

DIE AARD, OMVANG EN BEREKENING VAN

W I N S

MET SPESIALE VERWYSING NA  
DIE EKONOMIESE-, BEDRYFSEKONOMIESE- EN  
REKENINGKUNDIGE STANDPUNTE.

deur

Frederick Johannes du Plessis, Honns.- B.Comm.

Verhandeling aangebied vir gedeeltelike voldoening aan  
die vereistes vir die graad

MAGISTER COMMERCII (EKONOMIE)

aan die

Fakulteit van Ekonomiese Wetenskappe

van die

POTCHEFSTROOMSE UNIVERSITEIT  
vir Christelike Hoër Onderwys  
Potchefstroom.

Januarie 1956.

I N H O U D S O P G A W E :

Voorwoord en Bedankings .....	v
Algemene Inleiding .....	1
<u>AFDELING A:    TEORIEË OOR DIE AARD EN OMVANG</u> <u>VAN WINS IN DIE EKONOMIESE</u> <u>LITERATUUR .....</u>	6
<u>Hoofstuk I:    'n GESKIEDKUNDIGE OORSIG -</u> <u>WINSTEORIEË MET 'n STATIESE</u> <u>UITGANGSPUNT .....</u>	7
§ 1    Inleiding .....	7
§ 2    Die assosiëring van wins met kapitaal	9
.1    Die ontwikkeling voor 1776 .....	9
.2    Die klassieke ekonome .....	14
.3    Die ontwikkeling van die klassieke idee sedert J.S. Mill se <u>Principles</u>	24
.4    Samevatting .....	27
§ 3    Die assosiëring van wins met die arbeid van die ondernemer .....	28
.1    Wins as vergoeding vir die onder- nemer se diens .....	29
.2    Wins as die vergoeding vir onder- nemersbekwaamheid .....	32
<u>Hoofstuk II:    'n GESKIEDKUNDIGE OORSIG (VERVOLG)</u> <u>- WINSTEORIEË MET 'n DINAMIESE</u> <u>UITGANGSPUNT TOT ONGEVEERD 1933:</u>	40
§ 1    Inleiding .....	40
§ 2    Die suiwer dinamiese benadering ...	42
.1    J.B. Clark .....	42
.2    E. von Böhm-Bawerk .....	52
.3    J.A. Schumpeter .....	53
§ 3    Alfred Marshall se versoeningsbena- dering .....	57
§ 4    Die risiko- en onsekerheidsbenade- ring .....	62
.1    Ontwikkeling voor Hawley se teorie	62
.2    Die risiko-benadering van Hawley .	63
.3    Die onsekerheidsbenadering van Frank H. Knight .....	69

§§	5	Winste en onvolmaakte mededinging .	76
	.1	Die teorie van „normale wins" by Joan Robinson .....	77
	.2	Edward Chamberlin en wins onder „monopolistic competition" .....	81
§§	6	Gevolgtrekking .....	86
<u>Hoofstuk III: 'n GESKIEDKUNDIGE OORSIG (VERVOLG)</u>			
<u>- DIE ONTWIKKELING SEDERT 1933:</u>			
§§	1	Inleiding .....	88
§§	2	Die risiko- onsekerheidsbenadering	89
	.1	J.R. Hicks .....	89
	.2	A.C. Pigou .....	92
	.3	J.M. Keynes .....	95
	.4	R.A. Gordon .....	98
	.5	A.G. Hart .....	100
	.6	F.H. Hahn .....	101
	.7	J.F. Weston .....	103
	.8	R.F. Harrod .....	109
	.9	B.S. Keirstead .....	114
§§	3	Mededinging en markvorm .....	121
	.1	Fritz Machlup .....	121
	.2	Jean Marchal .....	125
§§	4	Makro-ekonomiese benaderings .....	126
	.1	Kenneth E. Boulding .....	126
	.2	Anatol Murad .....	129
§§	5	Winstorieë in die algemene leerboek	133
<u>Hoofstuk IV: SINTESE:</u>			
§§	1	Definisie van wins .....	137
§§	2	Geldwaardes as maatstaf van koste en inkomstes .....	138
§§	3	Definisie van kostes .....	139
	.1	Definiëring van koste elemente ...	140
	.2	Die doel met 'n winssyfer .....	146
	.3	Definiëring van totale koste .....	151
§§	4	Faktore wat verantwoordelik is vir die ontstaan van wins .....	159

	4.1	Faktore wat die omvang van kostes bepaal .....	159
	.2	Toerekening van verwagte inkomste	160
	.3	Faktore wat werklike inkomste bepaal .....	161
Ω	5	Opsommende gevolgtrekking .....	163
<u>AFDELING B:</u>		<u>TEORIEË OOR DIE AARD EN OMVANG VAN WINS IN DIE REKENINGKUNDIGEN EN BEDRYFSEKONOMIESE LITERATUUR:</u>	
			165
Hoofstuk V:		<u>DIE REKENINGKUNDIGE STANDPUNT TEN OPSIGTE VAN WINS:</u>	
			166
Ω	1	Die aard van wins volgens die rekenmeester .....	166
	.1	Die teoretiese standpunt .....	166
	.2	Besware teen hierdie beginsel soos blyk uit die praktyk .....	167
	.2.1	Die toestand in die praktyk .....	167
	.2.2	Kritiek .....	168
	.2.3	Moontlike verklaring vir hierdie foutiewe benadering .....	170
	.2.4	Verwarrende terminologie .....	171
	.3	Wins as 'n toename in netto waarde	172
	.3.1	Besware .....	174
Ω	2	Invloede van buite af op die rekenmeester .....	175
	.1	Die invloed van die eienaar .....	176
	.2	Wetlike verpligtings .....	176
	.2.1	Die standpunt van die juris .....	177
	.2.2	Die invloed van die juris op die rekenmeester .....	185
	.2.3	Die invloed van belastingrekening	185
Ω	3	Die berekening van wins .....	187
	.1	Algemeen .....	187
	.2	Die waardering van voorrade as kosteprobleem .....	188
	.2.1	Die offisiële standpunt .....	188
	.2.2	Praktiese metodes .....	189
	.3	Waardevermindering as kosteprobleem .....	192
	.4	Vervangingswaarde en finansiële beleid .....	194

		(iv)
	.5	Opsomming en kritiek ..... 194
	.5.1	Opsomming ..... 194
	.5.1	Kritiek ..... 195
§	4	Aansuiwering van die geldbasis .... 196
	.1	'n Oorsig van bestaande voorstelle 196
	.2	'n Indeksifer standpunt soos ontwikkel deur prof. W.T. Baxter .... 198
	.2.1	Besware en aanbevelings ..... 199
	.2.2	Die teoretiese grondslag - die idee van neutrale-geld ..... 200
	.2.3	Praktiese voorbeelde ..... 202
§	5	Opsomming ..... 211
<b>Hoofstuk VI: <u>DIE BEDRYFSEKONOMIESE STANDPUNT</u></b>		
<b><u>TEN OPSIGTE VAN WINS</u> ..... 213</b>		
§	1	Inleiding ..... 213
§	2	Definisies van die „balans“ van 'n onderneming ..... 214
§	3	Die doelstellings met die berekening van die „balans“ ..... 219
§	4	Basisse vir waardebepalingsdoelendes by die berekening van die „Balans“ 224
§	5	Vervangingswaarde teenoor historiese kosprys ..... 259
<b><u>OPSOMMING VAN ALGEMENE GEVOLGTREKKINGS:</u> ..... 265</b>		
§	1	Inleiding ..... 265
§	2	Opsomming ..... 265
§	3	Praktiese implikasies van winsberekening ..... 274
	.1	Finansieringsprobleme ..... 275
	.2	„Wins“-berekening en die konjunktuur 277
	.3	Die implikasies van „wins“-berekening op belastingberekening ..... 278
Bronnelys .....		vii

VOORWOORD en BEDANKINGS

Die grootste voordeel van 'n voorwoord is seker dat dit die outeur die kans bied om sy eie werk te bespreek, 'n kans wat hom in die gewone boekbesprekingskolomme van tydskrifte nooit gegun word nie. Ons wil egter nie van hierdie kans gebruik maak nie. Wat die inhoud van hierdie verhandeling betref wil ons volstaan deur die hoop uit te spreek dat dit sal bydra tot 'n duideliker beeld van die behandelde ekonomiese teorie en tot 'n beter koördinering van teorie en praktyk.

Dit is my egter 'n behoefte van die hart om my dank uit te spreek teenoor dié persone wat dit vir my moontlik gemaak het om hierdie verhandeling te voltooi.

Ten eerste wil ek my promotor, prof. dr. B. van Deventer, in die besonder bedank. Sonder sy hulp en sy aanmoediging sou ek seker nooit hierdie studie onderneem het nie. Ek het nie alleen uit sy ervaring en kennis geput nie maar hy het 'n liefde vir die ekonomie en vir die besondere onderwerp van hierdie verhandeling by my ontwikkel. Prof. Van Deventer ek kan u verseker dat ek u my hele lewe dankbaar sal bly vir wat u vir my gedoen het.

Ook aan prof. D.J. Viljoen en ander lede van die Ekonomiese fakulteit van die Potchefstroomse Universiteit vir C.H.O., my dank vir nuttige wenke en besprekings.

Ten derde, my dank aan dr. T.T. Cloete vir die taalkundige versorging van hierdie verandering. Ek is

deeglik bewus van die tydrowende opoffering wat u u moes getroos; baie dankie daarvoor.

Ek is ook groot dank verskuldig aan die personeel van verskillende biblioteke, te wete die Staatsbiblioteek, Pretoria; die biblioteek van die Pretoriase Universiteit; die naslaan afdeling van die Johannesburgse Stadsbiblioteek; die biblioteek van die Witwatersrandse Universiteit; en die biblioteek van die Potchefstroomse Universiteit vir C.H.O. Die personeel van al die genoemde biblioteke was vriendelik en uiters hulpvaardig. Die personeel van laasgenoemde twee biblioteke wil ek egter in die besonder bedank vir hulle geduld met al my versoeke, aangesien ek geweldig baie van hulle dienste gebruik moes maak.

Ten vyfde, my dank aan mev. G.H.J. Esterhuizen vir die tikwerk waarmee sy my so doeltreffend en onder sulke moeilike omstandighede, gehelp het. As hierdie verhandeling nie is wat dit lyk nie, sal dit nie haar skuld wees nie.

Laaste, maar nie die minste nie, 'n woordjie van dank aan my vrou. Sy was bereid om my tyd en my liefde vir meer as 'n jaar met hierdie verhandeling te deel. Sonder haar opoffering sou ek nooit hierdie verhandeling voltooi het nie.

AAN GOD AL DIE EER!

Potchefstroom,  
Januarie 1956.

A L G E M E N E      I N L E I D I N G .

Soos uit die titel van hierdie verhandeling blyk sal dit hier gaan oor verskillende aspekte en benaderings van „wins“. By uitstek sal dit dus 'n studeerkamertaak wees - 'n analise van teorieë en nogeens teorieë. Die leser wat in sy geestesoog, by die verkorte aanblik van die titel, nl. „WINS“, reeds gesien het hoedat hy hierin nuwe skerpsinnige uiteensettings gaan kry van moontlikhede om homself te verryk, word dus byvoorbaat aangeraai om die boek opsy te sit. „U zoudt zich bekocht of beskonken kunnen gevoelen“, indien u hierdie boek gekoop het of indien dit aan u geskenk is. Hierdie verhandeling is dus net aan die paar persone gerig wat, behalwe die toepassing van dinge, ook belangstel in die beginsel waarop die toepassing berus of waarop dit behoort te berus.

Vir dié van u wat die moed en tyd kan vind om hierdie teorieë deur te worstel, ag ek dit my plig om met hierdie inleiding 'n kort oorsig te gee van wat u te wagte kan wees.

My eerste doel is om hierdie studie te motiveer. Waarom nou juis 'n behandeling van winsteorieë? Daar is veral twee redes :- Ten eerste moet ek die aanpak van hierdie besondere taak toeskryf aan die aanmoediging wat ek van prof. Van Deventer ontvang het wat lank reeds my belangstelling in hierdie onderwerp gaande gemaak het. Die tweede rede, en miskien die belangrikste, is die onweerstaanbare aantrekkingskrag wat 'n onopgeloste probleem vir my inhou. As ek met hierdie studie maar enigszins daarin kan slaag om iets by te dra tot 'n duideliker winsbegrip en om verskillende uiteenlopende standpunte nader aan mekaar te bring of selfs maar net meer simpatiek teenoor mekaar te stem, sal ek myself ryklik beloon ag. Hieruit behoort dit vir die leser duidelik te wees wat die doel met hierdie verhandeling is. Voordat ek

egter 'n uiteensetting gee van die wyse waarop ek hierdie doel gaan aanpak, is dit nodig om die probleem waarvoor ek staan, en waarvan ek reeds melding gemaak het, duideliker te omskryf. „Wins” is seker die begrip waaraan die mees uiteenlopende menings gekoppel is. Wanneer die leek van „wins” praat, bedoel hy dikwels die bruto inkomste wat hy uit 'n transaksie ontvang, of soms trek hy darem van hierdie bruto bedrag af dit wat hy uitbetaal het om die inkomste te verkry. Om 'n meer praktiese voorbeeld te noem: wanneer 'n boer vir hom slagosse koop en dit na 'n tyd weer verkoop en £200 meer ontvang as wat hy daarvoor betaal het, noem hy dikwels hierdie £200 sy „wins”. Hy vergeet egter om sy reiskoste na die vendusie in berekening te bring of om te bereken wat die veld gekos het wat die osse gevreet het gedurende die tyd wat hy hulle besit het. Maar dit is nie net die leek wat hom aan sulke foute skuldig maak nie. Ook die spesialiste in verskillende vakgebiede verskil van mekaar in hulle definisies van wat „wins” is. Die rekenmeester noem dikwels die verskil tussen 'n inkomste en die toepaslike kontraktuele verpligtinge „wins”; die bedryfsekonoom beskou „wins” as die verskil tussen die inkomste vir 'n besondere artikel, en wat dit hom sal kos om daardie artikel op die moment van die transaksie te vervang; die juris reken dat daar alleen van „wins” sprake is wanneer die netto waarde van die onderneming verhoog het, en die ekonoom, - die menings van ekonome is so uiteenlopend dat ons drie hoofstukke aan 'n oorsig daarvan moet wy.

Om die verskillende vakgebiede dus enigsins met mekaar te versoen, moet ek as ekonoom eers voor my eie deur vee. In die eerste drie hoofstukke lê ek my gevolglik die taak op om te kyk of 'n mate van versoening in die uiteenlopende ekonomiese standpunte moontlik is, want sonder 'n duidelike eie standpunt sal dit vir my onmoontlik wees om die standpunte van ander vakgebiede te meet, want dan sou ek geen maatstaf hê om daarin te slaag nie. Om dus 'n maatstaf te verkry, hoe gebrekkig

dit dan ookal in die oë van ander mag wees, moet ek as volg te werk gaan. Ten eerste moet ek 'n vlugtige historiese ondersoek maak van die ontwikkeling van die „wins“-begrip en die onderliggende winsteorieë. Hierdie ondersoek moet aangepak word deur te begin by die vroegste tye om sodoende 'n suiwer agtergrond vir die jonger winsteorieë te vind, en dit sal my doel in die eerste hoofstuk wees. Uit die aard van omstandighede - veral a.g.v. die relatief onontwikkelde stadium waarin die ekonomiese teorieë tot omstreeks 1880 verkeer het - dra die teorieë wat ons hier aantref hoofsaaklik 'n statiese karakter. Die ekonomiese lewe word op een besondere moment geanaliseer en die teorieë wat gebou word verklaar dus net wat op dié besondere moment opvallend is. Die ontwikkeling van die ekonomiese lewe word buite rekening gelaat. Die oorheersende tipes winsteorieë wat gedurende hierdie eerste periode aan die orde van die dag was, was in die eerste plek 'n assosieëring van die ontstaan van wins met die produktiewe funksie van kapitaal - wins was dus die vergoeding vir die gebruik van kapitaal; ten tweede het die klem in sommige gevalle van die kapitaalfunksie na die ondernemersfunksie verskuif en is wins beskou as die vergoeding vir die funksies wat die ondernemer moes verrig.

Vir meer as 'n ander-half eeu reeds het die ekonomie egter hierdie statiese uitkyk op sake begin ontgroei, met die gevolg dat die winsteorieë, soos verskillende ander teorieë, seder 1890 min of meer almal 'n dinamiese karakter gehad het. Die omvang van die „wins“-teorieë wat gedurende hierdie anderhalf eeu ontwikkel het, is egter so groot dat ons twee hoofstukke daaraan sal moet wy. Gevolglik sal die tweede hoofstuk van die verhandeling gaan oor die teorieë wat tot ongeveer 1933 ontwikkel het, terwyl die derde hoofstuk 'n analise van die jonger winsteorieë, sedert 1933, tot taak sal hê.

Gedurende die periode wat ons in die tweede hoofstuk sal behandel, het daar hoofsaaklik drie verskillende tipes winsteorieë ont-

wikkel. Die eerste tipe kan ons die suiwer dinamiese benadering noem, wat wins uitsluitlik toeskryf aan die verskillende dinamiese faktore wat in die ekonomiese lewe teenwoordig is. Die tweede tipe kan ons die risiko-onsekerheidsbenadering noem. Hiervolgens kan daar geen wins bestaan indien daar geen risiko of onsekerheid in die ekonomiese lewe teenwoordig is nie. Die derde tipe teorie het die ontstaan van wins gesoek in een of ander beperking van mededinging, kunsmatig of natuurlik.

Die teorieë wat ons in die derde hoofstuk behandel is geen nuwe benaderings nie maar eintlik slegs 'n fyner analise van die risiko-onsekerheidsbenadering en van die markvorm-benadering. Al wat nuut in hierdie hoofstuk sal bykom, is 'n bespreking van 'n makro-ekonomiese benadering, waarvan die doel is om wins as 'n makro-grootheid te analiseer. Waar al die ander teorieë hoofsaaklik betrekking het op die individuele onderneming, stel hierdie benadering belang in die wins van die gemeenskap - in die plek wat wins in die nasionale inkome inneem.

Met 'n deeglike agtergrond en belangrike nuttige idees wat ons uit die teorieë van ander kon aflei, sal ons in die vierde hoofstuk 'n klimaks probeer bereik deur die opbou van 'n winsteorie wat myns insiens meer aanvaarbaar is as enige van die ander teorieë, aangesien die ander teorieë bykans almal aan dieselfde kwaal lei, nl. oorbeklemtoning van een of ander faktor wat vir die ontstaan van die wins verantwoordelik is. Behalwe 'n eie teorie sal dit dus hopelik ook 'n teorie wees wat verskillende ander teorieë met mekaar sal probeer versoen.

Gewapen met 'n eie teorie, wil ek my dan tot ander vakgebiede wend en hulle teorieë en praktyke aan die nuutontwikkelde maatstaf meet. Die vyfde hoofstuk sal dus gewy word aan die rekeningkundige standpunt. Die rekenmeester se idees omtrent „wins" wil ons dan krities ontleed en terselfdertyd wil ons ook probeer aantoon waarom hy sy besondere standpunt inneem. Een van die belangrikste faktore wat die rekenmeester

in hierdie verband beïnvloed, is die wetstandpunt, wat ons dan ook kortliks sal moet ondersoek. Twee ander sake sal ook nog ons belangstelling hier geniet, nl. die metode van „wins“-berekening wat die rekenmeester gebruik en die invloed van veranderde geldwaardes op die winsberekening.

Die laaste hoofstuk nl. hoofstuk ses - wil ons wy aan die bedryfsekoonom se standpunt. Veral die idees van balanswaardasie en vervangingswaarde sal ons aandag geniet. Elkeen van hierdie twee metodes van winsberekening sal ondersoek word en vergelyk word met ons eie standpunt om vas te stel welke standpunt die mees bevredigende teorie bied.

Ten slotte sal dit ons doel wees om 'n paar algemene opsommende gevolgtrekkings te maak, waaruit die praktiese konsekwensies van ons winsteorie duidelik behoort te blyk, en waarin ons ook die belangrikste foute van elke standpunt wat ons wil behandel, weereens sal beklemtoon.

Twee sake sal dwarsdeur die hele verhandeling baie benadruk word, en dit is ten eerste die feit dat die „wins“-begrip ten nouste verband hou met die doel wat dit moet dien; bv. om die effektiwiteit van 'n onderneming te toets, om te bepaal welke bedrag vir verdeling beskikbaar sal wees; ens. Die tweede saak is dat meeste definisies van wins eintlik alleen van mekaar verskil met betrekking tot die definiëring van kostes. Bykans alle definisies beskou wins as die gunstige verskil tussen inkomstes en kostes, maar daar is bykans geen twee definisies van kostes wat dieselfde is nie.

A F D E L I N G    A .

TEORIEË    OOR    DIE    AARD    EN    OMVANG

VAN    WINS

IN    DIE    EKONOMIESE    LITERATUUR.

H O O F S T U K    I .

'N    GESKIEDKUNDIGE    OORSIG    -

WINSTEORIEË    MET    'N    STATIESE    UITGANGSPUNT.

§ 1.    INLEIDING    :

Soos reeds in die algemene inleiding aangetoon, bestaan daar in die alledaagse lewe uiteenlopende menings oor wat eintlik met die term „wins” bedoel word; nie net leke wat die woord gebruik, heg daar verskillende betekenisse aan nie, maar ook die spesialiste in verskillende vakgebiede en selfs dié binne dieselfde vakgebied. Hierdie lg. stelling het veral betrekking op die vakgebied Ekonomie, en daarom ag ons dit raadsaam om hierdie verhandeling met 'n analise van die ekonomiese siening van die begrip „wins” te begin. Ons moet verder die aandag daarop vestig dat daar op hierdie tydstip ook nog geen algemeen aanvaarde teorie is waarvolgens die aard en omvang van die wins bepaal kan word en wat ons vir vergelykingsdoeleindes met ander standpunte kan gebruik nie. Om die betreklik onlangse (1951) woorde van prof. Hawtrey in dié verband aan te haal : „To the questions what profit is, and by what causes it is shaped and determined, economic science has not yet supplied answers which command general agreement”.<sup>1.</sup>

In hierdie en die volgende hoofstuk sal aandag gegee word aan die verskille wat daar tussen verskillende ouere ekonome bestaan het in hulle benadering van die drie belangrike aspekte van die wins, t.w. die aard, omvang (grootte) en oorsprong daarvan.

1. R.G. Hawtrey : „The nature of Profit”, in Economic Journal, vol. LXI, Sept. 1951, p. 489.

Die doel van hierdie hoofstuk is dus eintlik om as agtergrond te dien vir die volgende hoofstukke. Aangesien die ouer opvattinge wat hier behandel word egter deur so 'n groot aantal eksponente aan ons voorgehou is, dog soms so vaag gestel is dat ons dikwels nie kan vasstel wat presies bedoel is nie, sal ons nie lank by hulle opvattinge kan stilstaan nie. Uit hierdie vaagheid en die groot omvang van die literatuur vloei 'n ander probleem voort, nl. om 'n doelmatige indeling te maak van hulle antwoorde op die drie genoemde vrae, t.w. wat wins is en wat die oorsake is wat verantwoordelik is vir die ontstaan en omvang daarvan. By 'n chronologiese ondersoek van hierdie ouer teorieë is daar egter een basiese verskynsel merkbaar, nl. dat die wins-teorieë voor dié van John Bates Clark min of meer almal van toepassing is op statiese modelle van die ekonomiese lewe, terwyl dié daarna, (soos die teorie van Clark self), in die dinamiese lewe van toepassing gemaak word. Hierdie inleiding is egter nog te breed. Elkeen van hierdie twee hoofgroepe moet nog verder onderverdeel word. Alhoewel die vaagheid en omvang van die literatuur in die eerste groep, nl. die wat van statiese aannames uitgegaan het, die grootste is, is dit by noukeurige ondersoek tog moontlik om hulle in twee verdere groepe onder te verdeel, nl. ten eerste die groep wat wins hoofsaaklik geassosieer het met rente op kapitaal, en ten tweede, die groep wat wins hoofsaaklik met die vergoeding vir 'n spesifieke diens wou assosieer. Hierdie twee groepe word in dié hoofstuk behandel. Die eerste van hierdie groepe, nl. die assosiering van wins met kapitaal, dek weer so 'n besondere wye veld dat ons dit gerieflikheidshalwe kan indeel in die groep voor Adam Smith se Wealth of Nations in 1776; die klassieke groep vanaf Smith tot en met John Stuart Mill; en die min of meer sporadiese gevalle na 1848 (die jaar waarin Mill se Principles of Economics verskyn het). Dit moet hier opgemerk word dat, alhoewel ons reeds by Adam Smith die idee vind dat dit

moontlik is om rente en wins te skei, hierdie assosiering van wins met kapitaal so diep gewortel geraak het dat ons dit vandag nog dikwels in die praktyk aantref, soos later sal blyk wanneer ons die rekeningkundige standpunt sal behandel. Dit was dan ook eers nadat F.A. Walker se Political Economy in 1883 verskyn het dat ekonome die nodige aandag aan 'n skeiding tussen wins en kapitaal geskenk het. As alternatief vir die assosiering van wins met kapitaal het hulle egter weer die wins met arbeid geassosieer.

## § 2. DIE ASSOSIERING VAN WINS MET KAPITAAL :

### § 2.1 DIE ONTWIKKELING VOOR 1776 :

Alhoewel die formele analise van ondernemingsinkome 'n betreklike moderne ontwikkeling is, kan ons egter nie hieruit aflei dat vroeëre skrywers geen kennis van die wese van die begrip „wins" gehad het nie. Om hierdie mense se idees van wat wins was beter te verstaan, is dit egter nodig om hulle ekonomiese denke in die lig van hulle algemene agtergrond te sien.

#### Die Griekse Filosowe :

Van die ou Griekse filosowe kan daar volgens prof. Schumpeter gesê word dat „they merged their pieces of economic reasoning with their general philosophy of state and society and rarely dealt with an economic topic for its own sake".<sup>2</sup> Ons vind by hulle gevolglik dan ook geen verdelingsleer en dus geen noemenswaardige bydrae tot die wins begrip nie. Wins en die algemene vergoeding van die ondernemer was by

2. J.A. Schumpeter : History of Economic Analysis, pp. 53/54.

hulle dan ook hoegenaamd nie van mekaar te skei nie.<sup>3</sup>

Die ou Kerkvaders :

Die ou Kerkvaders van die Middeleeue het egter reeds die aandag op wins gevestig, wat tot die latere ontwikkeling van die winsteorieë gelei het. Veral St. Thomas van Aquino (1225 - 74) met sy Summa Theologica is hier van belang. Soos die naam van sy werk egter aandui, is dit duidelik dat „all the economic questions put together mattered less to him than did the smallest point of theological or philosophical doctrine“, en dit het ook vir ander geestelikes van sy tyd gegeld. Geen wonder dan ook dat hulle net aandag aan wins gegee het in soverre dit nodig was om vas te stel of dit eties geregverdig was al dan nie. Nogtans wil ons nie beweer dat hulle bydraes nie belangrik was nie. Wins was dan vir St. Thomas alleen eties geregverdig op die volgende gronde : -

- „(a) by the necessity of making one's living; or
- (b) by a wish to acquire means for charitable purposes; or
- (c) by a wish to serve 'publicam utilitatem', provided  
that the lucre be moderate and can be considered as a  
reward of work ('stipendium laboris'); or
- (d) by an improvement of the thing traded; or
- (e) by intertemporal or interlocal differences in its  
value; or

3. Vgl. in dié verband Norman Angell : The story of Money. Ook i.v.m. die Romeinse tydperk, veral Hoofstuk VIII vir die sienswyses van Cicero, wat ons egter nie hier behandel nie omdat dit nie vir ons van veel waarde is nie.

4. J.A. Schumpeter : History of Economic Analyses, p.90.

(f) by risk ('propter periculum')".<sup>5</sup>

St. Thomas wys ook daarop dat toevallige kapitaalwinste wat met tydsverloop ontstaan sowel as die voordele wat verkry word uit ruiltransaksies, geregverdig is. „If he sells at a higher price something that he changed for the better, he would seem to receive the reward of this labor..... If..... he buys not for sale but for possession, and afterwards, for some reason wishes to sell, it is not a trade transaction even if he sell at a profit. For he may lawfully do this, either because he has bettered the thing, or because the value of the thing has changed with the change of place or time, or on account of the danger he incurs in transforming the thing from one place to another.”<sup>6</sup>. Hy kom tot die gevolgtrekking dat die handelaar se ontvangste „might contain elements of compensation for labor done on the product and for risks undergone, as well as interest on capital”.<sup>7</sup>

Ander soos Duns Scotus (1266 - 1308) en Richard of Middleton (1249 - 1306) het voortgebou op die idees van St. Thomas en het handel, d.w.s. die koop van goedere in 'n goedkoop mark en die verkoop daarvan in 'n duur mark, geregverdig op grond van die sosiale nut wat dit ingehou het.<sup>8</sup>

#### Latere Skolastici :

Die drie persone wat hier by uitstek van belang is, is Lessius (Leonard de Leys, 1554 - 1623), Louis Molina (1535 - 1600) en de Lugo (Juan de Lugo, 1583 - 1660). Hierdie skolastici het voortgebou op

- 
5. J.A. Schumpeter : History of Economic Analysis, p. 91.  
Prof. Schumpeter beweer verder dat St.Thomas se bewoording twyfelagtig maak of hy bereid was om onder alle omstandighede voorwaardes (d) tot (f) te aanvaar.
  6. Edmund Whittaker : A History of Economic Ideas, p. 412.
  7. Id., p. 608
  8. Vgl. in dié verband R.H. Tawney : Religion and the rise of Capitalism - a historical study, veral p.33 van die 1937-uitgawe i.v.m. Duns Scotus.

die idees van St. Thomas van Aquino. Dit was dan in die stelsels van die morele teologie van hierdie latere skolastici waar die ekonomie 'n definitiewe bestaansreg verkry het. Hulle het nie hulle „just price” gelyk gestel aan 'n normale mededingende prys, soos Aristoteles en Duns Scotus blykbaar gedoen het nie, maar wel met enige mededingende prys. Al sou handelaars wat die markprys aanvaar, winste maak deur te koop en te verkoop, was dit nie af te keure nie solank die prys maar deur mededinging bepaal was. In die besonder noem prof. Schumpeter dat De Lugo ondernemingswins beskryf het as „a kind of wage” vir 'n sosiale diens. Schumpeter beweer dan ook dat „the risk-effort theory of business profit is undoubtedly due to them”.<sup>9</sup> Dit is egter baie belangrik om daarop te let dat die vasknoping van wins aan rente op kapitaal blykbaar hier al sy oorsprong gehad het.

