teleurstelling blijk geven. Met erkenning van het feit, dat de bedrijfseconomie meer velden bestrijkt dan alleen dat der vermogens- en winstbepaling, moet toch opgemerkt dat de wetenschap zich op dit veld zeer eenzijdig heeft beziggehouden met de waardegrondslag, en aan de talrijke andere vraagstukken niet of nauwelijks aandacht heeft geschonken. Het is tekenend voor de Nederlandse armoede dat wij voor bijkans al die onderwerpen uitsluitend zijn aangewezen op de Engelse en vooral Amerikaanse litteratuur en nauwelijks geschriften hebben van Nederlandse signatuur.

Wat belet de wetenschap om zich in deze vraagstukken te verdiepen? Is het opstellen van jaarrekeningen een onnutte of ordinaire bezigheid? Zijn die vraagstukken niet interessant of important? Denkt men dat er buiten die waardegrondslag eigenlijk geen problemen zijn? Laat mij dan wat onderwerpen aanreiken:

- 1 De aan het verslagjaar toe te rekenen lasten uit hoofde van pensioenregelingen. Past backservice, coming backservice, premie-egalisatie, onver-

plichte toeslagen ingegaan en nog niet ingegaan, komen daarbij aan de orde, en in samenhang daarmee veronderstellingen aangaande toekomstige rente, loon- en kostenontwikkeling.

- 2 Toelaatbaarheid c.q. noodzaak van voorzieningen voor risico's in diverse soorten, en de bepaling van de grootte van die voorzieningen.
- 3 De vraag of er verband moet worden gelegd tussen de waardestijging van gebonden posities aan de actiefzijde van de balans enerzijds, en van in constante koopkracht luidende verplichtingen, zoals wegens final-pay pensioenen anderzijds.
- 4 De invloed van de inflatie op het investeringsgedrag van de ondernemer, en de gevolgen daarvan voor het afschrijvingspatroon en voor de herwaardering.
- 5 De betekenis van het fenomeen rente voor de balanswaardering, zowel van activa als passiva, en de samenhang die daarbij zou kunnen bestaan.
- 6 De herleiding van in buitenlandse valuta luidende deelverantwoordingen in Nederlandse guldens, zowel wat de balans als de resultatenrekening betreft, en de vraag waar en hoe men de omrekeningsverschillen moet verantwoorden.
- 7 De vraagstukken, die zich voordoen bij segmentering van resultaat en vermogen naar produktgroepen of naar geografische gezichtspunten.

Dit zijn dan een paar onderwerpen, geheel binnen het kader van de jaarrekening van ondernemingen. Maar er zijn ook talrijke instellingen, die geen onderneming zijn, die eveneens jaarrekeningen hebben op te stellen. En behalve de jaarrekening hebben ondernemingen ook nog andere verantwoordings- en informatieplichten. Problemen te over: belangwekkend en belangrijk. Als praktijkman zou ik de beoefenaren der wetenschap willen toeroepen: help ons eens een handje, en lever een bijdrage tot de oplossing van de vragen, waarvoor de praktijk zich gesteld ziet.