#### Die Merkantiliste :

Die direkte uitvloeisel van hierdie idee wat ontstaan het dat wins en kapitaal aan mekaar verbonde is, was dan blykbaar dat die merkantiliste wins sonder meer as vergoeding op belegde kapitaal in die handel beskou het, soos trouens ook verwag kan word as ons ag slaan op die ekonomiese toestande van hulle tyd en die wyse waarop hulle die belangrikheid van die handel beklemtoon het.<sup>10</sup>

Turgot het bv. beweer dat handelaars koop om te verkoop en dat „their business depends upon advances which need to return with profit in order to be once more put into the undertaking”.<sup>11</sup>

- 
9. J.A. Schumpeter : History of Economic Analysis, p. 101.
10. Vgl. L.H. Haney : History of Economic Thought, pp. 133/34.
11. Turgot : Reflections on the Formation and the Distribution of Riches, p. 60.

Dit is duidelik dat daar nie van rente nie maar wel van wins op belegde kapitaal by Turgot sprake was. Dit is egter belangrik om te sien dat Thomas Munn<sup>12</sup>. die feit ingesien het dat handelaars ook soms met geleende kapitaal handel dryf. Wins is gevolglik nie deur hom as identies met rente op kapitaal beskou nie, maar eerder as 'n surplus nadat rente afgetrek is. Ongelukkig het sy tydgenote en baie ander na hom weer hierdie idee laat vaar.

### Die Fisiokrate :

Teen die middel van die 18de eeu het die Fisiokrate as groep in opstand gekom teen die idees van die Merkantiliste. Hulle het geglo dat wins die vergoeding is vir arbeid.<sup>13</sup> Dit was egter nie gewone arbeid nie maar volgens Cantillon die sg. „work of superintendence and direction" wat, tesame met die onsekerheid waaraan die werk onderhewig is, verantwoordelik is vir die ontstaan van die wins.<sup>14</sup> Met die onsekerheid het die Fisiokrate dus nie net persoonlike onsekerheid in gedagte gehad nie maar wel ook 'n moontlike verlies van die kapitaal wat in die onderneming belê is. Met wins het hulle klaarblyklik bedoel rente op kapitaal, soos blyk uit hulle standpunt dat indien die winskoers hoër as normaal sou styg, meer kapitaal beskikbaar gestel sal word, terwyl beskikbare kapitaal sal verminder as die winskoers benede hierdie natuurlike koers sou daal.<sup>15</sup>

- 
12. Thomas Munn : A new discourse of Trade, p. 19.
13. Vgl. Gide & Rist : History of Economic Doctrines, pp. 12/13.
14. M. Dobb : Capitalist Enterprise and Social Progress, deel I Hoofstuk 2.
15. Vgl. A. Marshall : Principles of Economics, (1890), p. 506.

Adam Smith :

Soos die opskrif van Smith se hoofstuk oor wins in sy *Wealth of Nations* aandui, nl. „Of the Profit of Stock”<sup>16</sup>. beweer hy uit die staanspoor dat wins die vergoeding is vir die gebruik of indiensname van kapitaal. Hy stel hom in die eerste instansie ten doel om die reeds genoemde idee van Cantillon en sy aanhangers, nl. dat wins die vergoeding vir die work of superintendence and direction” is, uit die weg te ruim. Wins is volgens Smith dan nie bloot 'n tipe van loon nie, al lyk dit ook soms so.<sup>17</sup> In plaas daarvan dat die totale wins verdeel moet word volgens die „quantity, the hardship, or the ingenuity” van die „supposed labour of inspection and direction” word dit verdeel volgens die waarde van die kapitaal wat gebruik word. Die rede hiervoor is dat die taak van inspeksie en direksie ook deur amptenare gedoen kan word wat 'n gewone loon of salaris ontvang „which never bear any regular proportion to the capital of which he oversees the management,” terwyl die eienaar van die kapitaal, „though he is discharged of almost all labour, still expects that his profit should bear a regular proportion to his capital”. In een opsig was Smith se kritiek teen Cantillon gegrond en dit is dat die wins geen vergoeding vir enige vorm van arbeid kan wees nie. Die alternatief wat hy stel, nl. dat die wins die vergoeding aan die kapitalis moet wees op sy kapitaal, is egter nie aanvaarbaar nie, want dit is die doel van rente op kapitaal om die kapitalis te vergoed.

16. Eerste boek van Smith se Wealth of Nations, (1776), Hoofstuk IX.

17. Adam Smith : An Inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations, p.50. Na hierdie werk sal deurgaans verwys word as : Adam Smith : Wealth of Nations.

Die netto opbrengs van die onderneming kom volgens Smith eintlik aan die arbeider toe, maar om die arbeider in staat te stel om die grond te verkry waarop hy moet produseer, moet „rent” eers van hierdie netto bedrag afgetrek word. Naas „rent” vorm wins 'n tweede aftrekking van die vergoeding of lone van die arbeider, lone is dus 'n residuele bedrag. Die arbeider is verplig om hierdie tweede aftrekking toe te laat, omdat hy nie self in staat is om die kapitaal te voorsien vir sy eie onderhoud totdat hy die inkomste uit sy arbeid ontvang nie, en ook omdat hy nie die kapitaal het om sy eie grondstowwe aan te skaf nie.<sup>18.</sup> 'n Toename in kapitaal sal dus neig om lone te laat styg, maar lone styg altyd ten koste van wins, mits die netto opbrengs nie toeneem nie, gevolglik kan gesê word dat „the rise and fall in the profit of stock, depend upon..... the increasing or declining state of the wealth of the society”.<sup>19.</sup> Die bedoeling hier is dan blykbaar dat wanneer die rykdom van die gemeenskap afneem, minder kapitaal beskikbaar sal wees, wat tot 'n verhoging van die wins op kapitaal (in ons terme die rente op kapitaal) aanleiding sal gee. Die enigste ander faktor wat die omvang van die wins volgens Smith bepaal, is die verkryging van nuwe grondgebied, of nuwe handelsrigtings, wat winste sal laat styg.<sup>20.</sup>

Smith onderskei wel tussen kapitaal rente en wins, maar daar is alleen van e.g. sprake wanneer kapitaal van 'n buitestaander geleen word „that which pays the interest, and which belongs to the owner of stock, and that surplus part which is over and above what is necessary for paying the interest”.<sup>21.</sup> Dit is egter nie duidelik op welke grond

- 
18. Adam Smith : Wealth of Nations, p.67.  
 19. Id., p.89.  
 20. Id.,p. 95.  
 21. Id.,p.331.

Smith hierdie verskil net in die geval van die leen van kapitaal kan maak en nie ook in die geval van eie kapitaalvoorsiening deur die ondernemer self nie. In hierdie opsig is sy teorie dus heeltemal inkonsekwent. Belangrik is nog : hy het oor die algemeen aangeneem dat die onderneming sy eie kapitaal voorsien. Ons kan dus met prof. Schumpeter saamstem, nl. dat volgens Smith „essentially, profit is 'profit of stock', and interest which goes to the capitalist employer is received for 'stock' lent ..... But these are relegated to a secondary position"<sup>22</sup>.

Die kapitaalrente-element wat hy onderskei, is ook terselfdertyd 'n gedeeltelike vergoeding vir die risiko wat die eienaar van die kapitaal loop om dit te verloor, terwyl die winselement 'n gedeeltelike vergoeding vir die ondernemer is vir die moontlikheid dat hy verlies kan lei deur die ingebruikneming van die kapitaal. Ons kan egter nie hieruit aflei dat Smith reeds 'n eksponent van die risikoonsekerheidsteorie was nie. Daarvoor was sy verwysing na die risiko heeltemal te vaag.<sup>23</sup> Verder kan ons ook nie aanneem dat soos Dobb beweer, Smith met sy verwerping van die idee dat wins die vergoeding vir die arbeid van „superintendence and direction" is, die eerste eksponent van die sg. dinamiese winsteorie was nie. Ons kan egter ook nie Gide en Rist navolg deur die teorie as nutteloos en as 'n algehele dwaling te verwerp nie. Ons wil liever saam met Beddy beweer dat Smith se teorie op sy beste nie meer werd was „than to provide future economists with an incomplete and flimsy framework resting on very insecure foundations".<sup>26</sup>

22. J.A. Schumpeter : History of Economic Analysis, pp.333/34.

23. Vgl. J.P. Beddy : Profits - theoretical and practical aspects, p.21. Na hierdie werk sal in die vervolg verwys word as J.P. Beddy : Profits.

24. M. Dobb : Capitalist Enterprise and Social Progress, p.19.

25. Gide & Rist : History of Economic Doctrines, p. 80.

26. J.P. Beddy : Profits, p. 22.

J.B. Say :

Op die vasteland van Europa was J.B. Say die eerste persoon wat uitgebrei het op die werk van Adam Smith. Net soos Smith verwerp hy die idee dat wins die vergoeding vir „superintendence” is. Hy onderskei egter 'n ander funksie in sy „Traité d'économie politique” wat in 1803 gepubliseer is, nl. die funksie van die koördinerende vraag en aanbod in die onderneming, wat hy die enigste noemenswaardige entrepreneursfunksie omskryf.<sup>27</sup>

Alhoewel hy t.o.v. die verdelingsvraagstuk beweer dat die nasionale inkome in drie dele verdeel kan word, nl. huur („rent”), lone en wins, wat ooreenstem met die drie produksiefaktore, natuurlike bronne, arbeid en kapitaal, is dit merkwaardig dat hy die Engelse ekonome kritiseer omdat hulle geen onderskeid tussen die kapitalis en die „entrepreneur” maak het nie. Wat hy in dié verband in gedagte gehad het, was blykbaar 'n uitbreiding op die onderskeid wat Smith tussen rente op geleende kapitaal en wins maak het. Hy en sommige van die ander Franse<sup>28</sup> het dan ook geglo dat wins in die eerste instansie 'n loon is wat aan die entrepreneur betaal word vir hierdie diens van koördinerende, en tweedens is dit 'n vergoeding vir risikodraging. Dieselfde kritiek as in die geval van Smith geld egter t.o.v. die risiko element in sy teorie; hy was nie in staat of bereid om deeglik te omskryf wat hy onder hierdie „risiko” verstaan het nie.

Lauderdale :

Lauderdale maak beswaar teen Smith se voorstelling van

27. Vgl. L.H. Haney : History of Economic Thought, p.356.

28. Vgl. F.H. Knight : Risk, Uncertainty, and Profit p. 25.

wins as 'n aftrekking van die vergoeding van arbeid.<sup>29</sup> Lauderdale meen dat wins ontstaan omdat kapitaal 'n nuttige diens verrig; die betaling van wins berus dus op dieselfde basis as lone.<sup>30</sup>

By Lauderdale was die assosiasie van wins met kapitaal dus nog net so sterk as by Adam Smith.

Malthus :

Alhoewel Malthus aandag gegee het aan die veronderstelling dat wins die vergoeding vir die dra van risiko was, was sy teorie oor die algemeen nie so omvattend as dié van Adam Smith nie. Sy onvermoë om 'n skeiding te maak tussen wins en rente en om wins in 'n ander verband as tot kapitaal te sien, het sy teorie van min waarde gemaak, behalwe as ons dit sien as 'n benadering tot die rente-probleem eerder as tot die winsprobleem. Hy het nl. ingesien dat die vraag en aanbod na kapitaal die hoogte van die winste (rente) sal bepaal.

Malthus het die bestaande verwarring egter nog verder vergroot deur nie alleen te praat van „the three proportions into which the mass of produce is divided - rent, profits and wages”<sup>31</sup> nie maar deur kapitaal en voorraad ('stock') van mekaar te skei. Ig. was volgens hom „all the material possessions of a country or all its actual wealth” terwyl e.g. „that particular portion of these possessions or of this accumulated wealth, which is destined to be employed with a view to profit”, was.<sup>32</sup>

29. Lauderdale : Public Wealth, (1804), p. 158.

30. Cannan : Theories of Production and Distribution pp.203/204

31. T.R. Malthus : Principles of Political Economy; considered with a review to their practical application, p.304. Hier-na sal verder verwys word as T.R. Malthus : Principles.

32. T.R. Malthus : Principles, p. 294.

Ricardo :

Die teorie van David Ricardo was meer omvattend as dié van Malthus. Ondanks die pad wat Say gebaan het, was hy net soos sy ander voorgangers en tydgenote nie in staat om in te sien dat wins, kapitaal en rente elkeen 'n afsonderlike plek in die verdelingsleer moes inneem nie. Die drie elemente waarin die produksie volgens hom verdeel moes word, was net soos vir Malthus, lone, „rent" en wins.<sup>33</sup> Hy praat dan ook deurgaans nog van „profits on capital" en beweer : „It is through the inequality of profits that capital is moved from one employment to another".<sup>34</sup> Terselfdertyd beweer hy ook dat wins die motief vir kapitaal akumulasie is.<sup>35</sup> T.o.v. die faktore wat die omvang van die wins bepaal, huldig hy egter 'n besondere standpunt wat voortspruit uit sy grond-rente-teorie. Wins ontstaan vir hom nl. uit die feit dat die mins produktiewe grond wat in bewerking is, genoeg produseer om lone sowel as 'n vergoeding vir kapitaal te voorsien. Wins moet vir hom eintlik dien as die vergoeding vir die moeite en risiko wat ondervind word om die kapitaal produktief aan te wend. Die kwessie van risiko het hy egter ook nie verder uitgewerk nie.

Verder het hy beweer dat „whatever increases wages, necessarily reduce profits" en hy werk die verband tussen lone en wins verder uit deur te sê dat „profits depend on high or low wages, wages on the price of necessaries, and the price of necessaries chiefly on the price of food"<sup>36</sup>.

33. David Ricardo : On the Principles of Political Economy and Taxation, geneem uit vol. I van die Works and Correspondence of David Ricardo geredigeer deur Piero Sraffa, p.110. Na hierdie werk sal verder verwys word as Works, vol I.

34. Id., p. 119.

35. Id., p. 122.

36. Id., pp. 118/19.

Wins neig vir Ricardo tot 'n minimum, dit kan egter nooit tot nul daal nie. Die rede vir hierdie daling is dan geleë in die feit dat indien kapitaal toeneem, noodsaaklikhede in groter aanvraag sal kom en dan sal daar 'n relatiewe kleiner deel van die opbrengs vir wins oorbly. Hierdie neiging van die wins om te daal word teengegaan deur verbeteringe van masjinerie wat gebruik word vir die produksie van noodsaaklikhede en deur uitvindings in die landbou. Hierin het hy dus verskil van sowel Smith as Malthus wat die daling van die wins direk aan die toename van kapitaalbronne toegeskryf het.<sup>37.</sup>

Hy het geen bevredigende verklaring gegee vir die manier waarop wins ontstaan nie en het ook geen funksie onderskei waarvoor dit as 'n vergoeding beskou kon word nie. Hy het nie veel meer as verder verwarring veroorsaak nie.

James Mill :

Uit sy Elements of Political Economy wat in 1820 verskyn het, is dit duidelik dat daar vir hom 'n mate van waarheid in die standpunt van Smith sowel as in die van Lauderdale was, want hy beweer dat wins ten eerste afhanklik is van die produktiewe krag van arbeid en kapitaal en dat dit ten tweede ook afhanklik is van lone. Hierdeur het hy geen bydrae tot 'n duideliker winsteorie gelewer nie. Omdat hy nóg die aard van wins, nóg die aard van kapitaal-rente verstaan het, het hy nie daarin geslaag om op sy voorgangers te verbeter deur die verwarring tussen wins en kapitaal-rente weg te doen nie.<sup>38.</sup>

37. Vgl. Cannan : Theories of Production and Distribution, p. 165.

38. Id., p. 292.

J.R. McCulloch :

Hy het op sy beurt, blykbaar na aanleiding van Adam Smith se standpunt, beweer dat „the profits of stock are only another name for the wages of accumulated labour”.<sup>39.</sup> Hoewel wins die gevolg is van die produktiwiteit van die grond moet dit nie verwar word met die begrip „rent” nie, aangesien dit ontstaan uit die gesamentlike bydrae van arbeid en kapitaal. Soos Malthus verdeel hy wins in twee dele, nl. bruto wins en netto wins. Onder bruto wins sorteer (i) 'n vergoeding op die kapitaal wat gebruik word, (ii) die lone vir „superintendence”, en (iii) vergoeding vir die risiko van verlies van kapitaal. Netto wins het hy beskou as die vergoeding vir die verbruikte kapitaal, d.w.s. nadat (ii) en (iii) afgetrek is. M.a.w., hierdeur verval hy dan ook maar weer in die ou flater om wins en kapitaalrente te verwar.<sup>40.</sup> Hy sê dan ook sonder meer dat lae winskoerse tot gevolg het dat kapitaal na besighede vloei waar dit 'n hoër winskoers verdien.<sup>41.</sup> Volgens hom neig wins ook om geleidelik te daal.<sup>42.</sup> Hy stem verder ook saam met Ricardo dat wins styg as lone daal, en omgekeerd, maar voeg nl. by dat dit slegs die geval sal wees indien produktiwiteit en belastings onveranderd bly.<sup>43.</sup>

N.W. Senior :

Alhoewel Senior beweer dat „the words capital, capitalist and profit express the instrument, the person who employs or exercises it and his remuneration,”<sup>44.</sup> bedoel hy nie daarmee dat wins die

- 
39. Encyclopaedia Britannica, Byvoegsel 1923. Vgl. in dié verband Cannan : Theories of Production and Distribution, p.292.
40. J.R. McCulloch : Principles of Political Economy, pp.563/5
41. Id., p. 550.
42. Id., p. 328.
43. Id., p. 535.
44. Cannan : Theories of Production and Distribution, p.213.

vergoeding vir 'n besondere diens is wat verrig word nie, dog wel dat wins die vergoeding vir „abstinence" is, lg. definieer hy as : „the conduct of a person who either abstains from the unproductive use of what he can command, or prefers the production of remote, to that of immediate results." 45. Indien daar wel „wins" voorkom wat nie die vergoeding vir hierdie onthouding kan wees nie, noem hy dit eenvoudig „rent" en nie wins nie.

John Stuart Mill :

Mill aanvaar onmiddellik die onthoudingsteorie van Senior. Dit is egter nie blote „abstinence" nie, want the remuneration which is obtained ..... for mere abstinence, is measured by the current rate of interest on the best security". Die winskoers is baie hoër as die kapitaal-rentekoers. Die surplus is gedeeltelik 'n vergoeding vir risikodraging. Die blote uitleen van geld is nie met soveel risiko gemoed as die gebruik van kapitaal in die onderneming nie. 'n Derde element in die wins is die vergoeding vir „exertion".

Die gevolgtrekking waartoe Mill dus geraak, is dat „the three parts into which profit may be considered as resolving itself, may be described respectively as interest, insurance, and wages of superintendence". 46. ( Vandag verstaan ons onder „insurance" 'n kostefaktor.)

Die belangrikste van die drie elemente is die vergoeding vir „superintendence", want die kapitaal-rentedeel van die wins wissel glad nie terwyl die risiko vir verskillende omstandighede ook nie veel wissel

45. N.W. Senior : An Outline of the Science of Political Economy, (1872), p. 58.

46. J.S. Mill : Principles of Political Economy, (1909), pp. 405/407.

nie, maar die „exertion“ wissel wel grootliks van individu tot individu.<sup>47</sup>

Wins is verantwoordelik vir die toedeling van kapitaal en daarom neig wins dus na 'n sekere gemiddelde.<sup>48</sup> Die laagste winskoers wat egter permanent kan bestaan, is net voldoende om, op die gegewe plek en tyd, „abstinence, risk; and exertion impleid in the employment of capital“ te dek.

Ten slotte sê hy : „we thus arrive at the conclusion of Ricardo and others, that the rate of profit depends on wages : rising as wages fall, and falling as wages rise.“<sup>49</sup>

Samevattend kan ons dus sê dat al was daar dan gedurende hierdie bykans 75 jaar, van Smith se Wealth of Nations in 1776 tot Mill se Principles of Political Economy in 1848, geen suksesvolle poging om die begrippe wins en rente op kapitaal van mekaar te skei nie, is daar gedurende hierdie periode baie idees na vore gebring wat vir latere teoretici sou dien as die grondslag vir die opbou van nuwe winsteorieë, en dit is dan ook hierin wat die waarde van die Klassieke tydperk in die ekonomie vir die winsteorieë geleë is.

- 
47. J.S. Mill : Principles of Political Economy, (1909)  
p. 411.
48. Id., p. 412.
49. Id., p. 419

§ 2.3 DIE ONTWIKKELING VAN DIE KLASIEKE  
IDEE SEDERT J.S. MILL SE PRINCIPLES.

Sedert die werk van J.S. Mill was daar egter nog enkele belangrike ekonome wat steeds in 'n meerdere of mindere mate geglo het dat daar 'n direkte verband tussen wins en kapitaal bestaan. So bv. vind ons nog teen die einde van die 19de eeu dat Macvane beweer dat die winsmaker twee bates moes besit, nl. kapitaal (bedoelende sy eie) en opleiding.<sup>50</sup> Omstreeks dieselfde tyd het Hawley, terwyl hy die risiko-teorie verduidelik het, beweer dat "probably 90 percent of what is risked is capital".<sup>51</sup>

In die laaste jare van daardie eeu het Hadley, by die bespreking van netto wins, dit beskou as abnormale kapitaal rente - 'n surplus bo en behalwe gewone kapitaalrente en gevolglik in nou verband met kapitaal.<sup>52</sup>

In sy Theory of Political Economy was Jevons ook nie veel duideliker oor wat wins is nie en praat hy van "the rate of profit or more strictly the rate of interest".<sup>53</sup> Later kom hy egter tot die gevolgtrekking dat wins 'n premie vir die versekering teen risiko is.<sup>54</sup>

- 
50. S.M. Macvane : The Theory of Business Profits", Quarterly Journal of Economics, vol. VIII, 1887.
51. F.B. Hawley : The Risk Theory of Profit", Quarterly Journal of Economics, vol. VIII, 1893.
52. Hadley : Economics, p. 267.
53. W.S. Jevons : Theory of Political Economy, p. 253.
54. Id., pp. 269/70.

Cairnes het 'n soortgelyke standpunt ingeneem nl. dat wins en kapitaal in direkte verband tot mekaar staan, en volgens aanhalings wat hy in sy werk, Some Leading Principles of Political Economy, uit anderskrywers doen blyk dit dat sommige ekonome van sy tyd in hierdie standpunt dit met hom eens was. Böhm-Bawerk het ook sonder twyfel in sy hoofstuk oor The Profit of Capitalist Undertaking<sup>56</sup> wins en kapitaalrente met mekaar verwar.

Selfs meer moderne ekonome het tot onlangs nog die standpunt ingeneem dat daar 'n direkte verband bestaan tussen wins en kapitaal. Dit is bv. die geval met prof. Cannan. In sy Theories of Production and Distribution maak hy ook nog geen melding van kapitaalrente nie.<sup>57</sup>

Sydney Webb<sup>58</sup> („The Rate of Interest and the Laws of Distribution," Q.J.E., Jan. 1888) handhaaf ook nog die bogenoemde standpunt, terwyl prof. Lavington later ook beweer dat „profit, whether they accrued to the entrepreneur or to the capitalist would be defined as net interest plus the reward for taking risks".<sup>59</sup>

Ongelukkig het dié standpunt soos o.a. voorgestaan deur Lavington ook deurgedring tot aanverwante vakgebiede waar dit vandag nog voortbestaan - veral in die Rekeningkunde. As voorbeeld hier kan ons die standpunt van R.A. Foulke, 'n bekende Amerikaanse rekenmeester, noem, waar

-----

56. Von Böhm-Bawerk : Kapital und Kapitalzins, Boek VI, Hoofstuk 2.
57. Vgl. in dié verband : J.P. Beddy : Profits, p. 42.
58. Sydney Webb : „The rate of interest and the laws of Distribution", Quarterly Journal of Economics, vol III, 1888.
59. Lavington : „An Approach to the Theory of Business Risks", (II), Economic Journal, vol. XXVI, 1926.

hy hom as volg uitlaat : „..... 'profit' as the word is used and practised by accountancy today often represents a combination of economic rent on the value of land in its natural state, and economic profit on invested capital.”<sup>60</sup>. Uit sy verder argumente is dit egter duidelik dat hy glo dat die eerste saak, nl. „economic rent”, onder die benaming wins tuishoort nie en dat wins dus uitsluitlik die vergoeding op belegde kapitaal is.

'n Laaste beskouing waarop ons hier ten slotte wil wys is die sg. uitbuitingsteorie<sup>6</sup> van die sosialiste, waarvan Karl Marx die ver- naamste eksponent was. 'n Stelling soos „the surplus value, or that part of the total value of the commodity in which the surplus labour or unpaid labour of the working man is realized, I call profit”<sup>61</sup> het daar- toe aanleiding gegee dat Marx se teorie vandag bekend staan as die uit- buitingssteorie van wins. As ons egter daarby in gedagte hou dat hy, wanneer hy van die winskoers praat, sê : „I shall always measure profits by the value of the capital advanced in wages,”<sup>62</sup> dan behoort dit duidelik te word dat hy dit nie teen wins het nie maar teen die kapitalis. Hy aanvaar dan ook sonder meer die standpunt van Ricardo dat „if wages fall, profits will rise; and if wages rise, profits will fall”.<sup>63</sup>.

- 
60. R.A. Foulke : „Accounting in a Troubled Economic World”  
American Journal of Economics and Sociology, vol. 13,  
1953, p. 22.
61. K. Marx : Value, Price and Profit, p. 51.
62. Id., p. 54.
63. Id., p. 55.

Afgesien van die teorie van Marx en sy navolgers was daar ook nog ander bargaining-power theories that were also used primarily for the purpose of explaining capital profit", waarvan die teorie van Thorstein Veblen die belangrikste is.<sup>64</sup>

§ 2.4.

SAMEVATTING :

Opsommenderwys kan ons sê dat die opvallende element in die winsteorie wat ons tot dusver behandel het (d.w.s. vanaf die Grieke tot by Marx) die direkte verband tussen wins en kapitaal was. Die meeste van die teoretici wat ons tot dusver behandel het, het egter ook nog ander elemente onderskei wat 'n rol speel by die bepaling van die omvang van wins. Van hierdie ander elemente was die idee dat wins op een of ander wyse 'n verband met arbeid het die sterkste ontwikkel. Wins was vir die vergoeding vir 'n besondere diens wat deur die ondernemer verrig moes word. Vir sommige teoretici het hierdie diens uit sg. „superintendence" bestaan en vir ander was dit die funksie van koördinerings. Die tweede van hierdie ander elemente wat dikwels genoem is, maar nooit in uitgewerkte vorm nie, is die toeskrywing van die ontstaan van 'n gedeelte van die wins aan die dra van risiko.

Ten slotte vind ons ook in die werk van sommige teoretici die idee dat wins gewoonlik verdwyn by 'n toename in mededinging. Hierdie laaste drie elemente het dan ook agtereenvolgens die basis gevorm van die winsteorieë wat verder ontwikkel is. In die volgende paragrawe behandel ons dan hierdie standpunte agtereenvolgens.

§ 3. DIE ASSOSIEERING VAN WINS MET DIE  
ARBEID VAN DIE ONDERNEMER :

Teen die laaste dekade van die negentiende eeu het die besef al hoe meer tot ekonome begin deurdring dat wins en kapitaal geen direkte en definitiewe verband met mekaar hoef te hê nie. In die plek daarvan het hulle gereken dat daar een of ander verband tussen arbeid en wins bestaan.

In hierdie paragraaf sal ons probeer aantoon dat die teorieë oor die verband van wins met arbeid eintlik in twee hoofbenaderings ingedeel kan word, nl. diegene wat nie 'n besondere funksie in gedagte gehad het waarvoor wins die vergoeding moes wees nie en dié wat wel 'n besonder arbeidsfunksie as ondernemersfunksies onderskei het, met wins as die vergoeding daarvoor. Die eerste hoofbenadering kan ons weer onderverdeel in drie subgroepe, nl. ten eerste dié persone wat behalwe die verband tussen wins en die arbeid van die ondernemer, ook nog 'n direkte verband tussen dié arbeid en kapitaal gesien het. Ten tweede onderskei ons 'n groep wat beweer dat wins die hele bestuursvergoeding uitmaak, ten derde 'n groep vir wie ondernemersloon die belangrikste element van die wins uitmaak, maar wat ook nog ander elemente van die wins onderskei. Teen die eerste hoofbenadering was daar kritiek en uit hierdie kritiek het die tweede hoofbenadering ontwikkel. Hierdie tweede hoofbenadering kan ons hoofsaaklik behandel aan die hand van F.A. Walker se teorie van „business ability“. Benewens sy eie teorie, behandel ons ook nog die standpunt aan die hand van die volgende teorieë van persone wat Walker se standpunt sonder meer aanvaar het; ten tweede, die teorieë van persone wat sy standpunt alleen met sekere voorbehoude aanvaar het; en ten derde, die teorieë van persone wat behalwe „business ability“ ook nog ander faktore verantwoordelik hou vir die ontstaan van die wins.

§ 3.1. WINS AS DIE VERGOEDING VAN DIE

ONDERNEMER :

(1) Daar was reeds John Stuart Mill wat die verband tussen wins en die vergoeding van die ondernemer meer beklemtoon het as enige ander klassieke ekonoom voor hom. Hy sê nl., soos ons reeds in § 2. 2 aangedui het, dat wins eintlik 'n besondere tipe van loon is waarby 'n kommissie op kapitaal ingesluit is. Hierdie kommissie op kapitaal is die vergoeding vir die tyd, arbeid, vaardigheid en ywer van die kapitalis-in-diensnemer - hoe groter die kapitaal hoe meer moet hy van hierdie tyd en energie van hom bestee by die aanwending daarvan en hoe groter is sy vergoeding (wins), d.w.s. die omvang van die wins word deur die grootte van die diens bepaal, wat op sy beurt weer deur die omvang van die kapitaal bepaal word.

Alhoewel Francis A. Walker teen hierdie tyd reeds aangetoon het dat daar 'n verskil tussen wins en rente op kapitaal bestaan, en ook dat die vergoeding vir „superintendence" en „management" alleen 'n loon regverdig en dus geen bestandeel van die wins uitmaak nie, was daar tog nog persone wat sy standpunt nie wou aanvaar nie.

(ii) So bv. het een groep geglo dat wins die hele bestuursvergoeding uitmaak. Alfred Marshall verteenwoordig hierdie standpunt waar hy beweer dat, indien 'n mens die voordele wat uit spekulاسie ont-

65. F.A. Walker : The Wages Question, (1876); Political Economy, 1883; „The Source of Business Profits", Quarterly Journal of Economics, vol. III, 1888. Walker se teorie as sodanig sal in paragraaf 3.2 behandel word.

staan opsy skuif, "it remains true that competition tends to secure to each what his work adds to the efficiency of production, so much and more".<sup>66.</sup>

(iii) 'n Ander groep persone het die ondernemersloon as die belangrikste element in die wins gesien maar het daarbenewens ook nog die bestaan van ander elemente erken. 'n Belangrike voorbeeld van hierdie standpunt is N.G. Pierson wat as uitgangspunt neem dat "ondernemerswinst" in drie dele verdeel kan word, t.w. vergoeding voor ondernemersrisico, ondernemersloon in engere zin en ondernemerspremie",<sup>67.</sup> nogtans is alles wat die ondernemer geniet wins. Later kom hy tot die gevolgtrekking dat die ondernemersloon eintlik die belangrikste element van hierdie totale wins is, soos uit die volgende woorde blyk : "Zoo blijft de belooning van arbeid als hoofbestanddeel der ondernemerswinst over," en dit word dan ook beheers deur dieselfde wette as lone.<sup>69.</sup> Ook H.R. Seagar was hierdie mening toegedaan en het beweer dat daar 'n minimum wins onderskei kan word wat as die vergoeding vir die ondernemer se diens gesien moet word.<sup>70.</sup> Hierbenewens sien hy egter ook nog 'n ander kategorie wat ontstaan a.g.v. verandering en afwesigheid van volmaakte mededinging.

Alhoewel Adam Smith reeds in sy Wealth of Nations kritiek uitgespreek het oor die verwarring tussen loon en wins, was dit, behalwe Walker, eintlik F.B. Hawley wat hierdie standpunt die sterkste aangeval het deur daarop te wys dat daar geen besondere funksie is wat die entrepreneur verrig wat nie ook deur 'n gesalarieerde amptenaar verrig kon word nie, en

66. A. Marshall : "Wages and Profits", Quarterly Journal of Economics, vol. III, 1888.

67. N.G. Pierson : Staatshuishoudkunde, (1884), vol. I, deel I, pp. 218/19.

68. Id., p. 238.

69. Id., p. 228.

70. H.R. Seagar : Introduction to Economics, Hoofstukke 9 en 10.

wat dus daarop neerkom dat die vergoeding van die entrepreneur 'n blote loon is wat op dieselfde beginsels as ander lone bepaal word.<sup>71.</sup>

Alhoewel hierdie kritiek van Hawley die belangrikste kritiek teen die standpunt is, nl. dat die funksie van die entrepreneur ook deur 'n gesalarieerde amptenaar verrig kan word, sou dit nie noodwendig beteken, soos Beddy<sup>72</sup> (Profits) beweer dat hierdie teorie nog 'n bestaansreg het indien bewys kan word dat daar sekere funksies is wat die entrepreneur moet verrig nie. Wat Beddy, en baie ander ekonome saam met hom, blykbaar nie in gedagte hou nie, is dat die wins wat in die praktiese lewe ontstaan nie noodwendig aan die persoon wat vir die ontstaan daarvan verantwoordelik was toegewys sal word nie. Al sou daar dus funksies wees wat alleen deur 'n entrepreneur verrig kan word, sou dit nog nie beteken dat die vergoeding vir hierdie funksies noodwendig in die vorm van 'n wins moet wees nie. Dit kan 'n gewone loon wees.

Behalwe prof. Taussig wat met die herdruk in 1911 van sy Principles nog gereken het dat dit die beste sou wees om alle ondernemingsinkomstes as vergoeding vir arbeid te reken, niesteenstaande die belangrikste element van die wins ontstaan a.g.v. „efficiency” en „ability”<sup>73</sup> het alle moderne ekonome blykbaar hierdie standpunt verwerp.<sup>74.</sup>

Die vae hoop dat daar moontlik tog een of ander funksie is wat alleen deur die entrepreneur verrig kon word en die besef dat daar

- 
71. F.B. Hawley : „The Fundamental Error of 'Kapital und Kapitalzins'”, Quarterly Journal of Economics, vol. VII, 1892. Hierdie kritiek het voorgekom in sy skerp, en in sommige gevalle ongegronde, kritiek teen E.von Böhm-Bawerk se Kapital und Kapitalzins. Vgl. in dié verband E. von Böhm-Bawerk : „The Positive Theory of Capital and its Critics III”, Quarterly Journal of Economics, vol. X, 1896.
72. Beddy : Profits, pp. 50/51.
73. Taussig : Principles of Economics, vol. II, pp. 193/95.
74. Vgl. H.D. Henderson : Supply and Demand, p. 104, en M.Dobb : Capitalist Enterprise and Social Progress, p. 19.

geen ooreenkoms tussen kapitaalrente en wins is nie, het die ekonome teen die einde van die vorige eeu aangespoor om duidelikheid te probeer kry oor wat eintlik die funksies van die entrepreneur is, en die resultaat van die strewe was weer 'n hele paar uiteenlopende winsteorieë. F.B. Hawley het gevoel dat die besondere funksie van, die ondernemer die dra van risiko was; (vgl. Hoofstuk II ) J.B. Clark het besluit dat dit 'n blote oorskot is wat a.g.v. dinamiese oorsake ontstaan nadat die ander produksiefaktore volgens hulle besondere produktiwiteit vergoed is; (vgl. Hoofstuk II) J.A. Schumpeter het geglo dat die oorsprong van die wins in die invoering van nuwighede ("innovations") geleë was; terwyl F.A. Walker, gevoel het dat wins eintlik die vergoeding vir besondere ondernemersbekwaamhede is.

§ 3.2 WINS AS DIE VERGOEDING VIR ONDERNEMERS-

BEKWAAMHEID :

Volgens Walker is die funksies van die ondernemer dan om te voorsien in „technical skill, commercial knowledge and powers of administration, to assume responsibilities and provide against contingencies, to shape and direct production and to organise and control the industrial machinery”.<sup>75</sup> Die entrepreneur is dus die „master of the situation”<sup>76</sup> en vir sy aandoel in die opbrengs van die onderneming ontvang hy die wins. Maar hoe ontstaan hierdie wins? Volgens Walker ontstaan dit deur die suksesvolle bestuur van 'n onderneming onder toestande van vrye mededing-

75. F.A. Walker : Political Economy, p. 233.

76. Id., p. 234.

ing, wat te wyte is aan exceptional abilities or to exceptional opportunities.<sup>77</sup> Hiervan is e.g. die belangrikste.<sup>78</sup> Hoe word hierdie wins dan gemeet? Volgens hom is dit die verskil in vergoeding van die sg. no-profit"-entrepreneur en dié entrepreneur met 'n hoër bekwaamheid. Eers genoemde persoon se vergoeding is, a.g.v. onderlinge mededinging onder entrepreneurs, net sy "necessary subsistence" (in die vorm van 'n gewone loon) en niks meer nie<sup>79</sup> en hierdie "meager compensation" kan ons "as constituting no profits at all" beskou. "From this low point upwards, we measure profits".<sup>80</sup>

Wat is dan die aard van die wins volgens Walker?

"Profits ..... partake largely of the nature of rent, being a species of the same genus", en gevolglik vorm wins ook geen bepalende faktor by die pryse van die produkte van die onderneming nie, maar die wins word deur die pryse bepaal. 'n Ander konsekwensie hiervan is dat wins geen vermindering van lone tot gevolg kan hê nie.<sup>81</sup> Lone is die vergoeding nadat die ander drie distribusie-elemente, t.w. wins, kapitaal-rente en huur, van die opbrengs afgetrek is.<sup>82</sup>

(i) PERSONE WAT WALKER SE STANDPUNT AANVAAR HET :

In hierdie standpunt is Walker gesteun deur mense soos

77. F.A. Walker : Political Economy, p. 236.

78. Id., p. 237.

79. Id., p. 238.

80. Id., p. 239.

81. Id., p. 236.

82. F.A. Walker : "The Source of Business Profits", Quarterly Journal of Economics, vol. II, 1887, p. 279.

A.W. Flux,<sup>83</sup> wat geglo het dat die wins bepaal word deur die „superiority” van die entrepreneur,<sup>84</sup> en Sir J.A.R. Marriott,<sup>85</sup> wat wins toegeskryf het aan die „differential skill” van die ondernemer<sup>86</sup> prof. Kirkaldy<sup>87</sup> wyk ook nie ver van hierdie standpunt af nie, waar hy beweer dat die ondernemer wins ontvang vir „successful organization”.<sup>88</sup>

(ii) PERSONE WAT WALKER SE STANDPUNT MET SEKERE

VOORBEHOUDE AANVAAR HET :

Die teorie van Walker is egter nie altyd so geredelik en sonder voorbehoud soos in bogenoemde gevalle aanvaar nie. Vir baie was die teorie egter aanneemlik mits sekere veranderinge aangebring kon word. Een van hierdie persone was Alfred Marshall. In die Quarterly Journal of Economics van 1887 beweer hy nl. dat hy bereid is om Walker se teorie te aanvaar met sekere voorbehoude, nl. (i) dat Walker „superior education” ook in berekening moet bring as 'n saak wat tot wins aanleiding gee, en (ii) dat Walker nie wins as die surplus bo die inkomste van die „no-profit”-entrepreneur moet sien nie, maar wel as die surplus bo die inkomste van die „average” ondernemer.<sup>89</sup> M.a.w., die wins wat met „rent” ooreenstem is die bedrag wat meer is as dit wat deur die „representative” onderneming ontvang word, d.w.s. die onderneming „working under the least advantageous conditions in

- 
83. A.W. Flux : Economic Principles.
84. Id., p. 153.
85. J.A.R. Marriott : Economics and Ethics.
86. Id., p. 146.
87. Kirkaldy : Wealth.
88. Id., p. 137.
89. A. Marshall : „The Theory of Business Profits”, Quarterly Journal of Economics, vol. II, 1887.

respect of the assistance that derives from the strictly limited resources of nature but under average conditions as regards managerial capacity and human qualities in general".<sup>90.</sup>

(iii) ANDER FAKTORE BEHALWE "RENT OF ABILITY" :

Naas Marshall was daar ook nog ander persone wat behalwe die sg. "rent of ability" van Walker ook nog ander oorsake onderskei het wat vir die ontstaan van die wins verantwoordelik sal wees.

(a) So bv. het Carver in 1901 beweer dat wins eintlik die betaling is vir "superior foresight and managerial skill, even though we admit that the entrepreneur is essentially a risk taker".<sup>91.</sup> In 1904 beweer hy egter dat die ondernemer se beloning vir sy "superior organisation and management" van die produksiefaktore 'n loon is en dus nie 'n deel van die wins vorm nie,<sup>92</sup> die wins is eintlik die gevolg van : -

(i) "Superior knowledge" wat die ondernemer in staat stel om beter as die ander ondernemers te weet wat die grensproduktiwiteit van die produksiefaktore is en hom in staat stel om l.g. te "out-bargain";

(ii) kullery ;

(iii) monopolie of "terrorism" ;

(iv) onsekerheid en risiko, wat daartoe lei dat die produksiefaktore minder aanvaar as wat hulle miskien op die lang duur sou kon verkry het; en

90. Robertson, Shove en Sraffa : "Increasing Returns and the Representative Firm", Economic Journal, vol XXX, 1930.

91. T.N. Carver : "The theory of Profit", Quarterly Journal of Economics, vol. XVI, 1901.

92. T.N. Carver : The Distribution of Wealth, (1904) pp. 262/63.

- (v) „superior ability" wat die ondernemer in staat stel om sy risiko minder te maak as dié van die ander ondernemer.<sup>93</sup>
- (b) In dié verband het ons ook reeds daarop gewys dat die belangrikste element van die wins vir Pierson in die ondernemersloon gelê het, maar dat hy daarbenewens ekstra wins toegeskryf het aan 'n risikopremie en „ondernemersrente" waarvan l.g. die belangrikste was.<sup>94</sup>
- (c) Ook Foreman sorteer onder hierdie groep. Hy reken dat „ability" iets is wat baie skaars is en praat van die „inventive power" van die entrepreneur wat hom onderskei van die blote bestuurder.<sup>95</sup>
- (d) Pantaleoni maak 'n verdere onderskeid m.b.t. die wins deur dit te beskou as slegs die „gains which arise from the superior natural ability of the entrepreneur", as iets verwant aan die begrip „rent". As die „superiority" egter ontstaan a.g.v. opleiding of onderwys is dit bloot rente op kapitaal.<sup>96</sup>
- (e) 'n Besondere teorie in hierdie verband is dié van Macfarlane. Hy aanvaar Walker se standpunt maar meen dat wat Walker wins noem, eintlik „entrepreneur's rents" genoem moet word en dat die term wins „be restricted to those monopoly surpluses that enter into the determination of price."<sup>97</sup> Hierdie surplusse maak hulle verskyning in alle tipes „scarcity goods", d.w.s. goedere het 'n „scarcity value" omdat dit nie „freely reproduceable" is in die sin waarin die klassieke ekonome die term gebruik het nie.

93. T.N. Carver : The Distribution of Wealth, (1904)p.286.
94. N.G. Pierson : Staatshuishoudkunde, vol I, pp. 232/36. Hy analiseer selfs die „bekwaamhede" verder as Walker.
95. Foreman : „A division among theorists in their analysis of profits", Quarterly Journal of Economics, vol. XXV, 1919.
96. Pantaleoni : Pure Economics, p. 281 en 283.
97. C.W. Macfarlane : Value and Distribution, p. 120; aangehaal deur W.A. Scott : The Development of Economics, p.487.

In die produksie van al hierdie goedere is daar 'n monopolie-element teenwoordig, nl. die voorraad wat beperk of gekontroleer is in so 'n mate dat die prys selfs op die grens, 'n surplus bo produksiekoste gee, en hierdie surplus is dan eintlik die wins.

Sommige ekonome het Walker se teorie van „rent of ability“ baie sterk gekritiseer. Die vernaamste onder hulle was miskien Macvane wat Walker daarvan beskuldig het dat hy nie duidelik genoeg gestel het wie die „no-profit“-entrepreneur is nie.<sup>98</sup> Buitendien betwyfel hy dit of dit wel hierdie persoon is wat die winste sal bepaal. Volgens Walker maak die bekwamer entrepreneurs hulle winste deur teen pryse te verkoop wat bestaan uit „that portion of the supply which is produced with the greatest disadvantage“ d.w.s. die pryse wat die minsbekwame ondernemers vra, terwyl die koste van die bekwame ondernemers baie laer is. Die grensaanbod wat so 'n belangrike rol speel in die bepaling van pryse is nie dieselfde as die totale opbrengs van die minsbekwame entrepreneur nie, selfs nie eers noodwendig die laaste eenheid van sy spesifieke opbrengs nie, want dit mag gebeur dat die bekwame entrepreneur se koste net so hoog styg as die van die minderbekwame ondernemer as produksie verhoog wat sou beteken dat die grensaanbod deur laasgenoemde voorsien word. Dit het Walker egter nie besef nie.<sup>99</sup> Elke ondernemer produseer tot net voor die punt waar kostes van die laaste eenheid hoër is as die inkomste wat daarvoor verkry kan word. Pryse word dus in die korttermyn nie bepaal deur die kostes van die artikels wat teen die hoogste koste deur die „no-profit“ondernemer geproduseer word nie, maar deur die vraag en aanbod op daardie tydstip. Hierdie hele kritiek teen die teorie kom daarop neer dat

98. S.M. Macvane : „The Theory of Business Profits“, Quarterly Journal of Economics, vol. II, 1887.

99. Vgl. J.P. Beddy : Profits, p. 56.

Walker nog nie bekend was met die grensproduktiwiteitsleer nie.

Macvane se belangrikste kritiek was egter dat hierdie teorie nog glad nie die ontstaan en omvang van die wins verklaar het nie maar slegs die verskille tussen die winste van verskillende ondernemers in dieselfde bedryf.

Ook F.H. Knight het die teorie van Walker verwerp omdat hy geglo het dat „the abundance or scarcity of mere ability to manage business successfully exerts relatively little influence on profit”.<sup>100.</sup> Die teorie verloor alle belang omdat Marshall, Clark en Hobson daarop gewys het dat alle inkomes volgens die „rent”-idee bepaal kan word. Gevolglik loop die hele teorie van Walker op 'n loonteorie uit en is die entrepreneur slegs 'n arbeider in soverre dit sy bekwaamhede aangaan, m.a.w. die minsbekwame ondernemer ontvang 'n minimum bestaansvergoeding terwyl die meer bekwames 'n hoër loon as die bestaansminimum ontvang.

Dobb se vernaamste kritiek, wat ook heeltemal gegrond is, is daarteen gerig dat Walker die grens as 'n bepalende faktor vir die omvang van die wins beskou eerder as om dit as 'n bepaalde faktor te sien. „The marginal undertaker is only on the margin because of the relative scarcity of those superior to him..... in an analysis of profits the cause of the limitation of superior undertakers is the crux of the whole matter matter.”<sup>101.</sup> Om te sê die ondernemer se wins word bepaal deur die verskil tussen sy bekwaamheid en dié van die grensentrepreneur, laat net die vraag ontstaan wat dan die oorsaak is van die skaarsheid van bekwame ondernemers, waarvolgens die grens bepaal moet word.

100. F.H. Knight : Risk, Uncertainty and Profit, p. 236.

101. M. Dobb : Capitalist enterprise and Social Progress.  
p. 67.

Die basiese kritiek teen hierdie „rent of ability“ benadering met al sy variasies, is dat hierdie teoretici, soos trouens baie ander van hulle, aanhoudend besig was om wins met die vergoeding van die entrepreneur te verwar. Om daarin te kon slaag, moes hulle dan een of ander besondere funksie vir die ondernemer onderskei om te verrig, of hulle moes sekere bekwaamhede aan die ondernemer toeskryf. Indien 'n mens bereid is om te aanvaar dat entrepreneursvergoeding geen wins as sodanig is wat nóg uit die verrigting van 'n besondere diens, nóg uit besondere bekwaamheid ontstaan nie, dan is dit duidelik dat hierdie vergoeding in die eerste plek as 'n blote loon beskou moet word wat deur die gewone loonwette bepaalbaar is, waarby daar ook 'n winselement ingesluit kan word, bv. 'n bonus uit die wins. (Die omvang en oorsake van hierdie element sal ons in Hoofstuk IV probeer verklaar.) Ondernemerslone is die vergoeding vir die ondernemersfunksie, en die besondere bekwaamhede van 'n entrepreneur bepaal slegs die mate van mededingende krag waaroor hy in die arbeidsmark sal beskik, net soos enige gewone arbeider.

Tot dusver het die verskillende ekonome wat ons hier bespreek het, nog altyd hulle analise gebaseer op die wette wat sou heers in 'n statiese ewewigsposisie. Die teorieë wat ons vervolgens wil bespreek, het juis die ontstaan van die wins daarin gesien dat daar in die praktyk van hierdie statiese toestand afgewyk word en dat die oorsaak van die wins dus in een of ander dinamiese faktor gesoek moet word.

-----oooOooo-----

H O O F S T U K    I I .

'N    GESKIEDKUNDIGE    OORSIG    (VERVOLG).

WINSTEORIEË    MET    'N    DINAMIESE    UITGANGSPUNT    TOT    ONGEVEER    1933.

§ 1.    INLEIDING    :

Die kern-eienskappe van die winsteorieë wat ons tot dusver behandel het, lê in die basiese aannames wat daaraan onderliggend was. Die winsteorieë, as deel van 'n algemene verdelingsleer, was gegrond op sekere aannames wat uit hulle aard staties en in terme van normale ewewigstoestande gebruik was.

Van omstreeks 1870 word daar egter 'n nuwe fase in die ekonomiese teorie betree, toe daar in terme van 'n mikro-ekonomiese maksimalisasie-analise, met die daarmee gepaardgaande outomatiese ewewigsdinamika, geteoretiseer is. Aan die begin was hierdie teoretiese aannames as instrumente van hulle dinamiese analise, egter heeltemal onbuigsaam. Met verloop van tyd het die ekonome egter 'n besef begin kry van die onbuigsaamheid van hulle aannames en tesame daarmee het hulle ook begin besef dat hulle teorieë vir die praktiese lewe nie veel werd was nie. In plaas daarvan was 'n sistematiese dinamiese analise noodsaaklik. Alleen op hierdie wyse sou hulle in staat wees om hulle aannames van algemene of gedeeltelike ewewig te laat vaar.<sup>1</sup>

1.    Vgl. T.W. Hutchinson : A Rieview of Economic Doctrines, 1870 to 1929, p. vi.

Die gevolg hiervan met betrekking tot die winsteorieë was dan dat daar min of meer gelyktydig (in die dekade net nadat die teorie van Walker verskyn het) 'n hele reeks nuwe teorieë na vore gebring is, wat almal in meerdere of mindere mate 'n dinamiese uitgangspunt gehad het. Die teorieë het aan die een kant bestaan uit 'n heeltemal suiwer dinamiese benadering, wat die ontstaan van die wins uitsluitlik toegeskryf het aan die dinamiese aspekte van die ekonomie, nl. die teorie van John Bates Clark en tot 'n mate ook dié van Eugene von Böhm-Bawerk, wat in later jare ook weer in gewysigde vorm deur Joseph A. Schumpeter na vore gebring is. Verder het Alfred Marshall probeer om 'n mate van versoening van die klassieke standpunt, sowel as dié van Walker, met hierdie dinamiese benadering te bewerkstellig. Aan die ander kant was daar weer F.B. Hawley en veral later Frank H. Knight wat respektiewelik wins toegeskryf het aan die risiko's en onsekerhede wat inherent verbonde is aan 'n dinamiese ekonomie. 'n Ander groep ekonome het die kenmerkende eienskap van die dinamiese ekonomie gesien as die beperking van mededinging, natuurlik of kunsmatig, en het wins dus as die oorsaak van hierdie gebrek aan mededinging gesien en terselfdertyd ook die gevolg van die beperking van toetrede tot die werk. Die voorstanders van die standpunt was veral Pareto, Joan Robinson en E. Chamberlin.

Sedert dié uiteensetting van hulle standpunte, was daar heelwat verfynings daarvan wat ons egter in die volgende hoofstuk sal behandel.

In hierdie hoofstuk beperk ons dus die aandag by die vernaamste aspekte van die genoemde teorieë.

§ 2. DIE SUIWER DINAMIESE BENADERING :

§§ 2.1 J.B. CLARK :

Een van die grootste gebreke in die teorie van Walker waarop ons gewys het, was die gebrek aan 'n suiwer grensproduktiwiteits-analise. J.B. Clark was een van die ekonome wat hierdie gebrek ingesien het, en die gevolg was dat hy 'n poging aangewend het om self 'n grensproduktiwiteitsteorie uit te bou,<sup>2</sup> wat hy dan ook op sy winsteorie van toepassing gemaak het. Die feit dat hy sy algemene verdelingsleer op 'n grens analise gebaseer het, neem egter nog nie weg nie dat die belangrikste kenmerk van sy winsteorie die feit is dat wins uitsluitlik sy ontstaan te danke het aan dinamiese toestande.

Die verskillende elemente van Clark se verdelingsleer is uiters nou met mekaar verbind en berus hoofsaaklik op die idee van grensproduktiwiteit. Daar bestaan nl. 'n natuurlike wet in die ekonomie, en dit is die funksie van hierdie wet „to separate the gross earnings of society into three generic shares that are unlike in kind. It causes the whole annual gains of society to distribute themselves into three great sums - general wages, general interest and aggregate profits".<sup>3</sup> Dit is onderskeidelik „the earnings of labor, the earnings of capital and the gains from a certain co-ordinating process that is performed by the employers of labor and the users of capital. This purely coördinating work we shall call the entrepreneurs' function, and the reward for it we shall call profits." Die koördineerende funksie sluit op sig self

2. In dié verband noem Joseph Schumpeter hom „last of the claimants to independent discovery of the principle of marginal analysis and architect of one of its most significant structures". History of Economic Analysis, p.868.
3. Huur moet beskou word as 'n deel van die kapitaal-rente. J.B. Clark : The distribution of Wealth, (1899), p. 2.

geen arbeid in nie en ook nie die besit van kapitaal nie : „it consists entirely in the establishing and maintaining of eefficient relations between the agents of production".<sup>4</sup> Die entrepreneur, net soos die ander produksie-faktore, ontvang net watsy bepaalde funksie tot die produksie-proses bydra, want, sê Clark, „where natural laws have their way, the share of income that attaches to any productive function is gauged by the actual product of it".<sup>5</sup>

Clark beweer dat hierdie natuurlike wette nie in die praktiese lewe hulle natuurlike gang gaan nie maar hulle word deur verskillende omstandighede beïnvloed. Voordat hierdie dinamiese aspekte van die praktiese lewe duidelik verstaan kon word, was dit egter nodig om eers vas te stel wat die werking van die natuurlike wette sal wees by die afwesigheid van dinamiese faktore. Dit het daartoe gelei dat hy eers sy teorie van die statiese gemeenskap ontwikkel het, wat weer op sy beurt as die uitgangspunt van sy hele verdelingsleer gedien het.

Nadat Clark rente en lone onder hierdie statiese toestand ondersoek het en besluit het dat dit bepaal word deur die beginsel van „Final Specific Productivity",<sup>6</sup> kom hy tot die gevolgtrekking dat in die statiese gemeenskap, d.w.s. „if society were without changes and disturbances, if competition were absolutely free, and if labor and capital were so mobile that the slightest inducement would cause them to pass from one branch of business to another, there would be no true profits in any business, and labor and capital would create and get the whole social income".<sup>7</sup> Die rede waarom hier (onder die

4. Huur moet beskou word as 'n deel van die kapitaalrente.  
J.B. Clark : The distribution of Wealth, (1899), p.3.

5. Id., p. 3.

6. Id., p. 67.

7. Id., pp. 75/76.

die statiese toestande) geen wins moontlik is nie, is omdat die bestuurder a.g.v. volmaakte mededinging niks meer sal kry as die loon vir die arbeid wat hy verrig nie. In die statiese gemeenskap was daar dus geen suiwer wins nadat die bestuurder vir sy arbeid en „superintendence” betaal is nie. Daar is trouens hier ook geen koördinerende funksie noodsaaklik nie, want die ander produksiefaktore produseer reeds teen 'n maksimum produktiwiteit en daarom is daar dan ook geen wins nie.<sup>8.</sup>

Daar is egter verskillende faktore wat die werklike lewe laat afwyk van hierdie teoreties statiese-aannames, nl:

1. Groei van die bevolking - Die aanbod van arbeid neem toe en dit gee op sigself aanleiding tot aanhoudende verandering.
2. Toename van kapitaal - Die hoeveelheid kapitaal neem toe en hierdie verandering versteur die statiese ewewig en noodsaak heraanpassing.
3. Veranderinge in metode - veral met betrekking tot produksie.
4. Veranderinge in organisasie.
5. Veranderinge in verbruikersvoorkeur - nie alleen die omvang van verbruikersvoorkeur nie maar ook hulle kwaliteit verander.<sup>9.</sup>

Die funksies van die ondernemer is nou verbonde aan hierdie veranderinge. Waar die entrepreneur in die statiese gemeenskap passief is, d.w.s. waar hy alleen gewone arbeid en „superintendence” verrig, is dit sy funksie om onder hierdie dinamiese toestande die „supreme decisions” te maak „which now and again lead to changes in the business,” en hierin bestaan die koördinerende funksie wat die entrepreneur verrig.<sup>10.</sup>

- 
8. J.B. Clark : Essentials of Economic Theory, p. 123.
  9. Id., pp. 203/206. Vgl. ook : The Distribution of Wealth, p. 56.
  10. J.B. Clark : Essentials of Economic Theory, p. 123.

In die dinamiese toestande hoef die entrepreneur volgens Clark geen kapitaal te besit nie en ook geen arbeid te verrig nie, want wins hou geen verband met kapitaal of risiko of arbeid nie.<sup>11</sup> Want sê hy : the reward of risktaking belongs to the capitalist. The entrepreneur is the co-ordinator of capital and labor, and nothing more". Sy vergoeding hiervoor is "a product of unbalanced forces and exists under natural law, only while society is changing".<sup>12</sup>

Afgesien van die feit dat Clark die wins dus as 'n dinamiese vergoeding sien, is dit ook eintlik 'n oorskot nadat rente en lone betaal is "the only kind of income that is residually determined".<sup>13</sup> Dit sou egter verkeerd wees om te beweer, soos Beddy doen, dat wins volgens hom "is never determined in any way other than mere subtraction".<sup>14</sup> Soos ons reeds daarop gewys het, het Clark, afgesien van die residuele aard van die wins, ook nog aangevoer dat wins bepaal kan word deur die bydrae van die ondernemer deur sy koördinerende funksie tot die produksie, en wel volgens die wet van finale produktiwiteit.<sup>15</sup>

#### KRITIEK OP CLARK :

##### (a) ALGEMENE KRITIEK TEEN SY VERDELINGSLEER :

M. Dobb beskuldig Clark daarvan dat dit nutteloos is om te beweer dat die vergoeding van elke produksiefaktor volgens sy produktiewe bydrae bereken word indien hy nie ook sê waarin die besondere produktiwiteit van elke faktor geleë is nie en kragtens watter reg of

11. J.B. Clark : "Insurance and Business Profit", Quarterly Journal of Economics, vol. VII, 1892.

12. Economic Essays Contributed in Honor of J.B. Clark; aangehaal deur J.P. Beddy : Profits, p. 76.

13. J.B. Clark: The Distribution of Wealth, p. 203.

14. J.P. Beddy : Profits, p. 76.

15. J.B. Clark : The Distribution of Wealth, p. 3.

mag elke faktor dan daarin slaag om wel sy regmatige deel te bekom nie.<sup>16</sup> Alhoewel baie algemeen, is hierdie kritiek nogtans juis. Veral die vraag : waarin die besondere produktiwiteit van elke faktor geleë is moet pertinent beantwoord word.

Ander kritici van Clark was egter meer op die man af.

(b) KRITIEK TEEN SY TOEGEHOORENDE APPARAAT EN

METODE :

(1) Die idee van die statiese gemeenskap :

Verskillende ekonome, waaronder T.N. Carver, het gevoel dat sy hele idee van 'n statiese gemeenskap nie geregverdig is nie.<sup>17</sup> Marshall het dan ook daarteen beswaar gemaak dat die stelsel te abstrak is en dit het ook te veel afgewyk van sy idee van die „representative firm“.<sup>18</sup> Sy idee van die statiese gemeenskap het ook te veel verskil van dié van die klassieke in soverre as wat lg. kapitaal en bevolking as veranderende groothede gesien het. Die model van Clark beskou Robbins dus net as van toepassing op die korttermyn terwyl die model van die klassieke met

-----

16. M. Dobb : Capitalistic Enterprise and Social Progress, p. 67.

17. J.B. Clark : The Distribution of Wealth, p. 114.

18. L. Robbins : „The Representative Firm“, Economic Journal, vol. XXVIII, 1928.

voordeel in die langtermyn gebruik kon word. Omdat Clark nie sy statiese gemeenskap duidelik gedefinieer het nie, het dit tot baie verwarring gelei.<sup>19.</sup>

Kaldor wys verder daarop dat ondernemings steeds groei en gevolglik moet die analise in die ekonomie gaan om die aanpassing van die bestaande stelsel by dinamiese verandering en onvolmaakte kennis. Gevolglik sou dit geen waarde hê om van 'n statiese model gebruik te maak nie. Dit word ontken dat die langtermyn statiese ewewig en volmaakte mededinging saam kan bestaan, en gevolglik is selfs die basiese aannames van sy stelsel teenstrydig.<sup>20.</sup>

Alhoewel ons nie heeltemal met Clark kan saamstem dat die ekonomiese wette wat in die statiese model na vore kom altyd die onderliggende beginsels vir die dinamiese werklikheid sal vorm nie, is dit tog noodsaaklik dat ons in gedagte moet hou dat alle werklike vordering op die gebied van die winsteorieë sy oorsprong gehad het in die basiese aanname dat wins in die statiese gemeenskap, onder toestande van volmaakte mededinging, nie kan bestaan nie. In hierdie opsig is Clark se model dus geregtig en moet ons hom krediet daarvoor gee.

-----

19. L. Robins : "On a certain Ambiguity in the conception of stationary Equilibrium", Economic Journal, vol. XXX, 1930.

20. N. Kaldor : "The Equilibrium of the Firm", Economic Journal, vol. XXXIV, 1934.

Schumpeter het dit egter betwis dat sy statiese aannames geregverdig was. Hy beskuldig Clark daarvan dat sy aannames „stationary" was en nie „static" nie, terwyl Schumpeter sy eie aannames as „static" beskou, d.w.s. Schumpeter het toestande in gedagte waarvolgens die ekonomiese stelsel homself aanpas by veranderinge in grond en arbeid maar wat nie uit hierdie gegewe veranderinge ontwikkel nie.<sup>21.</sup>

(ii) Verminderde Opbrengs :

Clark se idees van verminderde opbrengs is dikwels in twyfel getrek vir sover hy dit op kapitaal evan toepassing ge- maak het. Veral Taussig het geweier om te aanvaar dat die produktiwiteit van kapitaal sou verminder ( soos Clark beweer het ) indien daar geen verbeteringe of uitvindinge plaasvind nie.<sup>22.</sup>

(iii) Spesifieke Produktiwiteit :

Taussig aanvaar ook nie Clark se idee van spesifieke produktiwiteit nie. Omdat hy Clark se idee van Economiese Oorsaak- likheid (Economic Causation) verwerp, ontken hy dat die spesifieke

21. Doreen Warriner : Schumpeter and the conception of static Equilibrium", Economic Journal, vol. XXXI, 1931; J.A. Schumpeter : "The instability of capitalism", Economic Journal, vol. XXVIII, 1928.

22. Taussig : Principles of Economics, vol. II, boek V. p. 16. -----

produk van arbeid of kapitaal vasgestel kan word.<sup>23</sup> Bowendien ontken hy ook dat kapitaal produktief is behalwe in die opsig waar arbeid d.m.v. die gebruik van gereedskap in diens geneem word. Die produk van arbeid en kapitaal is egter gesamentlik en kan nie geskei word nie.

Alhoewel Clark gereken het dat hy Tauszig se kritiek weerlê het deur aan te dui hoedat die spesifieke produk van elke eenheid van produksie bepaal kan word, deur dit in verhouding tot ander produksiefaktore te neem,<sup>24</sup> was dit nogtans die vernaamste kritiek teen hom deur Hawley,<sup>25</sup> Davenport,<sup>26</sup> Hobson<sup>27</sup> en Valk.<sup>28</sup>

M. Laws beweer egter dat Clark se standpunt in die korttermyn van toepassing is, terwyl dié van Von Wieser, die eintlike eksponent van die spesifieke produktiwiteitsteorie, in die

- 
23. Taussig : Principles of Economics, vol. II, boek V, p. 213.
24. J.B. Clark : The Distribution of Wealth, Hoofstukke 21 tot 24 en J.B. Clark : Essentials of Economic Theory, p. 137.
25. F.B. Hawley : „The controversy about the capital concept“ Quarterly Journal of Economics, vol. XXIII, 1908.
26. Davenport : „Wage Theory and Theories“, Quarterly Journal of Economics, vol. XXXIV, 1919.
27. Hobson : Economics of Distribution, Hoofstuk 4.
28. Valk : Principles of Wages, p. 61.

langtermyn gebruik kan word.<sup>29.</sup>

(c) KRITIEK TEEN SY GEVOLGTREKKINGS :

Die belangrikste gevolgtrekking waartoe Clark in die winsteorie, d.m.v. sy teoretiese apparaat en op grond van sy basiese aannames geraak, staan, soos ons reeds aangedui het, in betrekking tot die funksies en vergoeding van die entrepreneur. Hierteen is daar egter sterk kritiek geopper. Taussig bv. was nie bereid om Clark se skerp verskil tussen wins en bestuurslone te aksepteer nie. Selfs die roetinewerk van die ondernemer maak oordeel en besluite noodsaaklik en daaruit vloei volgens hom die wins dan voort.<sup>30.</sup>

Hawley maak weer beswaar van uit die teenoorgestelde standpunt, nl. dat die funksie van "co-ordination" nie uitsluitlik tot die entrepreneur beperk is nie. Selfs die voorman is

29. M. Laws : „The Difficulty of Imputation“, Economic Journal, vol. XXXIII, 1933. Von Wieser het die bydrae of produktiwiteit van die produk gesien as die waarde wat bygevoeg word by die totale produk deur die opbrengs van die grenseenheid plus 'n ekstra hoeveelheid wat die gevolg is van die meer intensiewe gebruik van die ander produksiefaktore wat reeds in die bedryf is.

30. Taussig : Principles of Economics, Hoofstuk 49.

"co-ordinator" van die arbeid en kapitaal waaroor hy toesig hou.<sup>31.</sup>

Haynes op sy beurt, gaan van die standpunt uit dat die entrepreneur bloot 'n spesiale tipe arbeide is - 'n arbeider wat toegang het tot kapitaalbronne. "(Profit) is the reward that comes to entrepreneur on account of the special advantage which he has, to use his talents and employ his capital from the fact that he is both labourer and capitalist".<sup>32.</sup>

Die beswaar van prof. Edgeworth teen Clark was weer dat dit onmoontlik is om tussen kapitalis en entrepreneur te onderskei.<sup>33.</sup>

Ook Beddy voel dat die koördinering bloot net besondere arbeid is wat deur lone vergoed moet word. Buitendien is die entrepreneur vir Clark so "shadowy a being" dat hy nie kan sien hoedat 'n deel van die nasionale inkome aan hom toegedeel kan word nie.<sup>34.</sup>

- 
31. F.B. Hawley : The Risk Theory of Profit, p. 472; aangehaal deur J.P. Beddy : Profits, p. 77.
32. John Haynes : "Risk as an Economic Factor", Quarterly Journal of Economics, vol. IX, 1895, p. 412.
33. Edgeworth : Papers relating to Political Economy, vol. I, p. 48.
34. J.P. Beddy : Profits, pp. 78/81.

Hierdie ekonome het almal rede gehad vir hulle kritiek teen Clark se standpunt t.o.v. die wins; nogtans kan hulle kritiek weer gekritiseer word op grond daarvan dat hulle almal nog min of meer klassieke standpunte onderskryf het. Hierteen het ons reeds in § 2 beswaar gemaak. Die eintlike basiese kritiek teen Clark se teorie is dat die wins nie geassosieer moet word met die ondernemer of sy funksies of sy beloning as sodanig nie. Sy vergoeding mag wel 'n element van wins inhou, terwyl 'n deel van sy funksies ook die direkte beïnvloeding van inkomstes en kostes kan wees, maar sy vergoeding is grootliks 'n blote loon, net soos sy funksie grootliks uit 'n blote vorm van arbeid bestaan.

Die teorie van Clark het nogtans baie waarde omdat dit, afgesien van die gegronde kritiek daarteen, daarin slaag om die dinamiese benadering tot die wins in sy suiwerste vorm weer te gee. Al die ander ekonome wat 'n dinamiese teorie ontwikkel het, het telkens ook 'n besondere begrip ontwikkel wat in verband met die verskil tussen statiese en dinamiese toestande in die gedrang kom en waaraan hulle dan die wins toegeskryf het terwyl dit vir Clark suiwer die verskil was tussen die teoreties-statische toestand en die dinamiese toestand, wat in die praktyk aangetref word. In die verskil tussen dinamiese en statiese toestande vind ons dan 'n basiese element wat in elke winsteorie aanwesig moet wees.

### § 2.2. E. von Böhm-Bawerk :

By Von Böhm-Bawerk is daar, veral in sy Positive Theory of Capital, geen duidelike onderskeid tussen wins en kapitaal-rente nie. Nogtans is wat hy wins van die kapitalistiese onderneming noem, eintlik die gevolg van die dinamiese ontwikkeling van die ekonomie. Vir hom berus die dinamiese aspek van die ekonomie in die verskil in waardes wat die gevolg is van tydsverloop. „The source of

entrepreneurs' profit was the fact that things do not work out as planned, and persistence of positive profits in a firm was due to better-than-normal judgement." Wins is dan ook vir hom „literally, a profit from the increment of value of the future commodity transformed, in the hand of the undertakers into a finished present good."<sup>35</sup> „As time passes it cancels the causes by reason of which the then future commodity suffered a shrinkage of value, and brings it up to the full value of the present good. The increment of value is the profit of capital." 'n Verdere voorwaarde hierby is egter dat die goedere „must not remain stationary."<sup>36</sup>

Schumpeter omskryf Von Böhm-Bawerk se teorie as 'n friction or uncertainty theory".<sup>37</sup> Die bydrae van Von Böhm-Bawerk lê miskien daarin dat hy op die onsekerheid in die dinamiese toestand gewys het, wat aanleiding sou gee tot die ontstaan van die wins.

### § 2.3. J.A. Schumpeter.

Schumpeter se winsteorie verskil nie veel van die van Clark nie, soos hy self dan ook geredelik erken.<sup>38</sup>

„Competition on the one hand and imputation on the other" het tot gevolg dat daar in die „circular flow" van die ekonomiese lewe geen plek vir wins is nie. Daar kan dus geen surplus wees van inkomstes bo uitgawes nie, geen oorskot van die waarde van die produk bo die waarde van die dienste van arbeid en grondstowwe wat

35. E. von Böhm-Bawerk : Positive Theory of Capital ; vertaal deur W. Smart, (1888), p. 303.

36. Id., p. 302.

37. J.A. Schumpeter : History of Economic Analysis, p. 893.

38. J.A. Schumpeter : The Theory of Economic Development, vertaal deur Redvers Opie, (1911); voetnota onder p. 128 van die 1949-uitgawe.

daarin opgesluit is nie. „The value of the original means of production must attach itself with the faithfulness of a shadow to the value of the product, and could not allow the slightest permanent gap between the two to exist.”<sup>39</sup>.

In 'n ontwikkelende ekonomie is verandering egter essensieel, en dit word moontlik gemaak deur nuwe kombinasies van bestaande goedere" te bewerkstellig. Hierdie funksie hoort tuis by entrepreneurs en word moontlik gemaak deur die invoering van nuwigheede of innovasies. In Schumpeter se eie woorde : „These individuals have done nothing but employ existing goods to a greater effect, they have carried out new combinations and are entrepreneurs in our sense. Their gain is an entrepreneurial profit”,<sup>40</sup> 'n surplus „to which no liability corresponds”.<sup>41</sup> Die surplus is alleen moontlik indien aan die volgende vereistes voldoen word : -

(i) Die prys van die produk mag nie daal wanneer die aanbod, a.g.v. die nuwe kombinasies, verhoog word nie, of in elk geval moet dit nie soveel daal dat die „greater product per worker brings no greater receipts now than the smaller product obtainable.... before”.<sup>42</sup>.

(ii) Die ekstra koste per dag van die innovasie moet laer bly as die lone van die arbeiders wat ontslaan kon word a.g.v. die nuwe kombinasie of moet in elk geval minder wees as die som wat oorbly nadat vir die moontlike daling in prys van die produk voorsiening gemaak is tesame met die koste van arbeid wat nog verbruik word.

(iii) Daar moet ook nog rekening gehou word met die pryse van die produksiefaktore wat moontlik kan styg a.g.v. die innovasie.

39. J.A. Schumpeter : The Theory of Economic Development, vertaal deur Redvers Opie, (1911); voetnota onder aan p. 160 van die 1949-uitgawe; vgl. ook p. 139.

40. Id., p. 133.

41. Id., p. 132.

42. Id., p. 130.

Eers as al drie hierdie veranderinge in berekening gebring word en kostes bly nog laer as inkomstes, is daar 'n surplus wat wins genoem kan word.

Hier het Schumpeter die basiese grondslag gelê vir enige winsteorie. Om 'n positiewe of negatiewe wins te maak moet koste en inkomste verskil en dit is gewoonlik alleen noodsaaklik in 'n dinamiese wêreld. In die statiese wêreld is daar geen noodsaaklikheid vir afwyking tussen koste en inkomste nie, want almal is bekend met die produksie-prosesse en moontlikhede, en volgens definisie is daar geen moontlikheid om nuwigheide in gebruik te neem nie. In die dinamiese lewe is toestande egter anders, en daar kan dan 'n verskil tussen koste en inkomste kom, wat moontlik gemaak word óf deur 'n daling in koste, óf deur 'n styging in inkomes, óf deur albei. Met verloop van tyd sal haardie surplus of wins geheel en al verdwyn a.g.v. „a complete re-organisation of the industry!“<sup>43</sup>. Die uiteindelijke resultaat, sê hy, „must be a new equilibrium position, in which with new data, the law of cost again rules“.<sup>44</sup> „The incentive to produce more and more products will not cease before this condition is arrived at, nor before price falls as a result of the growing supply“.<sup>45</sup> Vraag en aanbod, d.w.s. mededinging, het dan tot gevolg dat die surplus (wins) van die entrepreneur en sy onmiddellike navolgers verdwyn.

Met hierdie gedagte by Schumpeter van die noodwendige algehele verdwyning van wins, kan ons nie saamstem nie, omdat sy argument onregstreeks op 'n aanname van volmaakte mededinging berus. Dit is intendeel duidelik dat daar in die praktiese lewe baie selde van volmaakte

43. J.A. Schumpeter : The Theory of Economic Development, vertaal deur Redvers Opie, (1911); voetnota onder aan p. 131 van die 1949-uitgawe.

44. Id., p. 131.

45. Id., p. 132.

mededinging sprake is, gedeeltelik omdat daar gedurigdeur 'n risiko- of onsekerheidselement by die invoering van nuwighede teenwoordig is, wat die algemene gebruik van die nuwighede kan beperk, en gedeeltelik ook omdat die ondernemer deur verskillende metodes vir hom 'n eie mark kan ontwikkel waarin mededinging tot 'n mindere of meerdere mate uitgeskakel kan word. Die risiko element word egter deur Schumpeter verontagsaam, want volgens hom is „risktaking in no case an element of the entrepreneurial function. Even though he may risk his reputation, the direct economic responsibility of failure never falls on him“.<sup>46</sup> Hierdie weglating van risiko-aanvaarding as een van die onderliggende faktore by die ontstaan van wins, is dus verantwoordelik vir sy wanopvatting dat die wins slegs van 'n tydelike aard is en op die lang duur heeltemal sal verdwyn. Na ons mening mag wins wel neig om te verdwyn sonder dat dit noodwendig heeltemal hoef te verdwyn. In dié verband is die teorie van Frank H. Knight belangrik.

Dieselfde beswaar wat ons reeds teen ander teorieë gemaak het, geld ook teen Schumpeter se teorie, nl. dat die entrepreneur of entrepreneursfunksie, soos ons dit sien, nie altyd direk vir die totstandkoming van die wins verantwoordelik hoef te wees nie.

Opsommend kan ons sê dat Schumpeter die afwesigheid van die wins in die „circular flow“ hoofsaaklik aan die hand van die idee van imputasie verklaar, terwyl hy beweer dat wins in die dinamiese lewe wat ontstaan a.g.v. innovasie, iets van 'n tydelike aard is, wat a.g.v. mededinging sal verdwyn.

46.

J.A. Schumpeter : The Theory of Economic Development, vertaal deur Redvers Opie, (1911) ; voetnota onder aan p. 137 van die 1949-uitgawe. Schumpeter beklemtoon hierdie saak omdat hy meen dat risikodraging vroeër as 'n entrepreneursfunksie gesien is toe daar nog verwarring tussen die entrepreneur en die kapitalis was en hiervan probeer hy wegkom.

3. ALFRED MARSHALL SE VERSOENINGSBENADERING :

Soos verwag kan word, was dit Alfred Marshall wat die meeste sukses behaal het met die versoening van die klassieke met die dinamiese standpunt. Hierin het hy geslaag, deur sy onderskeid tussen die magte wat meewerk in die kort periode en dié in die lang periode.

Hy begin deur die wins van die ondernemer te definieer as die voordele wat hy ontvang nadat produksiekoste van die bruto inkomste afgetrek is en nadat hy vir sy eie arbeid vergoed is en rente op sy kapitaal ontvang het.<sup>47.</sup>

Sy tweede stap is om die funksies en eienskappe van die ondernemer te definieer. Dit is nl. :

(i) 'n Kennis van sy onderneming en industrie wat hom in staat moet stel om die basiese verandering te voorspel.

(ii) Hy moet 'n natuurlike leier wees en in staat wees om kontrole oor sy onderneming uit te oefen en die eenheid daarvan te bewaar.<sup>48.</sup>

Die mate waarin die ondernemer aan hierdie basiese vereistes voldoen, lei Marshall daartoe om die „rent-of-business-ability” van Von Mangoldt en veral van Walker te aanvaar as gedeeltelike verklaring vir die wins wat op die korttermyn bestaan. Hy beweer dan ook dat „a large share of the income of successful business men is a surplus due to rare natural faculties.”<sup>49.</sup>

Aan die een kan is dit dus duidelik dat die werklike ekonomiese wêreld op een bepaalde moment hom sal leen tot die „rent”

47. A. Marshall : Principles of Economics, (1870), p. 13.

48. Id., pp. 297/8.

49. Id., p. 623.

analise van wins. Sommige ondernemings sal op die grens sukkel om hulle koste en inkomste mekaar te laat ontmoet, terwyl ander a.g.v. verskillende faktore 'n surplus van inkomste bo koste sal geniet. Hulle sal dan 'n hoër wins ontvang wat gelyk sal wees aan die afgeleide voordeel wat hulle geniet t.o.v. die grensondernemings. Aan hierdie wins ken hy die naam „quasi-rent" toe.

Aan die ander kant word hierdie „quasi-rent" in die langtermyn 'n faktor wat die aanbod van nuwe ondernemers sal bepaal. In die langtermyn neig hierdie „quasi-rent" tot normale wins, wat die langtermynaanbodprys van die kommoditeit sal bepaal. Hierdie normale wins is geen surplus nie, maar sal neig tot daardie peil wat net voldoende is om die nodige mededinging van ondernemers tot gevolg te hê. Indien die wins hoër as hierdie peil styg, sal dit self die belangrikste faktor wees om mededinging aan te moedig en om sodoende uiteindelik die wins weer tot die normale peil te verminder.

Mededinging is dus in die langtermyn 'n belangrike faktor, en die enigste werklike vermindering van die normale winskoers kan teweeggebring word deur mededinging, en wel as die produksie van die industrie geleidelik toeneem a.g.v. die invoering van nuwighede. Solank net een ondernemer in die bedryf van hierdie nuwe produksie-metodes gebruik maak (in terme van Schumpeter se analise sou ons dit innovasies noem), dan sal daardie besondere ondernemer die voordeel uit die proses ontvang, maar sodra die nuwe metodes deur die bedryf as geheel toegepas word, gaan dit neig om die normale wins van die bedryf tot 'n laer peil af te dwing. Juis in hierdie opsig lê dan die dinamiese karakter van Marshall se hele teorie.

Die vraag doen hom nou self voor waarom die normale wins dan verskillend is vir verskillende bedryfstakke. Om 'n antwoord hierop te gee, analiseer Marshall wins onder twee hoofde, nl. die jaarlikse koers op die kapitaal wat in die onderneming belê is en die

winskoers op die omset van die kapitaal in die onderneming, d.w.s.

„every time sales are equal to that capital”.<sup>50</sup>

Wins per jaar is gewoonlik hoog in die volgende gevalle : -

(i) Waar die bestuur van die onderneming moeilik is, d.w.s. waar die bestuur oor besondere bekwaamhede moet beskik.

(ii) Waar daar besonder risiko's aan die bedryf verbonde is.

(iii) Waar kapitaal relatief gering is in verhouding met die loonstaat.<sup>51</sup>

Die genoemde drie voorwaardes bring onmiddellik twee sake na vore wat volgens Marshall 'n verdere verklaring regverdig. Ten eerste moet die plek van risiko in die bedryf m.b.t. die wins duidelik gestel word en ten tweede moet daar 'n duidelike onderskeid tussen lone en wins gemaak word.

Met betrekking tot die risiko stem Marshall saam met Hawley dat risiko belangrik is, want sê hy, in die reël is dit gewoonlik waar dat 'n persoon nie tot 'n onsekere onderneming sal toetree tensy „other things being equal, he expects to gain from it more than he would in other trades open to him, after his probable losses had been deducted from his probable gains on a fair actuarial estimate”.<sup>52</sup>

Marshall wys egter daarop dat die Amerikaanse skrywers (bedoelende veral Hawley) die rol van die risiko oordryf omdat hulle standpunt „tends to class the work of management with mere routine superintendence”.<sup>53</sup> Die risiko-element van die wins stem dan ooreen met die koste van 'n assuransie maatskappy, en moet nie as wins nie maar as koste vir die onderneming gereken word en wat aan die ondernemer betaal moet word.

50. A. Marshall : Principles of Economics, (1870) p. 610.

51. Id., p. 612.

52. Id., p. 613.

53. Id., p. 613.

Wat die onderskeid tussen lone en wins betref, wys Marshall daarop dat in gewone ondernemings, waar die risiko nie hoog is nie, die wins eintlik in 'n mate ooreenstem met die loonstaat van die onderneming, omdat die entrepreneur se vergoeding, wat hier feitlik uitsluitlik op grond van „superintendence" toegeken word, min of meer in direkte verhouding sal staan tot dié hoeveelheid arbeid waarvoor hy toesig moet hou.

Wanneer hy die winskoers op omset bespreek, kom Marshall verder tot die gevolgtrekking dat die oorsake wat die normale peil van lone en die verskillende elemente van die wins beheer, in 'n mate ooreenstem. Hy wys egter nogtans daarop dat daar wel deeglik verskille tussen wins en gewone lone bestaan.<sup>54</sup>

#### KRITIEK TEEN MARSHALL SE WINSOPVATTING :

(i) Algemeen : Alhoewel Marshall duidelik probeer het om die verskillende standpunte van sy tyd met mekaar te versoen, het hy nie heeltemal daarin geslaag nie. In sy winsanalise maak hy wel plek vir verskillende elemente, soos besondere bekwaamheid, mededinging, risiko, ens., maar die keuse van die elemente uit elke teorie wat hy maak, is ongelukkig, omdat dit nie altyd die verdienstelikste elemente is wat hy aanvaar nie.

(ii) Mededinging : Volgens Marshall se teorie is dit duidelik dat die aanbodprys van die entrepreneurs dié belangrike element in die bepaling van die wins is, nogtans het hy nie daarin geslaag om duidelik te ontleed wat die eintlike faktore is wat die aanbodprys van entrepreneurs (d.w.s.) die vergoeding vir hulle invoering van nuwig-hede) bepaal nie. Afgesien hiervan neem hy as vanselfsprekend aan dat daar gedurig vrye mededinging of 'n toestand baie naby daaraan sal heers

m.b.t. die dienste van die ondernemers. Hy verloor dus monopolie- en beperkte mededinging-elemente uit die oog; en omdat die markvorm so 'n belangrike rol speel in algemene prysbepaling mag dit hier nie buite rekening gelaat word nie, want wins is tog uitsluitlik die gevolg van 'n manipulasie van waardes soos dit sy uitdrukking vind in pryse.

(iii) Risiko : Ondanks die feit dat hy insien dat risiko belangrik is vir die wins, is die oplossing wat hy aanbied om die plek van die risiko te bepaal, nie heeltemal aanvaarbaar nie. Risiko in die ware sin van die woord is eintlik iets wat versekerbaar is, en sy idee dat die risiko vergoed word deur 'n vergoeding gelykstaande aan die wins van 'n versekeringsmaatskappy, is dus nie ver van die waarheid af nie. Die grootste gebrek in sy teorie in verband met die rol van risiko is egter dat hy geen onderskeid maak tussen risiko wat verseker kan word en onsekerhede waarteen geen versekering moontlik is nie, m.a.w. dat hy geen verskil maak tussen oordraagbare en nie-oordraagbare risiko nie.

Naas die middeweg in die dinamiese winsanalise wat deur Alfred Marshall ontwikkel is, bly daar nou nog twee beskouings oor wat behandeling regverdig. Die eerste is die risiko-en-onsekerheidsbenadering, en die tweede, die mededingingsbenadering.

§ 4. DIE RISIKO-EN ONSEKERHEIDSBENADERING :

§ 4.1. Ontwikkeling voor Hawley se teorie :

Die idee dat vergoeding vir risikoaanvaarding 'n element in die wins uitmaak, bestaan rees baie lank. Soos ons reeds gesien het, het Adam Smith daarvan melding gemaak dat „wins” neig om te varieer in ooreenstemming met risiko.<sup>55</sup> Mill het vergoeding vir risiko ingesluit as 'n deel van die wins;<sup>56</sup> Jevons ken nog 'n belangriker plek aan die risiko-element in die wins toe en McCulluch het selfs sover gegaan om 'n onderskeid tussen versekerbare en onversekerbare risiko as 'n element in sy definisie van bruto wins in te sluit. Soos egter reeds opgemerk, het dit nooit verder gekom by hierdie ekonome as die noem van die risiko's nie. Die aard van risiko is egter nooit geanaliseer nie en gevolglik het die toeskrywing van die ontstaan van wins aan risiko nog geen wetenskaplike analise van „wins” beteken nie.

Eers omstreeks die middel van die 19de eeu het die onderwerp die langverdiende aandag begin geniet. Die risikoteorie wat hieruit voortgevloei het, word gewoonlik geassosieer met die name van Von Mangoldt in Duitsland en Hawley in die V.S.A. as die eerste eksponente. Mangoldt se bydrae is vervat in sy Die Lehre von dem Unternehmergewinn. Volgens hom moet die wins bereken word deur van die opbrengs van die produkte, die arbeidsloon en kapitaal-rente af te trek. Die elemente van die wins bestaan dan uit wat oorbly. Dit word verdeel in : -

- (i) Premie vir onversekerde risiko.
- (ii) Ondernemersrente en ondernemersloon vir die kapitaal

55. A. Smith : Wealth of Nations, Boek I, Hoofstuk 10.

56. J.S. Mill : Principles of Political Economy, p. 405.

en arbeid resp.

(iii) „Ondernemersrent“ of sg. „Selthenheitspraemien“ wat die vergoeding vir skaars produksiemiddele is. Hy verloor egter uit die oog dat die vergoeding vir alle produksiefaktore bepaal kan word deur die skaarste daarvan.

Al wat eintlik vir hom van belang is, is sy analise van risiko en die daaruit voortvloeiende begrip van onversekerde risiko.

Von Mangoldt het egter net die weg voorberei vir Hawley wat met sy Risk, Enterprise and Profit, Enterprise and the Productive Process en verskillende bydraes in The Quarterly Journal of Economics vanaf 1890, bekendheid in dié verband verkry het. Die twisgeskryf wat na aanleiding van Hawley se standpunt ontwikkel het aan die einde van die vorige en begin van hierdie eeue, het heelwat nuwe idees i.v.m. die wins na vore laat kom, wat tot 'n hoër peil van ontwikkeling van die winsteorie gelei het.

#### § 4.2. DIE RISIKOBENADERING VAN HAWLEY :

As uitgangspunt by ons bespreking hier, kan Hawley se eie weergawe van sy standpunt gebruik word, wat as volg lui : -

„This theory (bedoelende sy eie) asserts that the profit of an undertaking, or the residue of the product after the claims of land, capital, and labour (furnished by others or by the undertaker himself) are satisfied, is not the reward of management or co-ordination, but of the risks and responsibilities that the undertaker..... subjects himself to. And as no one as a matter of business, subjects himself to risk for what he believes the actuarial value of the risk amounts to - in calculation of which he is in the average correct - a net income accrues to Enterprise, as a whole, equal to the difference between the gains derived from undertakings, and the actual losses incurred in them.

This net income, being manifestly an undetermined residue, must be a profit, and as there cannot be two undetermined residues in the same undertakings, profit is identified with the reward for the assumption of responsibility, especially, though not exclusively that involved on ownership".<sup>58</sup>.

Hierdie standpunt van hom basser hy op vier basiese aannames, nl. : -

(i) Dat dit wat hy „enterprise" noem en wat vir hom ekwivalent is aan die dra van risiko, 'n produktiewe krag is wat verskillend is van ander produksiefaktore is. Nie alleen is „enterprise as well as land and labor and capital to be considered a productive force" nie,<sup>59</sup> maar in werklikheid is dit ook die enigste reële produksiefaktor, aangesien alle ander faktore slegs „agents" of „tools" is wat alleen nuttig gebruik kan word deur dit te kombineer d.m.v. die „incentive of enterprise".<sup>60</sup>.

(ii) Dat risikodraging die onvermydelike gevolg van dinamiese produksie is. Die wat die risiko's moet dra, het dus 'n gegronde eis vir 'n afsonderlike vergoeding. Hieruit volg dan dat „profit is simply the price paid by society for the assumption of business risks".<sup>61</sup>.

In dié verband moet daar egter in gedagte gehou word dat wins nie 'n blote vergoeding vir die versekering teen risiko is nie, want hierdie risiko's sal die ondernemer nie aanvaar sonder die verwagting dat hy vergoeding sal ontvang wat die aktuariële waarde

58. F.B. Hawley : Enterprise and the Productive Process, pp. 106/7.

59. F.B. Hawley : „Profits and the Residual Theory", Quarterly Journal of Economics, vol. V. 1890.

60. F.B. Hawley : „A Positive Theory of economics", Quarterly Journal of Economics, vol. V. 1902.

61. F.B. Hawley : „The Risk Theory of Profit", Quarterly Journal of Economics, vol. VIII, 1893.

daarvan sal oorskry nie. Om hierdie standpunt te verduidelik, gebruik sy as voorbeeld 'n versekeringsmaatskappy wat 'n premie van 2% vra maar wie se aktuarieel-bepaalde verliese slegs 1% beloop, terwyl die kostes verbonde aan die onderneming slegs  $\frac{1}{2}$ % beloop. Die ander  $\frac{1}{2}$ % is dan wins.<sup>62</sup>

(iii) Dat dierisiko-aanvaarding verbonde aan enige onderneming die essensiële en die enigste fundamentele funksie van die ondernemer is en dat die ander arbeid van die ondernemer maar bloot uit hierdie funksie voortvloei.

(iv) Dat „every business man's subjective valuation of risks is always greater than his actuarial valuation of the same risk“.<sup>63</sup> Die verklaring vir hierdie verskil is daarin geleë dat die dra van risiko lastig is; dit is die oorsaak van baie probleme, angs en ongerief, en dit moet vergoed word deur 'n betaling bo en behalwe die aktuariële waarde van die risiko.

Die direkte uitvloeisel uit hierdie basiese aannames van Hawley was dan dat sy winsteorie in twee dele ontwikkel het.

- (i) Ten eerste was dit 'n vergoeding vir die aktuariële verlies, en
- (ii) dit was terselfdertyd ook 'n aanmoediging tot die dra van die ongerief van die risiko en tot die blootstelling aan die risiko.

Hierdie ondernemingsrisiko, of ook „industrial risks“ soos hy dit soms noem, moes deur die entrepreneur en deur niemand anders gedra word nie, want „the special peculiarity of every business risk is no other than the uncertainty of how the selling price of an

62. F.B. Hawley : „The Fundamental Error of 'Kapital und Kapitalzins'“, Quarterly Journal of Economics, vol. VII, 1892.

63. F.B. Hawley: „Reply to final Objections to the Risk Theory of Profit“, Quarterly Journal of Economics, vol. XVI, 1901.

unsold product will compare with the cost, or how the cost of an unfinished product will compare with its selling price, if the latter has been agreed upon".<sup>64</sup>. D.w.s. die werklike risiko verdwyn eers van die skouers van die entrepreneur wanneer hy sy produk van die hand sit. In die eiendomsreg oor die produk is dus die ondernemer se risiko gevestig!

Die dinamiese aspek van Hawley se teorie is daarin geleë dat hy risikodraging as die onvermydelike vergeseller van dinamiese produksie beskou en dat die persone wat die risiko moet dra 'n gegronde eis vir afsonderlike vergoeding het, nl. wins.

AANHANGERS VAN HAWLEY : Hawley het 'n hele paar aanhangers gehad, waarvan die belangrikste seker T.N. Carver was. Hy aanvaar die standpunt van Hawley sonder enige kwalifikasie, soos uit die volgende woorde blyk : „it (bedoelende risiko) is the reward of this special function which together with the results of superior bargaining, constitutes the peculiar income of the businessman, such an income as is never earned by anyone except a businessman who undertakes risks".<sup>65</sup>.

Kritiek :

Oor die algemeen is Hawley se teorie egter baie sterk gekritiseer. Die belangrikste kritiek in dié verband is die volgende :

(i) Sy teorie is baie oppervlakkig. Böhm-Bawerk beskuldig hom daarvan dat hy in sy teorie gebruik maak van die onthoudingsteorie, die

64. F.B. Hawley : „The Risk Theory of Profit", Quarterly Journal of Economics, vol VIII, 1893.

65. T.N. Carver : The Distribution of Wealth, pp. 277/8.

produktiwiteitsteorie en die gebruiksteorie, sonder dat hy een van hulle deeglik verstaan.<sup>66</sup> Hierdie oppervlakkigheid laat hom dan ook dikwels in moeilikhede beland, moeilikhede wat hy probeer oorkom deur die gebruik van swak voorbeelde.

(ii) Monopolistiese of semi-monopolistiese voordele kan nie deur die teorie van Hawley verklaar word nie. Hy het hierdie probleem ingesien en het probeer om die moeilikheid waarin hy beland het op te los deur 'n heeltemal kunsmatige toerekening van monopolie as 'n vyfde element in die verdelingsleer. Dit ontstaan nie a.g.v. die gebruik van 'n produktiewe bron nie, dit is bloot net 'n distributiewe voordeel en nie 'n vorm van industriële inkome nie. Dit moet as byvoeging tot al die produksiefaktore gesien word. Daar is volgens hom dus sprake van monopolie-rente, monopolie-huur, monopolie-lone en monopolie byvoegings tot wins.

Hawley kon eenvoudig nie insien dat monopolievoordele miskien 'n groter deel van die algemene besigheidsvoordele uitmaak as dit wat deur sy teorie verklaar word nie.<sup>67</sup>

(iii) Dit dring nooit tot Hawley deur dat die entrepreneur nie noodwendig die risiko moet dra nie maar dat dit ook deur ander gedra kan word en dat die entrepreneur dus nie noodwendig die enigste is wat geregtig hoef te wees op die vergoeding vir hierdie risikodraging nie. Hy verloor verder uit die oog dat hierdie risiko nie net gedra word deur kapitaal wat gewaag word nie, maar dat alle produksiefaktore 'n mate van risiko moet dra (d.w.s. „onsekerheid“ in Knight se terminologie), en wel 'n risiko wat nie altyd so maklik

66. E. von Böhm-Bawerk : „The Positive Theory of Capital and its Critics“ III, Quarterly Journal of Economics, vol. X, 1896.

67. F.B. Hawley : „The Risk Theory of Profits“ Quarterly Journal of Economics, vol. VII, 1893.

versekerbaar is as dié van kapitaal nie.

TEENSTANDERS VAN HAWLEY : 'n Hele groep ekonome het Hawley se opvattinge as foutief bestempel : -

(i) J.B. Clark beweer dat die ondernemer geen risiko dra nie. Risiko is „wholly included in the amount that represents the true actuarial value of the risk incurred by capital”.<sup>68</sup>. Dit vorm dus 'n deel van rente. Hier moet onthou word dat Clark alleen die risiko van kapitaalverlies in gedagte gehad het en nie ander moontlike verliese nie. In hierdie opsig is Clark gesteur deur Sidgewick,<sup>69</sup> Pigou,<sup>70</sup> Withers,<sup>71</sup> en Willett.<sup>72</sup>

(ii) Haynes : Ook hy stem saam met Clark dat wins die vergoeding is wat die entrepreneur toekom op grond van die besondere voordele wat hy het om sy talente en kapitaal te gebruik op grond daarvan dat hy arbeider sowel as kapitalis is.<sup>73</sup>

Clark is in werklikheid egter nie so ver van Hawley af verwyder as wat dit met die eerste oogopslag lyk nie.<sup>74</sup>. Hulle het albei saamgestem dat wins tot 'n mate 'n oorskot is. Hawley het gemeen dat dit die geval is omdat die vergoeding vir risikodraging nie bepaal kan word voordat die ondernemer nie eers afstand van die produk gedoen het en die verkoopsprys dus bekend was nie,

- 
68. J.B. Clark : „Insurance and Business Profit”, Quarterly Journal of Economics, vol. VIII, 1892.
69. Sidgewick : Principles of Political Economy, p. 361.
70. A.C. Pigou : Wealth and Welfare, pp. 95/103.
71. Withers : Poverty and Waste, pp. 55/60.
72. Willett : The Economic Theory of Risk and Insurance, pp. 80/83.
73. Haynes : „Risk as an Economic Factor”, Quarterly Journal of Economics, vol. IX, 1895.
74. T.W. Hutchinson : A Review of Economic Doctrines 1870 to 1929, p. 321.

terwyl Clark onderskeid gemaak het tussen die vergoeding vir risiko wat aan die kapitalis gaan, en suiwer wins wat die gevolg van dinamiese verandering is en wat die ondernemer oorhou nadat hy al sy kontraktuele verpligtinge, tesame met die vergoeding vir sy eie dienste en kapitaal, nagekom het.

Bowendien het Hawley ook met Clark saamgestem dat koördinasie belangrik is, maar hy het gevoel dat wins alleen uit sodanige koördinasie ontstaan wat voortvloei uit die eienaarskap van die produk, en wel indien die eienaarskap risikodraging meebring. Waarom dié twee mekaar nie kon vind nie, is omdat hulle geen suiwer begrip gehad het van wat risiko werklik is nie. Dit sou vir Frank H. Knight oorbly om risiko duideliker te analiseer en om d.m.v. sy begrip „onsekerheid“ die twee met mekaar te versoen.

#### § 4.3. DIE ONSEKERHEIDSBENADERING VAN F.H. KNIGHT.

Die eerste stap wat prof. Knight met sy standaardwerk Risk, Uncertainty and Profit geneem het, was om te verklaar dat „uncertainty must be taken in a sense radically distinct from the familiar notion of Risk, from which it has never been properly seperated“.<sup>75</sup>

Om die werklike waarde van die begrip onsekerheid duidelik te laat blyk, stel Knight dit vir homself ten doel om 'n vergelyking te tref tussen die toestand wat in die praktiese ekonomiese lewe heers en die geval van teoreties-volmaakte mededinging. In lg. geval, wat hy eerste analiseer, is mededinging daarvoor verantwoordelik dat die „'Tendency' to eliminate profit or loss, and bring the value of economic goods to equality with their cost“,<sup>76</sup> bestaan. In die

75. F.H. Knight : Risk, Uncertainty and Profit, p. 19.

76. Id., p. 18.

praktiese lewe bestaan hierdie neiging wel, maar dit is slegs 'n „occasional accident that they are precisely equal in fact; they are usually separated by a margin of 'profit', positive or negative. Hence the problem of profit is one way of looking at the problem of the contrast between perfect competition and actual competition".<sup>77</sup>.

Hy definieer vervolgens die verskil tussen risiko en onsekerheid sodanig dat dit blyk dat daar nie teen onsekerheid verseker kan word nie, terwyl risiko's eintlik bereken kan word en dus ook versekerbaar is.

Onsekerheid blyk dan in die verdere bespreking uiteindelik te wees „the most important underlying difference between the conditions which theory is compelled to assume and those which exist in fact".<sup>78</sup>.

Knight se analise, wat in breë trekke beskryf kan word as „stationary or Quasi-stationary dynamics",<sup>79</sup> het betrekking op 'n gemeenskap in aksie. Voordat Knight egter hierdie gemeenskap in aksie bespreek, maak hy eers 'n reeks basiese aannames wat hy as voorwaardes beskou vir die bestaan van 'n toestand van teoreties-volmaakte mededinging.<sup>80</sup> Hierdie aannames is oor die algemeen uiters abstrak en pas op die oog af glad nie by die werklikheid aan nie.

- 
77. F.H. Knight : Risk, Uncertainty and Profit, p. 19.
78. Id., p. 51.
79. T.W. Hutchinson : A Review of Economic Doctrines, 1870 to 1929, p. 322.
80. F.H. Knight : Risk, Uncertainty and Profit, pp. 76/80. Vgl. opsomming hiervan in B. van Deventer : Wins en Prysteorie, met spesiale verwysing na die entrepreneur, sy funksies en beloning, pp. 51/52. Na hierdie werk sal verder verwys word as B. van Deventer : Wins en Prysteorie.

By sy beskrywing van hierdie teoretiese gemeenskap wat in aksie is, laat hy egter die meeste van hierdie onrealistiese aannames val „without destroying the conditions necessary in perfect equilibrium in which costs and values are identical”.<sup>81</sup> Al wat nou nog oorbly waaruit die verskil tussen die teoretiese model en die praktiese lewe duidelik blyk, is die feit dat hy in die teoretiese model „practical omniscience on the part of every member of the competitive system”<sup>82</sup> aanneem, terwyl die kern van die situasie in die werklik lewe „action according to opinion, of greater or less foundation and value”<sup>83</sup> is.

By die afwesigheid van onsekerheid is daar geen entrepreneursfunksie om te vervul nie, want „all organic readjustments would become mechanical, all organisms automata”.<sup>84</sup> As ons dus volgens Knight volledige kennis besit i.v.m. die betrokke ekonomiese groothede, sal daar geen risiduele inkome of wins wees nie. Onsekerheid is die belangrikste struikelblok in die weg na teoreties-volmaakte mededinging, en dus die uiteindelijke oorsaak van die wins. A.g.v. die onsekerheid sal die beraming wat die ondernemers vooraf moet maak t.o.v. die bydraes van die verskillende produksiefaktore, onderhewig wees aan foute. As die entrepreneurs oeroptimisties is, sal hulle die produksiefaktore te veel betaal, sodat hulle verliese sal ly. As die entrepreneurs egter oormatig pesimisties is, sal die produksiefaktore te min in verhouding met hulle aandeel tot die produksie betaal word,

- 
81. F.H. Knight : Risk, Uncertainty and Profit, p. 94.
82. Id., p. 190.
83. Id., p. 199.
84. Id., p. 268.

wat positiewe winste tot gevolg sal hê.<sup>85</sup> Ons moet hier in gedagte hou dat Knight die opbrengs, en nie die koste nie, as die belangrikste element in die onsekerheid gesien het.

Wanneer Knight die funksies van die ondernemer behandel, is sy jongste standpunt<sup>86</sup> dat die eerste funksie van die ondernemer dié van „leadership“ is, wat baie ooreenstem met Schumpeter se idee van innovasie, behalwe dat Knight beklemtoon dat die wins hier ontstaan uit die feit dat die ondernemer nie vooraf kan bepaal wat die gevolge van sy innovasie is nie, sodat die invoering van so 'n innovasie eintlik gepaard gaan met risikoneming, en alleen dan kan daar sprake wees van wins.

'n Tweede funksie van die ondernemer is om sy onderneming te laat aanpas by kunsmatige en natuurlike veranderinge. Knight noem dit die funksie van „adaptive change“. Daar is slegs graduele verskil tussen hierdie eerste twee funksies.

Ten derde moet die entrepreneur 'n spesialiteit wees in risiko- en onsekerheidsaanvaarding, maar met uitsluiting van die risiko's waarteen hy homself kan verseker.

Knight kom tot die konklusie dat die aandeelhouders in die moderne korporasie die entrepreneurs is. Dividend en wins is dus vir hom dan ook dieselfde.

Vir analitiese doeleindes is dit noodsaaklik dat behalwe gewone kostes wat aan buitestaanders betaal word, ook nog die-

86.

F.H. Knight : „Profit and Entrepreneurial Functions“ opgeneem in „Symposium on Profits and the Entrepreneur“ Journal of Economic History, 1942 Supplement, pp.

entrepreneurs se vergoeding, vir persoonlike arbeid en kapitaal in die onderneming, van die bruto inkomste afgetrek moet word om suiwer wins te verkry.<sup>87</sup> Hierdie suiwer wins sal nie bestaan in 'n toestand van „volmaakte mededinging" nie, d.w.s. suiwer wins is dinamies van aard en wel omdat onsekerheid, waarvoor dit die vergoeding is, net in die dinamiese werklikheid bestaan.

Om op te som : Wins is volgens Knight die verskil tussen werklik aangegane kostes en die opbrengs. Dit het sy ontstaan te danke aan onsekerheid wat bestaan t.o.v. die opbrengs en dit kan tydelik of permanent van aard wees. Ig. is moontlik solank die mededingende prysstelsel nog nie sy volle uitwerking kon laat geld nie.

#### Kritiek teen Knight se winsbegrip <sup>88</sup> :

Die verskil wat Knight gemaak het tussen risiko en onsekerheid het geen algemene byval gevind nie. Die verskil tussen die twee terme is slegs 'n „continuum of graduations varying with the amount of information about the factors death with".<sup>89</sup> Knight is egter self bewus daarvan dat hy die onsekerheid te sterk beklemtoon het.<sup>90</sup> Saam met Weston kan ons beweer<sup>91</sup> dat die belangrikste punt t.o.v. risiko of onsekerheid die vraag is of dit oordraagbaar is of nie. In werklikheid was Knight nie heeltemal duidelik hieroor nie,

- 
87. F.H. Knight : „Profit and Entrepreneurial Functions" opgeneem in „Symposium on Profits and the Entrepreneur", Journal of Economic History, 1942 Supplement, pp. 172.
88. Vgl. in dié verband ook prof. B. van Deventer : Wins en Prysteorie, pp. 70/82.
89. C.O. Hardy : Risk and Riskbearing, p. 64; aangehaal deur prof. B. van Deventer : Wins en Prysteorie, p.70. Vgl. ook Foster and Catchings : Profits, pp.50/51.
90. F.H. Knight : Risk, Uncertainty and Profit, pp. 225/26.
91. F. Weston : „A Generalized Uncertainty Theory of Profit", American Economic Review, vol. XL, p. 44.

maar dit lyk tog of hy dieselfde idee in gedagte het met sy onderskeid tussen risiko en onsekerheid.

(ii) Beklemtoring van onsekerheid t.o.v. die prysfaktor :

Met sy beklemtoning van onsekerheid t.o.v. die prysfaktor het Knight die moontlikheid van risiko van die kant van die kostefaktore verontagsaam. In dié opsig beweer J.L. Meij, Jr. dat dit eerder die kostefaktore is waarvan die pryse vir die ondernemer onbekend is.<sup>92</sup>.

(iii) Sy standpunt t.o.v. die entrepreneur en sy vergoeding, en die plek wat dit inneem t.o.v. die wins :

Dit is foutief om die aandeelhouders as die enigste entrepreneurs te sien, want hulle dividend is nie noodwendig die wins nie, buitendien is dit nie nodig om die entrepreneur en sy funksie altyd in verband met die wins te sien nie. Daar is geen noodsaaklike verband hier nie, soos ons reeds beklemtoon het. Op grond hiervan is sy onderskeid tussen entrepreneurskap en bestuurskap, wat op die verrigting van roetinenewerk berus, ook nie gegrond nie. In hierdie verband word die kritiek gesteun deur Kaldor.<sup>93</sup>.

Soos uit die volgende hoofstuk sal blyk, wil ons die standpunt verdedig dat die aandeelhouders net in soverre 'n wins ontvang, as wat hulle dividend hoër is as die mededingende vergoeding op beleggings in die algemeen; tot op hierdie bedrag is hulle dividend 'n kostefaktor. Ons wil dan heelhartig met prof. van Deventer saamstem

92. J.L. Meij, Jr. : Leerboek der Bedrijfseconomie, Deel I, p. 39.

93. N. Kaldor : "The Equilibrium of the Firm", Economic Journal, vol. XLIV, 1934, p. 69, noot 3.

dat wins aan die onderneming as geheel behoort en nie aan die groep wat algemeen as entrepreneurs beskou word of noodwendig aan enige ander groep nie.

(iv) Die rol van bates by winsbepaling :

Knight sien self in dat sy teorie, soos in 1921 uiteengesit, die gebrek het dat dit nie verandering in bates in berekening bring nie, en daarom suiwer hy sy definisie van wins aan om as volg te lui<sup>95</sup>: "The profit of an enterprise or other unit is the difference between actual receipts and disbursements (including valid book charges and credits) during such a period, increased or decreased by any change in the aggregate value of its assets in the same period". Later wysig Knight ook sy teorie sodanig dat hy die tydselement in berekening bring.

Tot hierdie standpunt sal ons weer terugkeer wanneer ons die verskillende berekeningsmetodes van die wins in Afdeling B bespreek.

(v) Beklemtoning van die nie-funksionele aard van die wins :

Saam met prof. van Deventer voel ek dat Knight se idee dat wins 'n nie-institusionele vergoeding is, nie suiwer is nie. Op grond van sy aannames is hierdie konklusie van hom wel korrek, maar sy aannames wyk te ver van die alledaagse lewe af om dit van veel praktiese waarde te maak. Hy verloor die markvorm heeltemal uit die oog en vergeet dat die optrede van die mededingers binne 'n bepaalde markvorm die omvang van die wins merkbaar kan beïnvloed. Dieselfde

kritiek kan ons ook teen al die ekonome wat ons voor Knight behandel het, uitbring. Almal van hulle het die markvorm, 'n besondere plek van die dinamiese ekonomiese lewe, buite rekening gelaat.

Die kwessie van die markvorm is oorgelaat aan Sraffa, Joan Robinson en Chamberlin om dit te ontwikkel. In die volgende paragraaf sal ons dan ook wys op hulle besonder bydrae tot dié winsteorie.

Sedert die ontwikkeling van Knight se teorie het die risiko- en onsekerheidstandpunt egter nog verder ontwikkel, veral deur die beklemtoning van die idee van „expectations”, hoofsaaklik aan die hand van J.M. Keynes en F. Weston, wat gebruik word om die sog. „windfall profit” te analiseer. Die bespreking hiervan laat ons egter vir die derde hoofstuk.

## § 5. WINS EN ONVOLMAAKTE MEDEDINGING :

Soos ons in die vorige paragraaf gesien het, was een van die belangrikste besware teen Knight, soos teen al die ander ekonome voor hom, dat die markvorm waarin die ondernemer optree heeltemal verontagsaam is, deur dat hy die volmaak-mededingende mark as die mees algemeen voorkomende mark aanvaar het.

Sedert die verskyning van Sraffa se artikel<sup>96</sup> in 1926 het daar egter 'n ommekeer gekom in die basiese aannames vir winsanalise in die dinamiese ekonomie. Hy kom in verset teen die idee van volmaakte mededinging met die onderliggende aannames, veral teen die idee dat die mededingende produsent nie doelbewus die mark kan be-

invloed nie en dat elke mededingende produsent normaalweg onder toestande van toenemende koste moet produseer.<sup>97</sup> In die plek hiervan beweer hy dat die individuele onderneming teen dalende koste werk en dat die belangrikste struikelblok waarmee die produsent te kampe het as hy sy produksie wil uitbrei, nie by die produksiekoste lê nie, maar by die verkoop van 'n groter hoeveelheid, sonder 'n vermindering van pryse of 'n verhoging van verkoopskoste.<sup>98</sup>

Uit hierdie idees van Sraffa het 'n nuwe winsteorie ontwikkel, waarvoor veral Joan Robinson en Edward Chamberlin verantwoordelik was en wat ons kan omskryf as wins uit onvolmaakte mededinging. Dié teorie het ook later heelwat veranderinge ondergaan, maar hierdie jongste veranderinge sal ons in die volgende hoofstuk behandel.

### § 5.1 Die teorie van „Normale Wins” by Joan Robinson :

As uitgangspunt stel mev. Robinson haar ten doel om vas te stel wat die stabiliteit van die hoeveelheid ondernemings in die bedryfstak („industry”) sal bepaal. Voordat sy 'n antwoord op die vraag gee, beperk sy egter eers haar veld deur die gevalle van wetlike beperking tot toetrede uit te sluit.<sup>99</sup> Sy vervolg dan deur te beweer dat die stabiliteit bepaal word deur die omvang van die wins in die bedryf, en alleen wanneer die wins in die bedryf

97. Sraffa : „The Laws of Returns under Competitive Conditions”, Economic Journal, vol. XXVI, 1926, pp. 542/3.

98. Id., p. 543.

99. J. Robinson : The Economics of Imperfect Competition, p. 93.

normaal is, d.w.s. waar gemiddelde koste gelyk is aan gemiddelde inkomste, sal die ewewig voort-bestaan, mits 'n bepaalde „normale” wins as kostefaktor by die gemiddelde koste ingereken word.<sup>100.</sup>

Om hierdie ewewig verder te ondersoek, gebruik sy die marginale tegniek, met as basiese aanname winsmaksimalisasie, wat onderliggend is aan hierdie tegniek. Sy ondersoek ten eerste die ewewigsposisie by die monopolis as die aantal ondernemings gegee is, en ten tweede die ewewigsposisie wanneer daar geen neiging meer bestaan vir die aantal ondernemers om te verander nie.<sup>101.</sup>

By die monopolis bevind sy dat die voorwaardes vir ewewig is dat die grenskoste van die onderneming gelyk moet wees aan die grensinkomste. Daar kan egter nog 'n „monopoly profit” of „abnormal profit” gemaak word.<sup>102.</sup>

A.g.v. toetrede tot die bedryfstak sal die abnormale of monopoliewinste verdwyn, en sodra die posisie van volle ewewig („full equilibrium”) bereik is, sal nog net normale winste gemaak word. Hierdie volle ewewig vereis dat die grensinkomste van die ondernemer gelyk is aan die grenskoste, maar terselfdertyd ook dat die gemiddelde inkomste of prys gelyk is aan die gemiddelde koste.<sup>103.</sup>

- 
100. J. Robinson : The Economics of Imperfect Competition, p. 93.
101. Vgl. B. van Deventer : Wins en Prysteorie, p. 102.
102. J. Robinson : The Economics of Imperfect Competition, pp. 55/6.
103. Id., p. 95.

Kritiek :

Teen hierdie wins-opvatting van Joan Robinson is daar egter baie besware, die vermaamste waarvan die volgende inhou : -

(1) Die belangrikste beswaar teen mev. Robinson is dat sy nie daarin kan slaag om haar idee van „normal profit” duidelik te definieer nie. In haar pogings om hierin te slaag, verval sy in 'n sirkelredenasie.<sup>104</sup> Soos ons reeds gesien het, ken sy aan normale wins die funksie toe om die toetrede van nuwe ondernemings tot die bedryfstak te bepaal, maar terselfdertyd definieer sy normale wins as die wins wat in die bedryf heers wanneer „there is no tendency for new firms to enter the trade, or old firms to disappear out of it”.<sup>105</sup> Sy sien ook later self hierdie fundamentele swaakheid in, wat haar noodsaak om te verklaar dat „the position that the industry is in equilibrium only when profits within it are normal is then reduced to a tautology”.<sup>106</sup> Die uiteensetting word ook nie verbeter waar sy in 'n voetnoot 'n verskil maak tussen „the level of profits sufficient to maintain the existing productive equipment of an industry and the level of profits sufficient to lead to expansion”.<sup>107</sup> Triffin wys daarop dat die fout in die uiteensetting van Joan Robinson alleen herstel kan word d.m.v. 'n

- 
104. R. Triffin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 159.
105. J. Robinson : The Economics of Imperfect Competition, p. 92.
106. J. Robinson : „Imperfect Competition and Falling Supply Price”, Economic Journal, vol. XLIII, 1932, p. 547.
107. J. Robinson : The Economics of Imperfect Competition, p. 92, noot 1.

„simultaneous consideration of the productivity of each factor in the alternative employment to which it could be put.“<sup>108</sup>.

(ii) Omdat Joan Robinson, net soos Knight, die aandeelhouders as die entrepreneurs sien,<sup>109</sup> raak sy in 'n verdere verwarring verstriek. By die bepaling van die feit of wins normaal is of nie, sê sy, is dit nodig om van die gemiddelde kostekromme van die onderneming gebruik te maak. Gemiddelde koste moet egter volgens haar weer insluit „the average per unit of output of the normal profit of the entrepreneur“.<sup>110</sup> Op 'n later stadium beweer sy ook dat „entrepreneurial, as well as other factorial rents“<sup>111</sup> in die koste krommes ingesluit moet word. Die „normal profit“, soos prof. Van Deventer tereg beweer, is egter geen wins nie maar wel 'n koste, „'n normale vergoeding in die sin van 'n ,normal rate of return on investment generally“.<sup>112</sup>

- 
108. R. Triffin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 159.
109. B. van Deventer : Wins en Prysteorie, p. 107.
110. J. Robinson : The Economics of Imperfect Competition, p. 93.
111. Id., p. 125.
112. B. van Deventer : Wins en Prysteorie, p. 107.

§ 5.2 EDWARD CHAMBERLIN EN WINS ONDER

"MONOPOLISTIC COMPETITION" :

Net soos vir Mev. Robinson, word die winsprobleem op Chamberlin afgedwing deur 'n ander probleem, nl. "that of the stability in the number of firms composing an industry".<sup>113</sup> Nogtans heg Stigler<sup>114</sup> baie meer waarde aan die teorie van Chamberlin as aan dié van Robinson. Waar Robinson uitgaan van die standpunt dat monopolie eintlik die geval van volmaakte mededinging as 'n spesiale situasie insluit, meen Chamberlin dat die werklike toestand "are composites of both competition and monopoly, and that, wherever this is the case, a false view is given by neglecting the situation as made up entirely of the other".<sup>115</sup>

Om monopolie te definieer, voer hy die begrip differensiasie in; sowel met betrekking tot omstandighede van verkope as met betrekking tot produkte. Waar daar enige mate van differensiasie is, sal elke individuele verkoper 'n absolute monopolie oor sy eie produk hê, maar hy is nog onderhewig aan mededinging van substitute. Daar is dus sprake van mededingende monopolistiese mededinging,<sup>116</sup> sonder dat daardeur bedoel word dat die

113. K. Triffin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 158.
114. G.J. Stigler : Five Lectures on Economic Problems, pp. 12/13.
115. E.H. Chamberlin : "Monopolistic or Imperfect Competition?", Quarterly Journal of Economics, vol. LXII, p.570.
116. E.H. Chamberlin : The Theory of Monopolistic Competition, p. 9.

bedryf gemonopoliseer is.<sup>117</sup> Omdat die wins beïnvloed sal word deur die beginsel van winsmaksimalisasie en die moontlikheid van vrye of geslote toetrede tot die bedryf, wat terselfdertyd die faktore is wat onderliggend is aan 'n ewewigstoestand,<sup>118</sup> bespreek ons kortliks Chamberlin se opvatting oor wins onder individuele ewewig en onder groepsewewig.

Om winsmaksimalisasie te bewerkstellig, sal die ondernemer sy produk, prys, en reklamekoste diferensieer. Die verskil tussen koste en inkomste vorm dan wat hy „excess profit” noem, 'n term wat hy gebruik omdat hy 'n minimum wins by die koste insluit. Nogtans beskou hy die minimum wins nie as 'n koste nie, dit is die bedrag wat nodig is om die entrepreneur se diens te bekom,<sup>119</sup> wanneer totale wins egter bereken word, sluit dit oorskotwins plus hierdie minimum wins in.

Van baie meer belang is sy idee van groepsewewig.<sup>120</sup> Daar bestaan nl. 'n oorsaaklike verband tussen die omvang van die wins en die moontlikheid van toetrede tot die bepaalde groep, vandaar dan ook dat Triffin die teorie van Chamberlin die „entry theory of profit” noem.<sup>121</sup> „In so far as profits are higher than

- 
117. E.H. Chamberlin : „Monopolistic Competition or Imperfect Competition?” Quarterly Journal of Economics, vo. LXII, p. 571.
118. B. van Deventer : Wins en Prysteorie, p. 111.
119. E.H. Chamberlin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 77.
120. G.J. Stigler : Five Lectures on Economic Problems, p. 16.
121. R. Triffin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 162.

the general competitive level in the field as a whole or in any portion of it, new competitors will, if possible, invade the field and reduce them".<sup>122</sup>. Toetrede tot die bedryf lei weer op sy beurt tot groepsewewig.

In sy verduideliking van die groepsewewig maak Chamberlin die aannames dat sowel die vraag as die kostekrommes vir al die „produkte" binne die groep eenvormig is en dat die invloed van enige prys- of produkaanpassing deur 'n enkel produsent, a.g.v. die baie mededingers, verontagsaam kan word.<sup>123</sup>. Indien die wins bo die mededingende peil is, sal die vermeerdering van produsente dit sodanig verminder dat die vraagkromme van elke „produkt" 'n raaklyn tot die kostekromme vorm, en gevolglik sal die surpluswins verdwyn, m.a.w. die produksie van substitute in die bedryfsveld moet sodanig wees dat mededinging voldoende is om die oormatige wins te laat verdwyn. Waar dit egter nie die geval is nie, sal daar hoër winste as die minimum gemaak word, omdat die vraagkromme regs van die raakpunt lê. Hiervolgens verduidelik Chamberlin dan alle monopoliewinste.<sup>124</sup>.

Vervolgens wys Chamberlin daarop dat sy aannames nie altyd versoenbaar is met die praktyk nie, en ons moet gevolglik saam met Stigler stem dat „the theory of monopolistic competition now contains no conditions of equilibrium, only a definition on

- 
122. E.H. Chamberlin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 113.
123. Id., pp. 82/3.
124. Id., pp. 84 en 111.

equilibrium".<sup>125</sup>. Thus, profits are linked with obstacles to entry, and obstacles to entry are recognized to be an institutional datum, incapable of determination through deductive theorizing".<sup>126</sup>.

Kritiek op Chamberlin :

(i) Die veronderstelde verband tussen die groep en toetrede tot die groep is een van die swakste aspekte van Chamberlin se oorspronklike winsteorie en het ook aanleiding tot baie verwarring gegee.<sup>127</sup>. Hy sien egter self sy fout in en besluit dat dieselfde gevolgtrekking nogtans verkry kan word „without any concept of freedom or restriction of entry - without even the concept of an 'industry' : some firms in the system earn no profit in excess of the minimum counted as a cost, others earn more than this, and in various degrees".<sup>128</sup>. Triffin wys egter tereg daarop dat hierdie verandering van standpunt has damaging consequences for the condition of 'no-profit' usually associated with free entry".<sup>129</sup>.

- 
125. G.J. Stigler : Five Lectures of Economic Problems, p. 18.
126. R. Triffin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 162.
127. B. van Deventer : Wins en Prysteorie, p. 116.
128. E.H. Chamberlin : „Monopolistic or Imperfect Competition?", Quarterly Journal of Economics, vol. LI, 1937, p. 568.
129. R. Triffin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 163.

(ii) Ons maak beswaar teen die opvatting van Chamberlin dat 'n bedrag in die wins ingesluit is wat vir die ondernemer as vergoeding moet dien en wat dus 'n koste behoort te wees. Met sy minimum wins wyk hy nie veel af van mev. Robinson se normale wins nie. Hier wil ons heelhartig met prof. an Deventer saamstem dat dit heelwat minder verwarring sal skep as dié vergoeding (beloning) van die entrepreneur eenvoudig genoem word entrepreneursvergoeding (watter vorm dit ookal aanneem), en die woord wins of verlies dan gebruik word vir die verskil tussen koste en inkomste<sup>130</sup>.

(iii) Soos Triffin dit duidelik stel, laat hierdie analise van Chamberlin, soos dié van J. Robinson, die tydselement heeltemal buite rekening „and proceeds on the assumption that, through costs and revenue, profits are unequivocally related to the firms' output".<sup>131</sup> Die onderneming word op een bepaalde moment geanaliseer „so..... as to make the cost and revenue items virtually simultaneous",<sup>132</sup> en dit is in werklikheid juis omdat daar 'n tydsvlerloop tussen die aangaan van koste en die verkryging van inkomste is dat die ontstaan van wins moontlik is; 'n analise van die ontstaan van die wins beteken dus 'n analise van die tydsvlerloop tussen twee spesifieke tydstoppe, nl. die tydstop waarop die koste aangegaan word en die tydstop waarop die inkomste verkry word.

- 
130. B. van Deventer : Wins en Prysteorie, pp. 118/19.
131. R. Triffin : Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 20.
132. K.E. Boulding : „The Theory of the Firm in the Last Ten Years", American Economic Review, vol. XXXI, 1942, p. 792.

Met hierdie teorie word die hele idee van onsekerheid dus in werklikheid verontagsaam waarsonder geen winsteorie ontwikkel kan word nie.<sup>133</sup> Die dinamiese kom dus nie in hierdie mededingingsteorie tot sy volle reg nie, en soos ons reeds aangetoon het, moet dit 'n basiese deel van enige goeie winsteorie vorm.

### § 6. GEVOLGTREKING :

Waar ons nou aan die end gekom het van hierdie hoofstuk, is dit noodsaaklik om in hooftrekke te noem wat die kern van ons bevindinge tot dusver is.

Ten eerste het dit duidelik geword dat daar geen wins en arbeid hoef te wees nie. Verder blyk dit ook duidelik dat die faktore wat tot wins aanleiding gee alleen in dinamiese toestande teenwoordig is. Wat hierdie faktore is, blyk uit hierdie hoofstuk egter nog nie duidelik nie. Die volgende vrae in hierdie verband regverdig myns insiens dus verdere ondersoek, t.w. :

(i) Wat is die rol van risiko, onsekerheid en toekomsverwagtings in die bepaling van die aard en omvang van die wins?

(ii) Watter plek moet aan mededinging, markvorme en toetrede tot die mark, in die winsteorie gegee word?

(iii) Moet die wins in terme van makro-ekonomiese groothede geanaliseer word?

(iv) In hoeverre kan daar deur middel van 'n empiriese ondersoek vasgestel word wat die aard en omvang van die wins is?

In die volgende hoofstuk sal ons hierdie vrae probeer beantwoord, deur eers na te gaan hoedat ander ekonome dit sedert ongeveer 1933 beantwoord het, en daarna sal ek my eie standpunt in dié verband stel.

-----ooOoo-----

H O O F S T U K    I I I .

'N    GESKIEDKUNDIGE    OORSIG    ( VERVOLG )    -

DIE    ONTWIKKELING    SEDERT    1933.

1.    INLEIDING    :

Sedert 1933 is daar feitlik geen nuwe winsteorie ontwikkel nie. Die verskillende dinamiese teorieë wat ons in die eerste hoofstuk behandel het, is egter heelwat verbeter en in meer besonderhede uitgewerk, en dit is ons taak in die eerste deel van hierdie hoofstuk om na te gaan watter veranderinge hierdie winsteorieë ondergaan het en om vas te stel welke mate van ooreenstemming tussen die moderne ekonome gevind kan word. t.o.v. die vrae wat wins is, hoe dit ontstaan en wat die omvang daarvan bepaal. Ons doel is egter nie om 'n suiwer chronologiese studie van al die bydraes op die gebied van die winsteorieë sedert 1933 te maak nie, maar om alleen die ontwikkeling van elke besondere benadering min of meer chronologies aan die hand van die belangrikste bydraes weer te gee. Agtereenvolgens sal ons aan die volgende benaderings aandag gee : -

1. Die risiko- onsekerheidsbenadering met die idee van toekomsverwagtings.
2. Die mededingingsbenadering met die plek van die markvorm en toetrede tot die mark.
3. Die makro-ekonomiese benadering.

Hierna wil ons ook kortliks nagaan wat vandag algemeen aan die voorgraadse student i.v.m. wins geleer word.

§ 2. DIE RISIKO-ONSEKERHEIDSEENADERING :

Soos ons reeds in die vorige hoofstuk aangetoon het, was dit veral F.H. Knight wat aangevoer het dat die verklaring van wins in suiwer onsekerhede gesoek moet word, d.w.s. in risiko's wat nie meetbaar is nie. Alhoewel Knight hier die basis gelê het van 'n teorie wat sedertdien nog steeds in gewildheid toegeneem het en wat, soos ons later sal sien, vandag nog geweldig baie aanhangers het, was daar verskillende ekonome wat slegs gedeeltelik met Knight saamgestem het en wat gevoel het dat die rol van onsekerheid in die bepaling van die ontstaan en omvang van die wins nog duideliker formulering as dié van Knight geverg het.

§ 2.1 J.R. HICKS :

Chronologies geneem was Hicks<sup>1</sup> die eerste persoon wat op Knight se definisie van onsekerheid wou verbeter. Hicks het die dienlikheid van die „true uncertainties“-begrip van Knight in twyfel getrek en het aangevoer dat 'n winsteorie daarsonder gebou kon word. Hicks het sy argument in dié verband gebaseer op die aanname dat „in any economic operation whose result cannot be certainly foreseen, there are objective chances of various results“<sup>2</sup>. Hoe groter die hoeveelheid kere wat een „operation“ herhaal word,

- 
1. J.R. Hicks : „The Theory of Uncertainty and Profit“, *Economica*, vol. XI, Mei 1931, pp. 170/89.
2. Id., p. 172.

hoe meer gemotiveerd beskou hy sy aanname, omdat die wet van groot getalle dan mettertyd daarop van toepassing kom wat alle onsekerhede meetbaar maak. Volgens Hicks is daar geen „operation" wat nie by benadering ooreenstem met 'n hele reeks ander „operations" nie en wat dus hierdie aanname van hom op alle gevalle van toepassing maak sonder dat die moontlikheid vir enige groot fout bestaan. Hicks verloor egter uit die oog dat die wet van groot getalle alleen gebruik kan word waar die gevalle werklik identies van aard is. In die meeste gevalle is daar egter geheel en al geen sprake van objektiewe kansse dat sekere resultate verkry sal word nie, aangesien die verwagtings deur die ondernemer t.o.v. 'n besondere resultaat alleen maar 'n subjektiewe verwagting is en gevolglik verhoed dat gewone matematiese teorie daarop van toepassing gemaak kan word. Om hierdie probleem die hoof te bied, het G.L.S. Shackle,<sup>3</sup> soos ons later sal aantoon, 'n moontlike oplossing aan die hand gedoen waarvolgens self subjektiewe verwagtings tog ook deur 'n suiwer matematiese formule voorgestel kan word.

Hicks definieer vervolgens wins as „a remuneration depending on the firms' success".<sup>4</sup> Sukses is op sy beurt weer afhanklik van die risiko wat die onderneming moet dra. Hoe groter die risiko is, hoe groter kán die sukses wees, maar hoe geringer is die kansse dat dit wel 'n sukses sál wees. Daar is egter metodes wat aangewend kan word om die risiko wat 'n onderneming moet dra

3. G.L.S. Shackle : Expectations in Economics, vgl. ook Uncertainty and Business Decisions, A Symposium, versamel Hoofstukke III, V, VI en IX.

4. J.R. Hicks : „The Theory of Uncertainty and Profit", Economica, vol. XI, Mei 1931, p. 173.

te verminder, tw. (i) deur die hoeveelheid onafhanklike „operations" van die onderneming te vergroot; (ii) deur verskillende tipes risiko mekaar te laat balansoer, bv. die balansering van die risiko verbonde aan die verandering van die weer met die risiko verbonde aan prysveranderinge; (iii) deur veranderinge in die „means and ends of production". Met die res van die risikos<sup>1</sup> wat nie deur die drie genoemde metodes verminder word of verdwyn nie, d.w.s. vir daardie „certain specific risks", is daar twee moontlike metodes van handeling, nl. (i) die oordraging daarvan na buitestaanders - hierby sluit hy versekering en spekulasie in - en (ii) die res moet gedra word deur die persone wat in koördinerende hoedanigheid in die onderneming staan. Die produksiefaktore in die onderneming kan dus in twee groepe ingedeel word - dié wat risiko dra en wins ontvang en dié wie se vergoeding vooraf kontraktueel bepaal is. Dit wil egter nie sê dat een spesifieke faktor, soos kapitaal, alleen die risiko dra en die ander faktore kontraktueel vergoed word nie. 'n Deel van elke faktor kan onder enige van die twee kategorieë ingedeel word. Of 'n faktor in die eerste of tweede groep val, sal nie afhang van die aard van die diens wat hy verrig nie maar van die wyse waarop hy vergoed word. Selfs faktore wat kontraktuele vergoedings ontvang, dra ook 'n mate van die risiko - 'n standpunt wat later deur J.P.Beddy verder uitgewerk is.<sup>5</sup> As ons die onsekerheid met behulp van 'n kromme in albei gevalle voorstel, sal 'n verandering in die voorwaardes wat aanvaar word, die vorm van die onsekerheidskrommes verander, en hierdie verandering sal op die vraag en aanbod van die besondere produksiefaktor 'n invloed uitoefen, waardeur vraag en aanbod weer in ewewig sal kom,

soos in die gewone prysteorie.

In werklikheid slaag Hicks nie heeltemal daarin om ontslae te raak van die idee van onsekerheid nie. Die risiko's wat deur die produksiefaktore gedra moet word, kom baie nou ooreen met die onsekerhede van Knight. Die enigste verskil is dat Hicks beweer dat die vergoeding vir die risiko's deur vraag en aanbod van die produksiefaktore bepaal kan word, terwyl Knight voel dat die vergoeding vir sy onsekerheid nie objektief in die mark bepaalbaar is nie, omdat dit in sulke gevalle ook oordraagbaar sal wees aan partye buite die onderneming en dus in sy terminologie risiko's sal wees.

§ 2.2. A.C. PIGOU :

Pas 'n jaar na die artikel waarin Hicks sy teorie uiteengesit het, verskyn die vierde uitgawe van prof. A.C. Pigou se The Economics of Welfare<sup>6</sup>. met 'n nuwe bylaag oor die onderwerp van onsekerheidsaanvaarding,<sup>7</sup> waarmee hy alle afwykings van die onderskeid tussen risiko en onsekerheid, soos deur Knight gedefinieer, vir 'n betreklike aantal jare van die teoriefront laat verdwyn. In baie sterk en duidelike terme ken Pigou aan onsekerheidsaanvaarding 'n belangrike plek as vierde produksiefaktor in 'n dinamiese wêreld toe, naas arbeid, kapitaal en

6. A.C. Pigou : The Economics of Welfare.

7. Id., bylaag I, pp. 771/781.

natuurlike magte, en op gelyke voet daarmee. Wins is dan die vergoeding vir hierdie vierde produksiefaktor.<sup>8</sup> Sy doel was dus om onsekerheidsaanvaarding op dieselfde peil te plaas as arbeid en onthouding; en om daarin te slaag, moes hy onsekerheidsaanvaarding suiwer objektief definieer. Dit probeer hy doen deur (i) 'n eenheid van onsekerheidsaanvaarding te definieer as „the exposure of a £ to a given scheme of uncertainty, in an act the consumption of which occupies a year,”<sup>9</sup> en (ii) deur verder the uncertainty-bearing involved in the investment of any given amount of resources” te definieer as „the uncertainty-bearing which that investment would involve if it were made by a man of representative temperament and with representative knowledge”.<sup>10</sup>

Pigou moes egter self erken dat hy nie baie goed in hierdie vooropgestelde doel kon slaag nie, nl. om hierdie vierde produksiefaktor op gelyke voet met die ander produksiefaktore te plaas nie. Dit is myns insiens ook glad nie moontlik om so iets reg te kry nie, en bowendien is dit foutief om dit te probeer doen, want soos verder uit die hoofstuk sal blyk, is onsekerheidsaanvaarding geen produksiefaktor nie.

Pigou gaan egter verder deur te beweer dat daar verskillende soorte onsekerhede bestaan, net soos daar verskillende soorte arbeid bestaan. Om die verskillende soorte onsekerhede te verbind, beweer hy dat die onsekerheid wat 'n persoon moet dra

- 
8. A.C. Pigou : The Economics of Welfare, p. 772.  
 9. Id., p. 772.  
 10. Id., p. 773.

wanneer hy 'n pond in 'n besondere, arbitrêr gekose skema van verwagte opbrengste belê, gekies kan word as fundamentele eenheid op grond waarvan die onsekerheid vir ander skemas bereken kan word in terme van hierdie eenheid.

Die vergoeding vir onsekerheidsaanvaarding is vir Pigou wins. Dit is egter nie dieselfde as buitengewone winste wat ontstaan uit die suksesvolle deurvoering van 'n „risky business“ nie. Die vergoeding vir onsekerheidsaanvaarding is dus nie die totale surplus bo normale wins wat deur die suksesvolle ondernemers ontvang word nie, maar slegs daardie klein deeltjie van hierdie surplus wat nie uitgekanselleer word deur ooreenstemmende verliese van ander ondernemers wat die wedloop voltooi het nie.<sup>11</sup> Hierdie idee van Pigou het hy blykbaar oorgeërf van Marshall, en in werklikheid het Pigou dit hier oor die totale wins van die bedryf alhoewel hy dit as die wins van 'n besonder ondernemer definieer.

Onsekerheid as sodanig, het ons nou gesien, kan, volgens Pigou beweer, objektief gedefinieer word. Die element van subjektiwiteit wat dikwels daarin gesien word, soek hy by die persone wat die risiko dra. Mense met meer kennis omtrent die toekoms en wat 'n kleiner deel van die kapitaal waaroor hulle beskik aan onsekerheid blootstel, sal meer bereid woes om onsekerheid te aanvaar as ander omdat dit e.g. persone meer selfvertroue sal gee. Hier het ons 'n nuttige idee wat ons later sal gebruik.

Net soos Hicks soek Pigou ook metodes om hierdie onsekerheid te verminder, en dit is volgens hom moontlik deur die ver-

11.

A.C. Pigou : The Economics of Welfare, p. 776.

hoging van die tegniese effektiwiteit van die onsekerheidsaanvaarding-faktor. Die tegniese effektiwiteit, sê hy, word veral deur drie faktore verhoog, t.w. : (i) beperkte aanspreeklikheid; (ii) georganiseerde spekulatiewe markte; en (iii) verbetering in vervoer en kommunikasie; omdat hierdie faktore onsekerheid sal verminder, sal dit ook die omvang van die wins verminder. Ons voel egter dat die direkte verband wat hier gesoek word tussen onsekerheidsaanvaarding en wins, fundamenteel verkeerd is. Soos later sal blyk is risiko of onsekerheid slegs een van die faktore wat vir die ontstaan van wins verantwoordelik is.

§ 2.3 J.M. KEYNES :

Aan J.M. Keynes kan die krediet gegee word dat hy die eerste was in die ontwikkeling van die idee van toekomsverwagtinge en die daaruit voortvloeiende idee van „windfall profits”, wat reeds in sy A Treatise on Money (1930) na vore kom maar wat hy volledig uitwerk in sy General Theory of Employment, Interest and Money (1936).

In die Treatise stel Keynes alle vorme van „bargaining-power”, d.w.s. van die produksiefaktore teenoor die ondernemer en die van die onderneming teenoor ander ondernemings, en die tydselement as die belangrikste faktore vir die ontstaan van wins voor, maar dit is reeds duidelik dat toekomsverwagtinge onderliggend is aan die idee dat daar kontrakte op 'n bepaalde tydstip aangegaan word op grond van verwagte toekomstige opbrengste. Die werklike wins is hier egter die verskil tussen „the cost of production of the current output and its actual sale-proceeds”.<sup>12</sup>.

Onder die produksiekoste sluit hy ook tereg ondernemersvergoeding in. Hy noem dit egter „normale” ondernemersvergoeding en definieer dit as volg „the 'normal' remuneration of entrepreneurs at any time (is) that rate of remuneration which, if they were open to make new bargains with all the factors of production at the currently prevailing rates of earnings, would leave them under no motive either to increase or to decrease their scale of operations”.<sup>13</sup>.

Die verskil tussen hierdie „normale” koers van vergoeding en die werklike vergoeding van die ondernemer is vir hom die wins, positief of negatief. Hy neem dus vanselfsprekend aan dat die ondernemer die wins ontvang, 'n aanname waarmee ons, soos ons dit reeds voorheen gestel het, nie kan saamstem nie. Dit is wel noodsaaklik dat ons in elke besondere geval bepaal wat die vergoeding van die ondernemer behoort te wees. Dit moet onderskei word van die totale vergoeding wat hy wel ontvang, wat sal beteken dat die ondernemer behalwe sy vergoeding nog 'n negatiewe of positiewe wins kan ontvang. Ons kan dit egter nie 'n „normale” vergoeding noem nie, want wat vir die een ondernemer as „normaal” beskou kan word, sal vir 'n ander nie normaal wees nie. Elke ondernemer se vergoeding vir sy arbeid, word net soos gewone lone bereken deur vraag en aanbod, maar hieroor later meer.

In die General Theory gaan Keynes van die standpunt uit dat die ondernemer probeer om sy wins te maksimaliseer deur vrywillige besluite aangaande veranderinge in die waarde van sy kapitaaltoerusting teen die einde van die periode, in vergelyking met die waarde aan die begin van die periode, te maak. Wins wat

so ontstaan, vorm egter maar een van die elemente van die totale wins. 'n Ander element wat baie belangriker is, het sy ontstaan te danke aan ander veranderinge in die waarde van sy toerusting nl. veranderinge buite sy beheer. Hierdie veranderinge kan dus onwillekeurige verliese of winste tot gevolg hê. Insoverre as wat hierdie onwillekeurige verliese egter nie heeltemal onverwags kom nie, is dit onversekerbare risiko's. Die versekerbare risiko's beskou Keynes egter as „supplementary cost”.<sup>14</sup> Die veranderinge in die waarde van die toerusting, a.g.v. onvoorsiene (onverwagte) veranderings in markwaardes, moet volgens Keynes ook nog in berekening gebring word. Die werklike verliese as gevolg hiervan, wat direk teen kapitaalrekening in berekening gebring word, noem hy 'n „windfall loss”, terwyl winste wat so ontstaan „windfall profits” is.<sup>15</sup> 'n Goeie voorbeeld van 'n toevallige wins in Keynes se terminologie is die geval waar daar 'n algemene styging van pryspeile plaasvind wat lei tot 'n onverwagte verhoging van die waarde van die toerusting van die onderneming. Keynes sê wel wat met toevallige verliese gemaak moet word - dit moet as 'n direkte kapitaal-uitgawe beskou word -, maar wat moet met toevallige winste gemaak word? Is wat hy as toevallige winste definieer altyd winste, of mag dit soms 'n intering van kapitaal tot gevolg hê? Hierop bly hy antwoorde skuldig. Hy sien blykbaar nie in dat daar gevalle kan voorkom waar daar 'n verandering kan intree nie in die maatstaf waarmee kostes en inkomste gemeet word. Hierdie saak werk ons verder uit wanneer ons die verskillende metodes vir die berekening van die wins bespreek. Met die

14. J.M. Keynes : The General Theory of Employment, Interest and Money, p. 56.

15. Id., p. 57.

idee van toevallige winste en verliese het Keynes in elk geval meer krag aan die onsekerheidsteorie verleen en terselfdertyd die weg gebaan vir 'n ondersoek na die werklike rol van toekomsverwagtings in die ekonomiese teorie in die algemeen en in die winsteorie in die besonder.

§ 2.4 R.A. GORDON :

Die volgende standpunt van belang is dié van R.A. Gordon wat in 1936 in 'n artikel in Explorations in Economics<sup>16</sup> die onsekerheidsbenadering verder probeer ontwikkel het. Sy hele benadering dra 'n institusionele karakter, insoverre as wat wins die vergoeding vir 'n dinamiese entrepreneursfunksie is, want die begrip "entrepreneur" is 'n institusionele begrip en sy funksie is 'n institusionele funksie. Onsekerheid is vir Gordon die onderliggende faktor wat die aard van die entrepreneursfunksie bepaal. In sy teorie word die onsekerheid dus tot 'n indirekte plek verskuif. Nogtans bly dit een van die belangrikste faktore in die hele winsteorie. Daar mag egter ook 'n ander element in die wins bestaan wat nie die gevolg is van uitvoering van die ondernemersfunksie nie, en dit is voordele wat verkry word uit die besondere posisie waarin die ondernemer hom bevind. "These gains accrue to the persons receiving them, not as a result of any productive service performed but rather through their holding or exploiting some favourable institutional position".<sup>17</sup> Ook hier-

16. R.A. Gordon : "Enterprise, Profits and the Modern Corporation", in Explorations in Economics, pp. 306/16. Opgeneem in en aangehaal uit : Readings in the Theory of Income Distribution, Hoofstuk 29, pp. 558/570.

17. Id., p. 568.

die deel van die wins is institusioneel in sy oorsprong!

Tot hiertoe is die teorie van Gordon nie veel meer as 'n analise van ondernemersvergoeding nie en het hy nog nie daarin geslaag om die ontstaan van die wins te onderskei van die toedeling daarvan nie. Alleen in die geval van die passiewe eienaar bestaan daar volgens Gordon egter suiwer wins („pure profit“). Hierdie „pure profits includes in addition to a part of current income, gains arising from the capitalization of ownership income in excess of competitive returns on resources invested,“<sup>18</sup>. Die „pure profits“ kan verklaar word in terme van onsekerheid, of wrywing of veranderinge, d.w.s. 'n nie-institusionele analise, terwyl die verdeling daarvan sal afhang van die aard en verdeling van besitreg.

Met hierdie idees van Gordon kan ons nie saamgaan nie. Die verdeling van wins („pure profit“) is nie direk aan besitreg gebind nie. Dit sal van die afdingingsposisie van die verskillende groepe in die onderneming afhang wie die wins gaan ontvang. Die verdeling van die wins is dus nogtans vir ons institusioneel van aard. Verder is sy verklaring uiters vaag en onvolledig en het hy eerder afbreuk aan die posisie van onsekerheid in die winsteorie gedoen as wat hy dit verder geanaliseer het.

18.

-----

R.A. Gordon : „Enterprise, Profits and the Modern Corporation“, in Explorations in Economics, pp. 306/16. Opgeneem in en aangehaal uit : Readings in the Theory of Income Distribution, Hoofstuk 29, pp. 569.

§ 2.5 A.G. HART :

Die artikel van A.G. Hart in Studies in Mathematical Economics and Econometrics<sup>19</sup> het vir die onsekerheidsbenadering ook ook nie veel meer waarde as dié van Gordon nie.

Net soos Knight maak Hart ook 'n onderskeid tussen risiko en onsekerheid, maar hy klee sy definisies in ander terme as dié van Knight. „Risk is taken to denote the holding of anticipations which are not 'single valued' but constitute a probability distribution having known parameters", d.w.s. 'n waarskynlikheidsverdeling waarop die wet van groot getalle van toepassing gemaak kan word. „'Uncertainty' is taken to denote the holding of anticipations under which the parameters of the probability distribution are themselves not single valued".<sup>20</sup> Risiko is dus hiervolgens nie van belang vir die winsteorie nie. Daar moet uitgegaan word van dié aanname dat „all probability estimates are cardinal”.<sup>21</sup> D.w.s. die skatter (estimator) is seker dat een van 'n groep van alternatiewe waarskynlikheidsverdelings (met verskillende parameters) die een is waarvolgens hy moet beplan, maar hy is nie seker watter een nie, alhoewel hy skattings van hulle relatiewe waarskynlikheid het. Onsekerheid het hier dus tot gevolg dat die skatter 'n „probability distribution of probability distributions”<sup>22</sup> het. Na analise van die moontlike implikasies wat hierdie feit mag hê, kom hy tot die gevolgtrekking dat metodes vir die bekamping van on-

20. A.G. Hart : „Risk, Uncertainty and the Unprofitability of Compounding Probabilities", In Studies in Mathematical Economics and Econometrics, pp. 110/18. Opgeneem in en aangehaal uit : Readings in the Theory of Income Distribution, Hoofstuk 28, p. 547.

21. Id., p. 548.

22. Id., p. 548.

sekerheid nie noodwendig 'n verlaging van winsverwagtings tot gevolg sal hê nie. Die rede hiervoor is blykbaar omdat hierdie metode nog geensins tot die algemene uitskakeling van onsekerheid kan lei nie. Nogtans is die argument waarop hy hierdie gevolgtrekking baseer nie heeltemal logies nie, want insoverre as wat ons beweer dat onsekerheid 'n faktor is wat aanleiding gee tot die ontstaan van wins, moet die uitskakeling van onsekerheid ook die verdwyning van die wins tot gevolg hê.

§ 2.6 F.H. HAHN :

Vir Hahn<sup>23</sup> is wins die vergoeding vir 'n besondere funksie. Hierdie funksie omskryf hy as onsekerheidsaanvaarding, en die persone wat die funksie vervul, noem hy ondernemers. Alle ondernemersfunksies kan volgens hom herlei word tot onsekerheidsaanvaarding; so bv. sal onsekerheid bepaal wat die organisatoriese funksie van die ondernemer sal wees en dit sal ook die aard van sy koördinerende funksie bepaal. Die enigste rede waarom daar in die statiese gemeenskap geen wins is nie, is omdat daar geen onsekerheid is wat aanvaar kan word nie.

Risiko-premie is vir hom die prys vir die aanvaarding van onsekerheid. Dit beteken die ekwivalente sekerheids- waarde van 'n onsekere verwagte ontvangste. Die verhouding vir die aanvaarding van die onsekerheid, d.w.s. volgens hom die wins, behoort gelyk te wees aan die risiko-premie. Dit is slegs die geval "when expectations are fulfilled".<sup>24</sup> Sy hele teorie aan-

23. F.H. Hahn : "A Note on Profit and Uncertainty", Economica, vol. XIV, pp. 211/25.

24. Id., p. 212.

vaar as uitgangspunt dat die ondernemer die belegger van kapitaal moet wees - ongeag of hy kapitaal leen of self besit, en slegs die ondernemer, op hierdie wyse gedefinieer, kan onsekerheid aanvaar en dus wins ontvang. Hieruit vloei sekere inkonsekwensies voort. 'n Persoon wat kapitaal in die vorm van obligasies met 'n vasgestelde rentekoers uitleen, is volgens hom geen ondernemer nie hy doen afstand van sy seggenskap oor die kapitaal in ruil vir 'n bepaalde vergoeding, terwyl die gewone aandeelhouer wel 'n ondernemer is en dus wins ontvang. Hy verloor dus uit die oog dat die persoon wat sy geld in die vorm van obligasies uitleen ook die onsekerheid moet aanvaar dat hy moontlik sy geld en sy gewaarborgde rente kan verloor, net soos die gewone aandeelhouer sy geld kan verloor en ook miskien geen dividend kan ontvang nie. Die onsekerheid wat die twee moet dra, is alleen 'n gradueel verskillend. Dit blyk dus dat Hahn slegs die onsekerheid verbonde aan die ontvang van 'n inkomste in gedagte het en nie die onsekerheid a.g.v. 'n moontlike verlies van kapitaal nie. Soos ons egter verder sal aantoon, is die plek wat hy aan onsekerheid toeken fundamenteel verkeerd.

As alternatief vir hierdie benadering van wins as die vergoeding vir onsekerheidsaanvaarding, stel hy die benadering wat wins sien as 'n surplus bo totale koste. Ig. verwerp hy egter as onvoldoende, omdat dit volgens hom nie met behulp van Ig. metode moontlik is om te onderskei tussen "high and low, excessive or deficient profit" nie.<sup>25</sup>

Ons kritiek teen Hahn is dat hy nie die verband tussen wins as 'n surplus bo koste en wins as die vergoeding vir

25.

F.H. Hahn : "A Note on Profit and Uncertainty",  
Economica, vol. XIV, pp.2211

onsekerheidsaanvaarding reg sien nie. In die volgende hoofstuk sal ons aantoon dat 'n onsekerheidsbenadering, mits onsekerheid nie oorbeklemtoon word nie, gefintegreer kan word met die idee dat wins 'n surplus bo koste is. Dit sal alles afhang van hoe koste gedefinieer word.

§ 2.7 J. FRED. WESTON :

Seker een van die belangrikste bydraes tot die onsekerteorie sedert Knight se ontwikkeling daarvan is die artikels wat prof. J.F. Weston in dié verband geskryf het.<sup>26.</sup>

Die teorie van Weston kan ons as volg opsom : Hy verwerp die betekenis wat Knight aan risiko heg nl. dat dit onsekerhede is waarteen versekering moontlik is, en definieer risiko as volg : „Risk exists when uncertainty is associated with an undesirable event”,<sup>27</sup> terwyl „uncertainty involves future events about which there is incomplete knowledge or whose probability of occurrence is not 1”.<sup>28.</sup> D.w.s. „risk is a subset of uncertainty”, en hy maak dus die waarskynlikheidsleer van toepassing op alle soorte onsekerhede. Dit blyk dus dat hy alle tipes van

- 
26. J.F. Weston : „Profit as the payment for the function of uncertainty bearing”, Journal of Business of the University of Chicago, vol. 22, April 1949, pp. 106/118; „Enterprise and Profit”, Journal of Business of the University of Chicago, vol. 22, Julie 1949, pp. 141/59; „A Generalized Uncertainty Theory of Profit”, American Economic Review, vol. XL, Maart 1950, pp. 40/60; „An Uncertainty Theory of Profit - rejoinder”, American Economic Review, vol. XLI, Maart 1951, pp. 176/81; en „Profit Concept and Theory : a Restatement”, Journal of Political Economy, vol. LXII, April 1954, pp. 152/70.
27. J.F. Weston : „A Generalized Uncertainty Theory of Profit”, American Economic Review, vol. XL, 1950, p. 43.
28. Id., p. 43.

onsekerheid risiko noem, self al is dele van die frekwessieverdeling van die waarskynlikhede nie bekend nie, solank dit maar verband hou met 'n ongewenste uitslag. In plaas van die onderskeid tussen risiko en onsekerheid maak hy 'n onderskeid tussen „transformable" risiko's en „non-transformable" risiko's, want sê hy, dit gaan nie om die oordraagbaarheid van risiko's nie maar oor die omvorming daarvan d.m.v. die proses van versekering.<sup>29</sup> Indien risiko nie so omgesit word nie kan toekomstige gebeure verskil van beplande gebeure en sodoende aanleiding gee tot wins. „Non-transformable or non-transformed uncertainty causes profit"<sup>30</sup> Die res van die netto inkomste is 'n funksionele vergoeding. Hieruit vloei voort : -

(i) Dat daar 'n element van wins in die vergoeding van enige produksiefaktor ingesluit kan wees; die enigste vereiste is dat die vergoeding van die faktor van 'n nie-kontraktuele aard moet wees.

(ii) Dat wins van 'n nie-funksionele aard is, (d.w.s. net die teenoorgestelde standpunt as wat deur Hahn ingeneem is). Hy neem sonder meer aan dat verwagte resultate in kontraktuele ooreenkomste weerspieël sal word. Deur die proses van „imputation" sal hierdie verwagte resultate dus volgens hom altyd opgeneem word in kontraktuele vergoeding.<sup>31</sup>

29. J.F. Weston : A Generalized Uncertainty Theory of Profit", American Economic Review, vol. XL, Maart 1950, p. 44.

30. Id., p. 44.

31. Met imputasie word die proses verstaan waarvolgens die bydrae van elke besonder produksiefaktor tot die waarde van die finale produk bepaal word en waarvolgens die normale vergoeding van die produksiefaktor toegereken word.

(iii) Dat die vergoeding vir enige funksie op 'n funksionele basis (deur kontraktuele ooreenkoms of deur die aanvaarding van 'n oorskot) bepaal word, bv. die funksie van die neem van finale besluite wat die produksie kan vergroot of verminder of ook die uitvoering van Schumpeter se „innovating function“.

(iv) Dat as daar geen skattings of voorspellings is nie, daar ook geen wins kan wees nie.

(v) Dat as die waarskynlikheid van die skattings matematies uitgewerk kan word, verval die onsekerheid of risiko en kan daar geen wins gemaak word nie.

(vi) Dat wins in die korttermyn die verskil is tussen ex-ante en ex post opbrengste, terwyl dit in die langtermyn die verskil is tussen die bedrae wat die produksiefaktore wel ontvang en dit wat hulle sou ontvang het as daar volmaakte kennis sou wees „of all events as they worked themselves out“.<sup>32</sup>

(vii) Dat daar nie so iets soos monopoliewins is nie. Dit is onjuis om te sê dat indien pryse die grenskoste is, die verskil tussen pryse en die gemiddelde koste 'n maatstaf van monopoliewins kan wees. „The differential return to the monopolist is usually a differential wage, interest or rent return, depending upon the means by which the monopolistic advantage was fashioned. The monopolistic return is compensation for the performance of a function“.<sup>33</sup> Die verwagte oorskotte word dus gekapitaliseer. Indien daar egter hier ook nog 'n verskil tussen verwagte

32.

J.F. Weston : „A Generalized Uncertainty Theory of Profit“, American Economic Review, vol XL, 1950, p.55.

Met Imputasie word die proses verstaan waarvolgens die bydrae van elke besondere produksiefaktor tot die waarde van die finale produk bepaal word en waarvolgens die normale vergoeding vir die produksie-faktor toegereken word.

33.

Id., p. 56.

en werklike oorskotte is, bestaan daar wins. Vir agtereenvolgende periodes kan die oorskotte egter gekapitaliseer word en is dit nie meer wins nie. Hieruit vloei dus voort dat alle bedrae wat gekapitaliseer kan word nie meer wins is nie.

Die werklike waarde van Weston se benadering : Die idees van Weston is deur verskillende ekonome sterk gekritiseer. In baie gevalle was die kritiek egter nie heeltemal gegrond nie. So, bv. maak prof. Murad,<sup>34</sup> en baie ander ekonome saam met hom, beswaar teen die idee dat wins die verskil tussen verwagte en werklike inkomstes is deur te beweer dat dit van die optimisme of pesimisme van 'n ondernemer sal afhang of sy inkomste 'n vergoeding vir 'n produksiefunksie sal wees en of dit wins sal wees. Ons gee geredelik toe dat Weston hom in dié verband nie baie duidelik uitgedruk het nie, maar by noukeurige ondersoek is dit duidelik dat die optimisme of pesimisme van die ondernemer tog 'n belangrike rol speel in die bepaling van die verwagte inkomste. Hierdie rol is egter nie onbeperk nie soos ons later sal aandui.

Daar is slegs een punt van kritiek in dié verband wat van basiese belang is, en dit is dat Weston nie die nodige onderskeid maak tussen bedrae wat gekapitaliseer of toegereken (imputed) kan word en dié wat gekapitaliseer of toegereken is nie. Bedrae wat gekapitaliseer of toegereken is, word onmiddellik 'n kostefaktor; dit wil egter nie sê dat bedrae wat toegereken of gekapitaliseer kan word 'n kostefaktor is nie. Dit bly 'n wins in die sin waarin 'n oorskot van inkomste bo aangegane koste 'n wins is. Indien hierdie aansuiwering in die teorie van Weston aangebring word, skakel dit heelwat kritiek uit. So bv. sal dit die

34.

A. Murad : "An Uncertainty Theory of Profit : Comment", American Economic Review, vol. XLI, Maart 1951, pp. 164/69.

kritiek teen sy idee omtrent monopoliewins uitskakel. Indien monopolievoordele toegereken is aan die produksiefaktore wat daarvoor verantwoordelik is, kan dit geen wins verteenwoordig nie, want dan is dit onmiddellik 'n koste. Indien die monopolievoordele nie toegedeel of gekapitaliseer word nie, miskien omdat daar nie voldoende sekerheid is dat dit wel vir die volgende periode sal voortbestaan nie, en die monopolievoordele kom tog wel voor, sal dit 'n wins wees. Die kern van die saak is slegs dat alle verwagte inkomste nie noodwendig toegereken kan word nie. Indien daar volle sekerheid is, sal verwagtings ten volle bewaarheid word en kan dit dus alles toegereken word. Waar daar egter geen volle sekerheid is nie, daar sal die verwagtinge van die verskillende gehuurde produksiefaktore nie noodwendig dieselfde wees op die verwagtinge van die faktore wat die oorskot ontvang nie. Die verwagte inkomste waarop ooreengekom sal word, sal afhang van die afdingingsvermoë van elke groep wat 'n skatting maak.

Verder kan ons met reg ook die beswaar opper dat Weston met die verwerping van Knight se onderskeid tussen risiko en onsekerheid en die invoering van sy eie definisies eerder die winsteorie vir nog groter spraakverwarring vatbaar gemaak het as wat dit reeds was. Om van risiko en onsekerheid identiese terme te maak, skep slegs verwarring. Hy het wel voor die probleem gestaan dat hy nie met Knight se oordraagbaarheid van onsekerheid saamgestem het nie en dat hy liever die term „transformable” in plaas van „transferable” wou gebruik, maar hy kon dit gedoen het sonder om 'n ander definisie aan risiko toe te ken. Ons wil graag vir ons eie teorie die idee behou dat risiko versekerbare onsekerhede is, d.w.s. „transformable” in plaas van „transferable” is en dat die vergoeding wat betaal word vir hierdie „transformation” 'n koste vir die onderneming is. Onsekerheid bly onverseker-

baar d.w.s. onomvermbaar.

Weston sien sake egter baie duidelik in waar hy beweert dat wins by die vergoeding vir enige produksiefaktor ingesluit kan word. Die wins is geen funksionele vergoeding nie en die toedeling daarvan in die praktyk sal alles afhang van die afdingingsposisie van elke besondere party, ongeag wat die faktore is wat hierdie afdingingsposisie bepaal; dit is egter 'n verdelingsvraagstuk waarop hier nie verder ingegaan kan word nie.

Ons stem ook ten volle saam met Weston, ondanks al die kritiek, dat die vergoeding vir enige funksie op 'n funksionele basis bepaal word. Soos hy tereg ook beweert, kan hierdie funksie die fisiese funksie verhoog of verlaag, dit bly egter 'n funksie solank as wat dit die produksieproses verander - ongeag van die rigting van verandering - en solank as wat die funksie noodsaaklik is vir die bestaan en ontwikkeling van die onderneming. 'n Ander aspek wat ons ook saam met Weston wil beklemtoon, is dat die verskillende ondernemersfunksies dikwels 'n uitvloeisel van onsekerheid is en terselfdertyd onsekerheid ook verder veroorsaak; en hier dink ons veral aan Schumpeter se „innovation“-funksie. Dit is 'n gevolg van onsekerheid in die sin dat die funksie oorbodig sou wees onder toestande van volkome kennis. Terselfdertyd is dit 'n oorsaak van onsekerheid omdat die moontlike optrede van een persoon of groep vir 'n ander onseker is. Die invloed van hierdie onsekerheid sal egter afhang van die verband wat die twee persone of groepe met mekaar het.

Die teorie van Weston is tot 'n groot mate juis, indien 'n mens dit met die genoemde punte van kritiek sou aansuiwer, behalwe dat daar onthou moet word dat daar ook nog ander faktore behalwe onsekerheid in gedrang kom by die ontstaan van die wins

en dat ons ook nog ander funksies aan die onsekerheid moet toeken as bloot om dit net verantwoordelik te maak vir die verskil tussen verwagte inkomste en werklike inkomste. (Sien latere sintese).

§ 2.8 R.F. HARROD :

Die volgende belangrike stap in die ontwikkeling van die onsekerheidsbenadering van die wins het gekom van R.F. Harrod.<sup>35</sup> Hy het gevoel dat wins wel die vergoeding vir onsekerheidsaanvaarding was, maar sy belangrikste bydrae is 'n poging om die mededingingsbenadering met die onsekerheidsbenadering te versoen. Waar Weston geweier het om te erken dat daar wins is wat sy ontstaan te danke het aan monopolietoestande, daar voel Harrod dat die monopolistiese element by die bepaling van die wins alleen in gedrang kom insoverre as wat dit die onsekerheid wat sal bestaan, beïnvloed. Wins hou dus vir Harrod hoofsaaklik verband met die tydsinterval tussen die "input" van produktiewe dienste en die daaruit voortvloeiende opbrengs van goedere of dienste om aan die vraag van die verbruiker te voldoen, en verder met "the uncertainty at the moment of input as to what the value of the output will be when it occurs".<sup>36</sup> Daar is verskillende metodes waarop hierdie onsekerheid gehanteer kan word. Die eerste is dat alle produksiefaktore gesamentlik die onsekerheid moet dra; dit is alleen moontlik by kooperatiewe optrede waar nie een van die faktore vergoed word voordat die onsekerheid nie verdwyn het nie, d.w.s. voordat die opbrengs eers werklik verkry is

---

35. R.F. Harrod : Economic Essays, Hoofstuk 9.

36. Id., p. 189.

nie. 'n Baie meer algemene geval is dat die „top management” van die onderneming hierdie onsekerheid aanvaar en aan die ander faktore gelyktydig met hulle „input”, hulle kontraktueel-bepaalde vergoeding betaal. In hierdie geval sal die onsekerheidsaanvaarding nie net sy eie diens nie maar ook die geld wat nodig is vir die betaling van die ander faktore moet waag. Die derde metode is dat die verskaffers van kapitaal die onsekerheid uitsluitlik op hulle eie skouers neem en ook niks verder in die onderneming doen as net om hierdie onsekerheid te dra nie. Die gewone aandeelhouers van die maatskappy sorteer onder hierdie groep. In die laaste twee gevalle word dividend gewoonlik die wins genoem, nogtans behoort kapitaalrente eers afgetrek te word van die wins teen 'n koers gelykstaande aan die koers op prima effekte (sg. „gilt-edged-securities”). In die tweede geval weier Harrod egter om van die wins die vergoeding vir die ondernemer se bekwaamheid as 'n koste af te trek, omdat hy te veel praktiese probleme sien vir die bepaling van die „opportunity-cost” in hierdie geval.

In hierdie opsig moet ons sterk kritiek uitspreek teen die idee van Harrod. Dit is onlogies om te redeneer dat 'n metode vir die bepaling van wins in beginsel verkeerd is omdat dit nie prakties uitvoerbaar is nie. Dit is nie die plig van die ekonoom om bloot net 'n analise te maak van wat prakties in die lewe gedoen word of moontlik is nie, dit is ook sy plig om vas te stel wat gedoen behoort te word en om dan die mees-praktiese metode vir die uitvoering van die beginsel aan die hand te doen. Dit mag wel prakties moeilik wees om vas te stel watter bedrag as die salaris van die ondernemer beskou moet word, maar dit sal tog moontlik wees vir die ondernemer om 'n betreklike noukeurige skatting te maak. Solank as ons dit maar as eerste benadering stel

dat wins onmoontlik nie die vergoeding van die ondernemer vir gelewerde dienste insluit nie, behoort dit voorlopig voldoende te wees.

Die basiese fout van Harrod is egter dat hy nog die ontstaan van die wins verbind met die persoon wat dit ontvang, daarom soek hy daarna om die wins se ontstaan toe te skryf aan een of ander, miskien selfs denkbeeldige, funksie wat die aandeelhouders vervul. Hy beperk hom dus hoofsaaklik op die onsekerheidsaanvaarding-funksie en beskou wins dus as by uitstek die vergoeding vir onsekerheidsaanvaarding.

Soos ons reeds daarop gewys het, is die belangrikste bydrae van Harrod egter dat hy ook mededinging inskakel by die teorie van onsekerheidsaanvaarding. Monopolie-wins is vir hom „part of the global profit in the economy”, en wel daardie deel „that tends to secure an equilibrium between the demand and supply of uncertainty-bearing”.<sup>37</sup> Die monopolie-element kom dus net in gedrang „to the extent that this affects the pattern of uncertainty”,<sup>38</sup> en die invloed van 'n monopolie-element is om onsekerheid t.o.v. die waarde van die opbrengs te verminder. Hy kom dus hieruit tot die gevolgtrekking „that the owners of monopolistic shares get a somewhat lower rate of profit”, terwyl dit aandeelhouders in sterk mededingende ondernemings is („imperfect competition not least”,) wat die grootste onsekerheid dra en dus die grootste vergoeding op kapitaal bied. Hier bedoel Harrod nie dat die dividendpersentasie op die sigwaarde van die aandele met mekaar vergelyk word nie, want dan sal die persentasie van die dividend in die

37. R.F. Harrod : Economic Essays, Hoofstuk 9, p. 188.

38. Id., p. 199.

geval van die monopolistiese onderneming hoër wees as in die geval van die mededingende onderneming. Wat wel vergelyk moet word, is die persentasie van die dividend op die markwaarde van die aandele wanneer dit dikwels gevind word dat hierdie persentasie in die geval van die monopolistiese onderneming laer is as in die geval van die mededingende onderneming. Met die volgende tabel kan Harrod se gedagtegang miskien beter verduidelik word :

	Sigwaarde van aandele	Markwaarde van aandele	Dividend op sigwaarde.	Dividend op Markwaarde.
Mpy. A. Polipolis	£ 1	10 /-	10 % 2/- per £	20 % 2/- per 10/-
Mpy. B. Monopolis	£ 1	£ 2	20 % 4/- per £	10 % 4/- per £2

Gereken op sigwaarde, is die dividend van Maatskappy B hoër as dié van A, maar gereken op markwaarde is die dividend van A hoër, nl. 20% in vergelyking met die 10% van B. Die verhoging van die markwaarde van maatskappy B se aandele van £1 na £2, beskou Harrod egter ook as 'n "true profit in the form of a capital gain",<sup>39</sup> d.w.s. 'n kapitaalwinst wat ons nie graag by ons gewone definisie van wins wil insluit nie, omdat dit slegs 'n wins is van die kant van die belegger gesien, en nie van die kant van die onderneming nie. Omdat ons analise hier gaan oor die wins van die onderneming, sal ons nie verder ingaan op hierdie tipe van kapitaalwinste nie. Die hoogte van die dividendkoers op die markwaarde van die aandele, sê Harrod, "will not depend at all on the presence or absence of a monopoly element but

solely on the market valuation of the degree and pattern of uncertainty still inhering in the income-producing quality of the assets".<sup>40</sup>. Oor 'n betreklike lang periode sal onsekerheidsaanvaarders gevolglik 'n min of meer eksakte vergoeding vir hulle onsekerheidsaanvaarding kan eis, soos die ander produksiefaktore „in the sense that the average net return on uncertainty-bearing will be equal to the gilt-edged rate of interest plus such premium, positive or negative, for uncertainty-bearing as the attitude of mind of the marginal bearer requires".<sup>41</sup>. Hiermee impliseer Harrod dus blykbaar dat daar 'n stadium kom wanneer die aanvaarding van onsekerheid as 'n produktiewe funksie gesien moet word, en dan sal die vergoeding daarvoor ook as kostefaktor in berekening gebring moet word. In hierdie opsig weerspreek hy hom dus self omdat hy, soos ons hiervoor aangetoon het, eintlik die ontstaan van wins toeskryf aan die dra van onsekerheid.

Soos uit die voorgaande redenering duidelik blyk, behandel Harrod die winsprobleem van uit twee gesigspunte sonder dat hy 'n onderskeid tussen die twee benaderings maak. In sommige gevalle bedoel hy met „wins" die wins wat die onderneming maak, maar in die meeste gevalle bedoel hy daarmee die wins wat die aandeelhouer op belegde kapitaal maak. Die rede vir hierdie verwarring is omdat hy reken dat slegs die aandeelhouer die wins van die onderneming ontvang. Soos ons reeds daarop gewys het, is dit 'n sterk beswaar teen sy winsteorie dat hy die aandeelhouer as die draer van onsekerheid beskou en wins hoofsaaklik as die vergoeding vir daardie tipe van onsekerheid wat deur die aandeelhouders

40. R.F. Harrod : Economic Essays, Hoofstuk 9, p. 202.

41. Id., p. 205.

aanvaar moet word.

Ons belangrikste beswaar teen die teorie van Harrod is dus dat hy alleen op een tipe van onsekerheid konsentreer, nl. onsekerheid met betrekking tot die inkomste wat ontvang sal word. Daar is ook nog ander vorms van onsekerheid, bv. die onsekerheid met betrekking tot die verskillende kostes en ook die onsekerheid verbonde aan die optrede van mededingers of potensiële mededingers. Verder voel ons nie heeltemal tevrede met die plek wat hy aan die markvorm in sy teorie gun nie. Ook hier het hy slegs een tipe van invloed wat die markvorm mag hê geanaliseer, nl. die invloed daarvan op die mate van onsekerheid met betrekking tot die inkomste wat verkry sal word. Die markvorm kan egter ook 'n belangrike rol by die bepaling van die koste-element speel, waarby die onsekerheid weer as onderliggende element tot die markvorm gesien moet word, soos ons in die volgende hoofstuk sal probeer aantoon.

§ 2.9 B.S. KEIRSTEAD :

Die laaste besonder byvoeging tot die onsekerheidsbenadering wat ons hier wil behandel, is die werk van Keirstead.<sup>42</sup>

Die waarde van Keirstead se teorie is in hoofsaak daarin geleë dat hy 'n duidelike analise van toekomsverwagtings maak het en sodoende ook aan toevallige winste ("windfall profit") 'n plek in die onsekerheidsteorie gegee het. In sy teorie het hy daarin geslaag om G.L.S. Shackle<sup>43</sup> se analise van toekomsverwagtinge

42. B.S. Keirstead : An Essay in the Theory of Profits and Income Distribution.

43. G.L.S. Shackle : Vgl. noot 3 van hierdie hoofstuk.

te integreer met Keynes se idee van toevallige („windfall") winste! Verder het Keirstead ook 'n poging aangewend om aan die hand van toekomsverwagtinge 'n analise van monopoliewins en „innovatorsprofit" te maak.

Ons kan Keirstead se teorie kortliks as volg opsom : Hy gaan uit van die standpunt dat elke produksiefaktor nie noodwendig die waarde van sy grensaandeel aan die produksie as vergoeding ontvang nie en dat daar gevolglik 'n oorskot van kostes bo inkomstes kan wees. Hierdie oorskot kan in verskillende elemente geklasifiseer word, nl. „as Ricardian rents, resulting from indivisibilities; monopolistic (or monopsonistic) profits resulting from downward sloping average revenue functions (or upward sloping average factorial cost curves); innovators' profits, resulting from cost-reducing innovations introduced over time; and windfalls (positive or negative) resulting from changes in the general price level during the period of production".<sup>44</sup> Wins kan dus uit verskillende elemente bestaan, wat 'n algemene winsteorie volgens hom onmoontlik maak.

Al hierdie elemente behalwe „Ricardian rents" hou verband met die verwagtings van die ondernemer en is dus dinamies in oorsprong; en al die surplusse, behalwe eg., val aan die ondernemer toe. (Omdat die „Ricardian rents" ontstaan a.g.v. die onverdeelbaarheid van die faktor, val dit aan die besondere faktor toe.) Die funksie van die ondernemer is dus om besluite te neem met betrekking

44.

B.S. Keirstead : An Essay in the Theory of Profit and Income Distribution, p. 15.

tot die peil van aktiwiteit, die beleggings en produksiekoerse, en uiteindelik, die verhoging van die welvaart van 'n privaat-kapitalistiese ekonomie. Hierdie besluite word egter gereguleer deur die ondernemer se verwagtings, en die verwagtings kan dus met reg as die reguleerders van 'n dinamiese ekonomie beskou word. Op die oog af lyk dit asof toekoms-verwagtings sowel risiko as onsekerheid in gedrang bring; hiervan is onsekerheid egter al wat werklik van belang is, want risiko „is the term used to describe a calculable chance“<sup>45</sup> d.w.s. toestande wat so dikwels voorkom, dat vir die groep voorvalle op 'n matematiese wyse 'n waarskynlikheid t.o.v. een of ander parameter uitgewerk kan word. Onsekerheid het egter met min of meer unieke voorvalle te doen. D.w.s. „(a) that the agent has no empirical data of previous like or similar events, and (b) that the present event is crucial to the agent in the sense that he has no interest in the possibility of similar events occurring in the future“.<sup>46</sup> Die waarskynlikheidsteorie kan dus nie op hierdie gevalle van toepassing gemaak word nie. In die geval van risiko is daar dus sprake van 'n objektiewe risikoberekening, en in die geval van die onsekerheid wat ons nou bespreek het, kan ons praat van subjektiewe onsekerheid. Daar is egter vir Keirstead ook nog 'n derde tipe van onsekerheid wat hy definieer as „objective uncertainty, subjective certainty“.<sup>47</sup> D.w.s. die ondernemer is subjektief seker of tree op asof hy subjektief seker is, selfs al is die omstandigheid een van objektiewe onsekerheid. Hieruit vloei dan voort dat verwagtings eintlik hipoteses omtrent die toekoms is.

45. B.S. Keirstead : An Essay in the Theory of Profit and Income Distribution, p. 17.

46. Id., p. 19.

47. Id., p. 20.

Met hierdie apparaat tot sy beskikking stel Keirstead hom ten doel „to relate these degrees of uncertainty to different kinds of expectations and to the different varieties of profit which we have distinguished”,<sup>48</sup>. Na aanleiding hiervan onderskei Keirstead dan tussen algemene verwagtings, wat algemeen is in die sin dat dit verwagtings is omtrent „quantities which are general to the economy as a whole, and are not peculiar or particular to any single firm”,<sup>49</sup> en besondere verwagtings. Algemene verwagtings is dus gewoonlik enkelwaardige projeksies wat ten nouste saamhang en verantwoordelik is vir toevallige winste en wat ook 'n invloed uitoefen op besondere beleggingsbesluite. So bv. staan veranderinge in geldwaardes vir Keirstead in verband met algemene verwagtings en vorm dit dus een van die faktore wat tot toevallige winste aanleiding kan gee. Hiermee kan ons egter nie saamstem nie, want 'n verandering in geldwaardes beteken 'n verandering in die maatstaf waarmee koste en inkomste gemeet word, en dit kan onmoontlik nie 'n verandering in winste verteenwoordig nie; hieroor egter later meer.

Besondere verwagtings, hierteenoor, word gedefinieer as „those entrepreneurial expectations which pertain to the future values of variables which are particular to the firm”.<sup>50</sup>. Besondere verwagtings het weer verband met „innovators profit” en monopoliewins. In die geval van „innovators profit” is die verwagtings gewoonlik gevalle van subjektiewe onsekerheid terwyl besondere verwag-

48. B.S. Keirstead : An Essay in the Theory of Profit and Income Distribution, p. 21.

49. Id., p. 21.

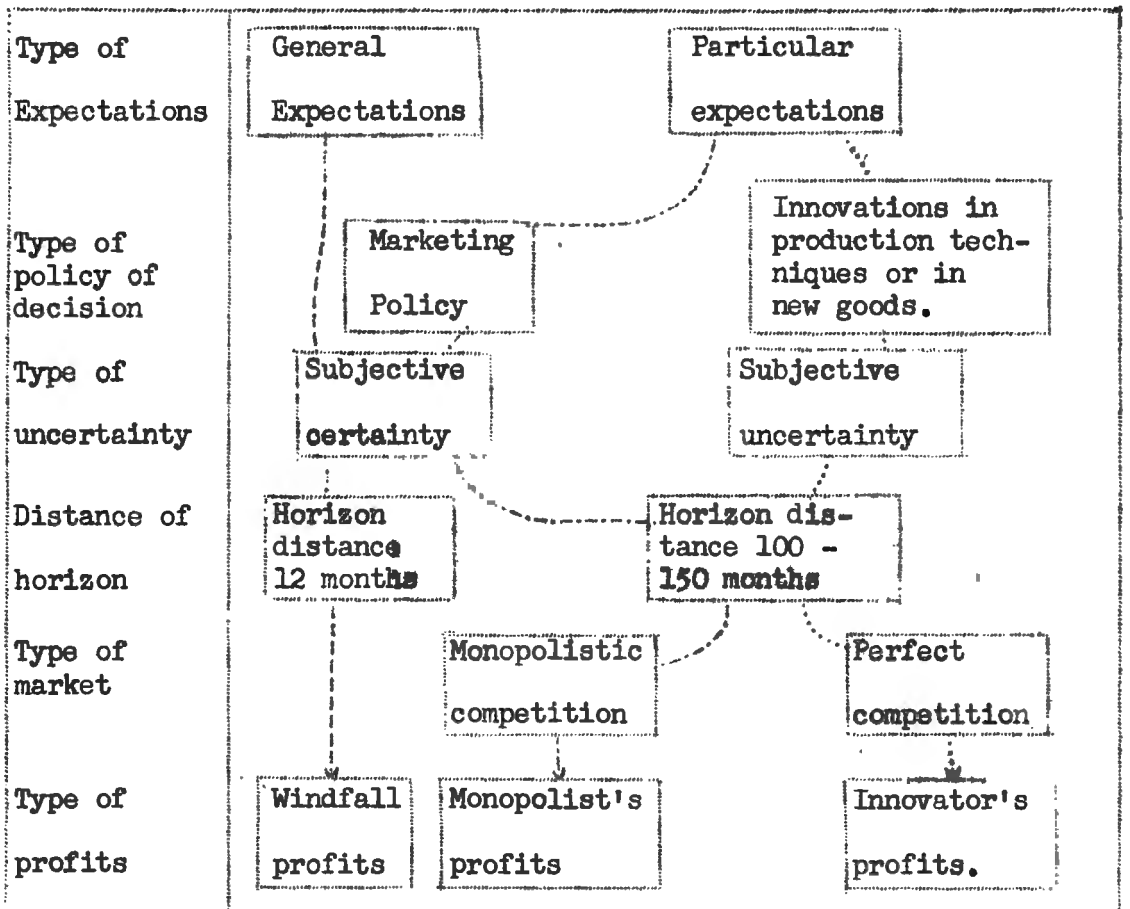
50. Id., p. 23.

tings met betrekking tot monopoliewins dikwels 'n mate van subjektiewe sekerheid inhou.

Nou verband met hierdie verwagtings in die horison wat in gedrang kom. Algemene verwagtings is gewoonlik oor 'n baie kort tydperk van krag - sê bv. een jaar, terwyl besondere verwagtings van toepassing is op 'n periode van ongeveer 100 tot 150 maande. Wat verder in gedrang kom, is die tipe van markvorm waarin die ondernemer optree.

In 'n bespreking van Keirstead se teorie gee.

Shackle<sup>51</sup> dan ook d.m.v. 'n skematiese uiteensetting 'n baie duidelike opsomming van Keirstead se teorie, wat soos volg daar uitsien<sup>52</sup>:



51. G.L.S. Shackle : „Professor Keirstead's theory of Profit" Economic Journal, vol. LXIV, Maart 1954, pp. 116/23.

52. Id., p. 119.

'n Ander belangrike aspek van Keirstead se werk is dat hy ook die winsmaksimalisasie-motief by die neem van onderneemers- . . . besluite, aan deeglike ondersoek onderwerp. Hy kom tot die gevolgtrekking dat die maksimalisasie van wins wel die motief van die ondernemer is. Hiermee word nie bedoel dat die „pecuniary motive" sy enigste of selfs sy vernaamste dryfveer is nie. Wins vorm egter die maatstaf van sy sukses, so dat al sy dryfvere tot sukses uiting vind in 'n dryf na maksimum wins. Die maksimalisasie van die wins beteken egter nie die maksimalisasie van die winskoers op die bepaalde moment nie, maar die maksimalisasie van die kumulatiewe wins binne 'n periode.

Teen hierdie opvatting van Keirstead het ons die beswaar dat daar behalwe sukses ook ander motiewe in 'n ondernemer se lewe mag wees. Hy mag, bv. ten doel hê om 'n sekere mate van vrye tyd tot sy beskikking te hê of hy mag ook ten doel hê om 'n besondere sosiale diens met sy onderneming te verrig sonder om as vergoeding daarvoor 'n besondere status te handhaaf. Dit sou dus miskien beter wees as ons die onderliggende motief van die ondernemer by die neem van besluite sou definieer as 'n samegestelde dryfveer wat uit twee dele bestaan : die eerste deel om 'n besondere mikpunt te bereik wat nie meetbaar is in terme van geldeenhede nie, en 'n tweede deel wat gesamentlik met, of na bevrediging van die eerste mikpunt, nagestreef word en wat ons winsmaksimalisasie in Keirstead se terme noem.

Ons vernaamste beswaar teen Keirstead is egter dat hy met sy teorieë nog nie daarin slaag om een algemene winsteorie te formuleer nie. In werklikheid weef hy alleen maar drie bestaande teorieë saam, maar op so 'n wyse dat elkeen nog duidelik sigbaar is. Hy verduidelik wel wat aanleiding sal gee tot die ontstaan van die verskillende elemente wat hy in die wins onderskei, maar hy gee geen duide-

like uiteensetting hoe elke faktor die omvang van die wins sal beïnvloed nie - d.w.s. daar is geen duidelikheid hoedat die faktore die werklike wins in enge besondere geval sal veroorsaak nie.

Net soos al die ander ekonome wat ons reeds behandel het, verwar hy die ontstaan van die wins met die verdeling daarvan, gevolglik definieer hy die ondernemer en die ondernemer se funksie sodanig dat hy die uiteindelijke ontvanger van alle residuele bedrae sal wees. Hiermee kan ons egter nie saamstem nie. Daar kan verskillende groepe of persone wees wat in hierdie residuele bedrag kan deel hê, maar daarin is ons nie nou gefintreseerd nie, want dit is 'n suiwer verdelingsvraagstuk. Selfs die aanspraak wat elke groep in die onderneming op 'n residuele bedrag sal hê, word nie noodwendig bepaal deur die feit of dié persoon of groep normaalweg kontraktueel vergoed is of van residuele toekennings afhanklik is nie. Dit sal bepaal word deur die ekonomiese mag van elke persoon of groep, d.w.s. deur die afdingingsmag waaroor elkeen beskik.

Voordat ons in die volgende Hoofstuk kan oorgaan tot 'n sintese moet ons egter eers die winsteorieë nagaan wat uit die ander uitgangspunte ontwikkel is. Die belangrikste benaderings wat insluiting hier regverdig, is (i) die benadering wat wins op een of ander wyse in verband bring met die tipe van markvorm wat heers, veral die idee wat die rol van beperking van toetrede tot, en uittrede uit, 'n besondere markvorm as die belangrikste oorsaak van wins bestempel; en (ii) die verskillende teorieë wat ontwikkel is om 'n makro-ekonomiese benadering tot die wins te bevorder.

§ 3.            MEDEDINGING    EN    MARKVORM    :

Soos ons reeds in die vorige hoofstuk daarop gewys het, was dit veral Joan Robinson en Edward Chamberlin wat die idee ontwikkel het dat die markvorm verantwoordelik is vir die ontstaan van wins. Sedert 1934 het daar egter in hierdie rigting ook nog 'n verdere ontwikkeling en verfyning ingetree wat die invoeging daarvan hier regverdig.

§ 3.1    FRITZ    MACHLUP    :

Die persoon wat vir hierdie belangrike bydrae verantwoordelik was, is Fritz Machlup. Gedurende 1942 stel hy vir die eerste keer sy teorie in twee artikels in Economica.<sup>53</sup> In een van sy jongste boeke werk hy egter hierdie standpunt meer volledig uit.<sup>54</sup>

Wins hou vir Machlup 'n direkte verband met toetrede tot die mark. Indien daar volmaakte kanse tot toetrede tot 'n mark bestaan, d.w.s. volmaakte „new-comers' competition”, sal daar oor die langtermyn geen wins wees nie. Langtermyn word gedefinieer as die tydsinterval voldoende om voltooiing van heraanpassing van kapasiteit, vaste uitrusting en die hoeveelheid ondernemings toe te laat. Dit wil egter nog nie sê dat daar noodwendig volmaakte „new-comers' competition” (plioopolie) in die langtermyn sal bestaan nie. Dié oorskot in die geval van 'n gebrek aan plioopolie wat ontstaan nadat kostes van inkomstes afgetrek is, kan volgens Machlup óf monopolie-

53.            F. Machlup : „Competition, Pliopoly and Profits, I & II”, Economica, vol. IX, 1942, pp. 1/23 & pp. 153/73.

54.            F. Machlup : The Economics of Sellers Competition - Model Analysis of Sellers Conduct.

"rent" óf wins wees; welke van die twee dit is, sal afhang van die rede waarom pliopolie nie heers nie.

Sommige van die bronne van die onderneming moet bestempel word as "fixed resources", dit is so onmobiel en so gespesialiseerd dat dit oor die korttermyn beskikbaar is, selfs al kry dit feitlik geen vergoeding nie. Wat hierdie bronne wel verdien, noem Machlup 'n "quasie-rent" vir die onderneming. In terme van hierdie "quasi-rent" definieer hy dan normale wins in die volgende woorde :

"If the quasi-rent is exactly sufficient to cover all opportunity costs of all the fixed resources (owned and hired) which would be needed to establish the enterprise if it did not exist, then the quasi-rent is called 'normal'."55. Dit word ook soms normale wins genoem, alhoewel dit eintlik 'n koste is en dus ekwivalent is aan "zero profit in the economic sense".56.

Abnormale hoë winste sal ontstaan indien bronne wat volmaak substitueerbaar is vir dié wat in die bedryf gebruik word, beskikbaar is teen minder as wat hulle in die bedryf kan verdien, maar wanneer hulle weg van toetrede tot die bedryf op een of ander wyse belemmer is. Aan die ander kant sal normale wins weer hoog wees as die "opportunity costs" van die vaste kapitaaltoerusting wat die bedryf nodig het, hoog is. Met hierdie definisie vorder Machlup 'n stap verder as Joan Robinson, aangesien haar definisie van normale wins in terme van toetrede tot die bedryf gedefinieer, soos ons in die vorige hoofstuk aangetoon het, op 'n tautologie neergekom het.

55. F. Machlup : The Economics of Sellers Competition - Model Analysis of Sellers Conduct, p. 222.

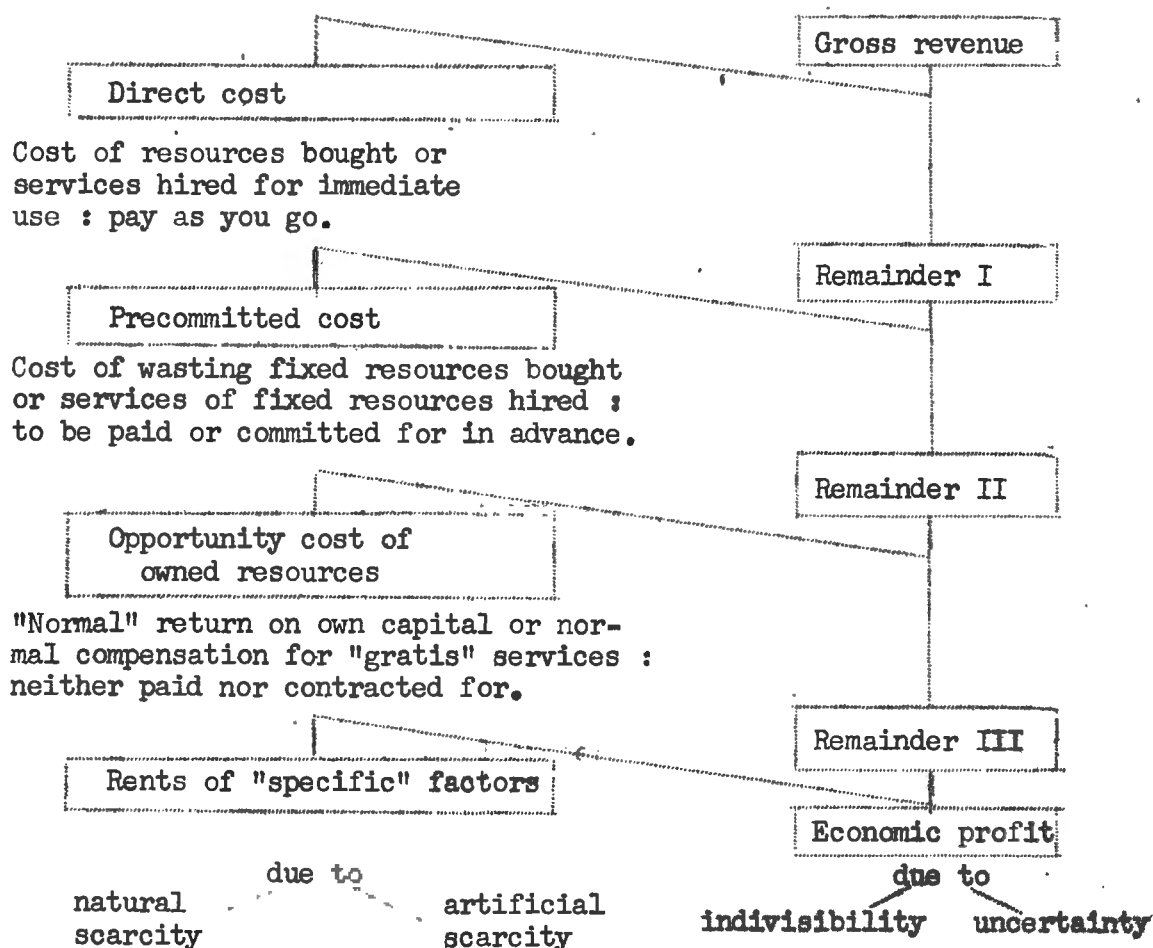
56. Id., p. 222.

Winste wat ondernormaal is, sal wel tot uittrede van 'n onderneming uit 'n besondere bedryf lei. Dit volg egter nie sonder meer nie; die uittrede van die onderneming sal ook nog afhang van (i) die netto „opportunity cost” van die vaste bronne van die onderneming in hulle huidige vorm, (ii) die onverstreke dienstydkperk van die vaste bronne en (iii) die vervangingsbehoefte („replacement requirements”). Die effektiwiteit van die invloed van wins by uittrede uit die bedryf sal alles afhang van hoe onmobiel en hoe onverdeelbaar die „fixed resources” van die onderneming is. Die uittredepeil van wins op die langtermyn in 'n bedryf as geheel sal bepaal word deur die totale reproduksiekoste van die nodige vaste bronne en nie deur die „lower partial-replacement cost or even salvage value of existing equipment”<sup>57</sup> nie. Hierdie laer peile sal egter die uittrede van 'n besondere onderneming bepaal.

Soos ons in die vorige subparagraaf daarop gewys het, het verskillende ekonome in die onsekerheidsbenadering 'n onderliggende rol aan die markvorm toegeken; by Machlup vind ons die teenoorgestelde. Die markvorm neem die primêre plek in maar hy ken ook aan onsekerheid 'n sekondêre plek toe. Onsekerheid is een van die faktore wat 'n toestand van plioopolie onmoontlik maak en wat sodoende aanleiding tot die ontstaan van wins gee, en wel in die sin dat bronne nie toegedeel kan word aan die bedryf of onderneming wat hulle vir hulle dienste kan vergoed nie. Die ander faktor wat aanleiding gee tot die ontstaan van die wins hou verband met uittrede uit die bedryf, en dit is nl. die verdeelbaarheid van die produksiefaktore. Soos vermeld, beskou Machlup 'n oorskot wat mag ontstaan ook as 'n moontlike monopolie-„rent”, dit is egter alleen van toepassing waar die surplus

ontstaan a.g.v. natuurlike of kunsmatige skaarsheid van 'n besondere produksiefaktor en moet nie as wins beskou word nie maar eers afgetrek word voordat die winssyfer gevind word. Hier stem ons nie saam met Machlup nie. Dit is duidelik dat hy hier weer die ontstaan van die wins vereenselwig met die verdeling daarvan. Alhoewel die onverdeeldbare faktor moontlik in die surplus wat sou ontstaan, sou deel by die verdeling van die surplus, is dit foutief om hierdie surplus nie as 'n wins te sien nie. Die skaarsheid van die besonder faktor beïnvloed tog ook die koste-inkomsteverband en is daarom verantwoordelik vir die ontstaan van die wins.

Skematies voorgestel, sien die teorie van Machlup daar soos volg uit<sup>58</sup> :



Ons vernaamste beswaar teen die teorie van Machlup is dat hy slegs aan een tipe van onsekerheid aandag gee. Hy dink slegs aan die rol van die onsekerheid verbonde aan suksesvolle toetrede tot 'n bedryf. Daar is egter ook nog 'n ander tipe van onsekerheid wat 'n rol in die winsteorie speel en dit is die onsekerheid van eventuele sukses nadat tot 'n besondere bedryf toegetree is, m.a.w. die onsekerheid verbonde aan die inkomste wat verkry kan word. Afgesien van hierdie beswaar vind ons in die werk van Machlup die besondere verdienste dat dit vir ons 'n duidelike beeld gee van die invloed van toe- en uittrede uit 'n bedryf op die wins.

§ 3.2 JEAN MARCHAL :

Behalwe die benadering van Machlup het Marchal<sup>59</sup> ook die mededingingsbenadering probeer ontwikkel. Uit die staanspoor verwerp hy egter die suiwer ekonomiese definisie van wins as die „invention of ivory-tower economists“<sup>60</sup> en beperk hy hom tot die rekeningkundige benadering. Gevolglik is die teorie van Marchall vir ons hier van geen waarde nie. Die vernaamste rede waarom ons nie met hierdie benadering kan saamgaan nie, is omdat dit gebaseer is op die standpunt dat die ekonoom hom slegs moet besig hou met wat die praktiese besigheidslewe van hom verlang, terwyl ons voel dat die ekonoom hierbenewens ook die taak het om suiwer teoretiese analise te onderneem en daarna 'n metode vir die praktiese toepassing van die teoretiese analise te soek. Bowendien moet ons ook Machlup se idee aanvaar dat

59. J. Marchal : „The Construction of a new theory of profit,” American Economic Review, vol. 41, Sept. 1951.

60. Id., p. 50.

ons definisie van wins' van direkte belang is vir 'n ondernemer, wanneer hy toetrede tot 'n besondere bedryf oorweeg. Dit stem ook ooreen met die standpunt van Bernstein<sup>61</sup> in hierdie verband.

§ 4. MAKRO-EKONOMIESE BENADERINGS :

Gedurende die periode na Keynes se General Theory het 'n nuwe vorm van ekonomiese teorie ontwikkel - 'n teorie waarin die individuele onderneming moet plek maak vir die geheel. Daar is nou in terme van totale geredeneer en hierdie neiging het ook deurgedring tot die verdelingsleer. Die gevolg hiervan was dat daar van verskillende kante, veral in die afgelope vyf jaar, 'n pleidooi gelewer is vir die konstruksie van 'n makro-ekonomiese winsteorie. Hieronder behandel ons die twee belangrikste pleidooie in chronologiese volgorde.

§ 4.1 KENNITH E. BOULDING :

Die eerste belangrike makro-ekonomiese analise van die verdelingsleer en gevolglik ook van die winsteorie, vind ons by Boulding.<sup>62</sup> Hy toon aan dat die mikro-ekonomiese benadering wel van belang is in die winsteorie maar dat daar sekere probleme is wat nie met hierdie benadering opgelos kan word nie en wat dus alleen met makro-ekonomiese teorieë aangepak kan word. So wys hy daarop dat "the micro-economic theory, because it assumes that particular wage changes take

61. P.L. Bernstein : "Profit Theory - where do we go from here?", Quarterly Journal of Economics, vol. LXVII, August 1953, p. 409.
62. K.E. Boulding : A Reconstruction of Economics.

place in an environment where all other things are equal, cannot throw much light on the question whether a general rise in money wages will result in a rise in real wages and a shift in distribution towards wages away from profits".<sup>63.</sup>

Sy makro-ekonomiese benadering verduidelik Boulding in terme vergelykende balansstate. "It is based solidly on the concept of the profitmaking process as the gross growth in the value of net worth".<sup>64.</sup> Uit die afsonderlike sommering van ondernemings en huishoudelike balansstate word dan vergelykings vir bruto wins afgelei.

Hy neem verder aan dat die totale ondernemingspare onafhanklik bepaal word, gevolglik sal ondernemersbesluite om te spaar, soos blyk uit die dividendbeleid, nie die ondernemingspare bepaal nie maar die peil van die wins. Totale ondernemingswinte moet dus gelyk wees aan ondernemingspare plus ondernemingsverdelings in interes en dividende. Omdat interesbetalings tot 'n groot mate in enige besondere periode deur bestaande kontraktuele verpligtings bepaal word, word totale verdelings van ondernemings hoofsaaklik beheer deur besluite m.b.t. die verklaring van dividende. As ons dus kan aanneem dat die verandering in die netto waarde van alle ondernemings gedurende die periode onder bespreking onafhanklik van die verdelings van ondernemings bepaal word, "then the more business distributes in interest and dividends, the more will be returned to it in profits to distribute; the less it so distributes, the less there will be to distribute".<sup>65.</sup> Hierdie aannames is volgens Boulding egter nie heeltemal

63. K.E. Boulding : A Reconstruction of Economics, p.245.

64. Id., p. x.

65. Id., p. 250.

juis nie; maar wat volgens hom wel waar is, is dat 'n toename in die verdelings van een onderneming die wins van ander sal vergroot; hieruit lei hy af dat „an increase in distributions of all firms swells the profits of all”.<sup>66</sup>.

Uiteindelik kom Boulding tot die gevolgtrekking dat totale wins bepaal word deur die vergelyking :

$$V = dQ_b + dM_b + (dK_h + - dK_h') + D.$$

waar,  $V$  = Totale wins,

$dQ_b$  = die verandering in die totale goedere wat alle ondernemings besit,

$dM_b$  = die verandering in die totale geld wat alle ondernemings besit,

$dK_h - dK_h'$  = die verandering in die netto debiete van alle huishoudinge teenoor alle ondernemings.

en  $D$  = die totale ondernemingsverdelings in interes en dividende.

Uit hierdie vergelyking is dit dus duidelik dat ( $D$ ), die totale ondernemingsverdelings in interes en dividende, ook 'n deel van die wins uitmaak. Ons belangrikste beswaar teen Boulding is teen hierdie samestelling van sy wins uit interes en dividende. Soos ons later sal aantoon, sal sowel die interes as 'n deel van die dividend, 'n koste vir die onderneming wees en kan dit dus geen element in die wins vorm nie.

Hierna stel hy 'n soortgelyke vergelyking op vir lone en beweer dat, indien die twee vergelykings saamgevoeg word, die totale netto produk ten volle geabsorbeer word deur lone en bruto

wins; dié verdeling word bepaal deur twee element, nl. "the composition of the product absorption on the one hand and between business investment and household absorption, and a transfer factor which we add to business absorption to get the total of wages, and subtract from the total of household absorption to get the total of wages".<sup>67.</sup>

§ 4.2      ANATOL MURAD      :

Die tweede persoon wie se standpunt van belang geag word, is Murad. In 'n artikel in The American Journal of Economics and Sociology<sup>68</sup> van Oktober 1953 beweer hy dat die vier konvensionele vrae wat aan 'n winsteorie gewoonlik gestel word, heeltemal foutief geformuleer en ontoereikend is. Die vier vrae is volgens hom : -

"(i) Is profit a factor income? If so, what is the function performed by this factor?

(ii) What are the functions of profit?

(iii) Is profit necessary?

(iv) What are the sources of profit? Under what conditions is profit actually made?"<sup>69.</sup> In die plek hiervan voel hy dat die vrae wat wel gevra moet word die volgende is : - Wat is die bronne van wins of die toestande waaronder wins ontstaan? Hoe tree ondernemings op in hulle soek na wins? En wat is die invloed van hierdie optrede op die sosiale en ekonomiese omgewing? Voordat hy egter hierdie vrae probeer beantwoord, beweer hy dat daar 'n onderskeid gemaak moet word tussen "accounting profit" en "economic profit". Lg. is 'n

67.            K.E. Boulding : A Reconstruction of Economics, p. 252.

68.            A. Murad : "Questions for Profit Theory", The American Journal of Economics and Sociology, vol. 13, Oktober 1953, pp. 1/14.

69.            Id., p. 1.

enger definisie as e.g. aangesien van e.g. ook nog sg. „opportunity cost" afgetrek moet word en veranderinge in die waardes van bates in berekening gebring moet word voordat „economic profit" verkry kan word. Teen hierdie prosedure maak hy egter beswaar op grond daarvan dat die ekonoom hom nie behoort te bemoei met suiwer wins of ekonomiese wins nie maar dat hy daar is om dit te analiseer wat in die praktyk voorkom, nl. „accounting profit". Ons het reeds in die geval van Marchal beswaar teen hierdie standpunt gemaak en argumente ter staving van ons beswaar aangevoer. Afgesien van die feit dat ons voel dat die praktiese ondernemer ook belang stel in „pure profits", wat hierdie teoretici nie wil erken nie, beteken hulle standpunt dan ook dat daar alleen van induktiewe redenering gebruik gemaak mag word in die winsteorie; dat die ekonoom dus alleen daar is om te analiseer wat in die praktiese lewe gebeur, terwyl ons voel dat die ekonoom ook deduktief te werk moet gaan en selfs moet probeer om waar nodig, die praktiese ondernemer tot beter insig te bring. Ons sal by die behandeling van die rekeningkundige standpunt in 'n latere hoofstuk probeer om die verdere kritiek van Murad teen die „economic profit"-idee, te weerlê.

Nadat Murad besluit het dat dit die rekenkundige begrip van wins is wat van belang is, gaan hy verder en beweer dat dit buitendien verkeerd van die ekonoom sou wees as hy hom bemoei met „the sources of (accounting) profit of particular enterprises".<sup>70</sup>. Dit is nie eintlik van belang in verband met die winsteorie nie, maar wat wel belangrik is, is die „aggregate (accounting profit)". Met hierdie beperking van die veld probeer hy nou sy gestelde vrae beantwoord. Ten eerste vra hy homself af wat dan eintlik die bronne van „aggregate

70.

A. Murad : „Questions for Profit Theory",  
The American Journal of Economics and Sociology,  
 vol. 13, Oktober 1953 p. 6.

accounting profit" is. Sy antwoord is : "Aggregating accounting profit arises when net investment (including net government spending) exceeds saving out of contractual incomes".<sup>71</sup>. Tot hierdie gevolgtrekking kom hy op die volgende gronde : Ten eerste definieer hy totale wins as die som van die individuele wins van ondernemings gedurende dieselfde periodes en e.g. definieer hy as volg : "Profit is the difference between the revenue which business enterprises obtain from sales and the explicit money costs which they incur in the production and sale of the goods sold".<sup>72</sup>. Behalwe hierdie definisie waarmee ons nie saamstem nie, is die prosedure tot dusver geregverdig, mits verliese as negatiewe winste beskou kan word en as sodanig by die totale wins in berekening gebring word. In die geval van die totale wins redeneer hy dan verder op grond van bg. definisie vir individuele wins, dat die uitgawes van ondernemings neig om gelyk te wees aan die vergoeding vir individue wat goedere of dienste op kontraktuele basis verskaf, indien bedrae wat ondernemings onderling aan mekaar betaal het nie in berekening gebring word nie. Die enigste afwyking van hierdie kostes en die vergoeding volgens kontraktuele verpligting ontstaan wanneer kapitaalkonsumpsie, bv. vir waardevermindering ens., nie ooreenstem met werklike aankope van kapitale-goedere, bv. vervanging van uitrusting, nie. As die ontvangers van hierdie kontraktuele inkomes dit nou alles spandeer op die goedere wat hulle geproduseer het, kry die besighede presies terug wat hulle uitgegee het, d.w.s. in totaal het hulle dan geen wins of verlies nie. Wins lyk dus alleen moontlik wanneer die ontvangers van kontraktuele inkomstes meer bestee as wat hulle ontvang. Dit gebeur egter selde - gewoonlik word 'n deel van die ontvangstes gespaar -; in so 'n ge-

71.

A. Murad : "Questions for Profit Theory",  
The American Journal of Economics and Sociology,  
 vol. 13, Oktober 1953, p. 13.

72.

Id., p. 8.

val sou dit dus kronies verlies vir ondernemings beteken. Die ondernemings bied egter nie hulle hele produk aan die ontvangs van kontraktuele inkomes te koop aan nie, Die kontraktuele inkomes wat die onderneming betaal, is ook nie alles wat betaal word nie. Inkomste vir die ondernemings word ook verkry uit die uitvoer van hulle produkte, 'n ander deel van die produkte mag vir kapitaal belegging in die vorm van toerusting ens. gebruik word, en netto staatsuitgawes is 'n ander bron van wins. 'n Verdere vereiste vir wins is egter dat die netto bedrae wat uit hierdie drie bronne ontvang word meer moet wees as dit wat deur die ontvangers van kontraktuele vergoedings gespaar word.

Met hierdie metode van analise kan ons nie saamstem nie, nie net alleen op grond van die feit dat ons voel dat „accounting profit“ nie in dié gedrang behoort te kom nie, maar ook op grond daarvan dat Murad onderskeid maak tussen kontraktuele vergoedings en die onderlinge koop en verkoop van ondernemings. Maak hy egter nie hierdie onderskeid nie, dan sal sy stelling daarop neerkom dat alle uitgawes - behalwe die toedeling van residuele bedrae gelyk sal wees. aan alle inkomstes (mits daar nie gespaar word nie) en mits uitgawes vir kapitaal toerusting dieselfde is as die werklike aankope daarvan) minus die netto inkomste uit bronne buite die gebied. In so 'n geval is sy gevolgtrekking korrek dat „wins“ ontstaan wanneer netto beleggings groter as spare is, mits hy dan ook nie net van spare uit kontraktuele inkomstes praat nie. Sodra ons egter Murad se definisie van koste uitbrei om kontraktuele sowel as „opportunity cost“ in te sluit, dan verval die nuttigheid van die onderskeid tussen kontraktuele en residuele bedrae en daarmee verval hierdie teorie van Murad.

Ons wil erken dan 'n definisie van totale wins wel waarde het in soverre as wat totale wins 'n definitiewe invloed op

besigheidskringlope mag uitoefen, maar vir die individuele onderneming is totale wins nie van veel belang nie, wat wel van kardinale belang vir die ondernemer by die oorweging van enige besluit is, is die moontlikheid om 'n individuele wins te maak. Selfs al ly die bedryf as geheel 'n verlies sal 'n ondernemer nog tot daardie bedryf toetree mits hy oortuig is dat hy op die lang duur in daardie bedryf 'n wins sal kan maak.

§ 5. DIE WINSTEORIEE IN DIE ALGEMENE LEERBOEKE :

Voordat ons oorgaan tot 'n sintese, doen die vraag hom onwillekeurig voor wat vandag algemeen deur ekonome i.v.m. wins aan hulle studente geleer word. Die antwoord lyk nie baie bemoedigend nie, so sê Bernstein bv. dat hy en die meeste ekonome „find the subject so confused ..... that we have tended to adopt more or less eclectic explanations with varying emphasis on the particular aspect of profit which most closely satisfies our subjective predilections”.<sup>73.</sup>

Na 'n ondersoek van twee-en-twintig handboeke wat seker taamlik verteenwoordigend is van wat aan die voorgraadse student gebied word, kon ons die volgende opsomming, in breë trekke, maak van die winsidees wat hulle voorstaan : Al twee-en-twintig boeke het as uitgangspunt, direk of onderliggend, dat wins 'n residuele bedrag is, 'n verskil tussen inkomstes en kostes. Almal is egter nie ewe duide-

73.

P.L. Bernstein : „Profit theory - where do we go from here?“, Quarterly Journal of Economics, vol. LXVII, August 1953, p. 407.

lik oor wat as kostes beskou moet word nie.<sup>74</sup> Van dié wat wel 'n mening uitspreek, is daar minstens een wat slegs ondernemersloon as 'n koste by kontraktuele verpligtings byvoeg.<sup>75</sup> Sewentien van die boeke is voorstanders van die idee dat „opportunity costs” 'n deel van die totale kostes uitmaak. Nie almal van hulle gebruik egter die term „opportunity cost” nie. Terme wat hier voorkom, is „virtual expences”,<sup>76</sup> „normal profit”,<sup>77</sup> en imputed wages, rent and interest”.<sup>78</sup> Die grootste variasie word egter gevind in die antwoorde op die vraag of wins die vergoeding vir 'n funksie is en indien wel, wat hierdie funksie is. Een van die twee-en-twintig boeke spreek geen duidelike antwoord hieroor uit nie;<sup>79</sup> drie boeke skryf die ontstaan van die wins hoofsaaklik toe aan risiko of onsekerheid;<sup>80</sup> vier boeke beskou die markvorm as die vernaamste verantwoordelike

- 
74. Joel Dean : Managerial Economics; P.A. Samuelson : Economics - an Introductory Analysis; F.J. de Jong : Het Systeem van de Marktvormen; en P.A. Diepenhorst: Leerboek van de Economie II. Theorie der Economie.
75. A.L. Meyers : Elements of Modern Economics.
76. K.E. Boulding : Economic Analysis.
77. C.L. James : Economics : Basic Problems and Analysis; J. Gemmil & H.L. Balsey : Principles of Economics.
78. J.S. Bain : Pricing, Distribution and Employment : Economics of an Enterprise system.
79. J. Gemmill en H.L. Balsey : Principles of Economics.
80. K.E. Boulding : Economic Analysis; Stonier ' & Haque : A Textbook of Economic Theory; en N.B. Dearle : Economics : An introduction for the student and for everyman.

faktor vir die ontstaan van die wins;<sup>81</sup> twee boeke beskou innovasies as die belangrikste winsfaktor;<sup>82</sup> een van die boeke reken dat twee van die genoemde faktore verantwoordelik is vir die ontstaan van die wins, nl. onsekerheid en innovasies;<sup>83</sup> onsekerheid en die markvorm is vir drie van die boeke die belangrikste oorsake van wins;<sup>84</sup> nog 'n ander boek voeg by die lg. twee oorsake die bestaan van dinamiese toestande;<sup>85</sup> twee ander boeke voel dat dit eerder innovasies is wat by risiko of onsekerheid en dinamiese wrywing moet kom om die wins te verklaar;<sup>86</sup> nog twee van die boeke voel dat dit onsekerheid, innovasies en die markvorm is wat die ontstaan van wins verklaar;<sup>87</sup> die res van die boeke beweer dat wins eintlik verklaar moet word aan die hand van die markvorm en dinamiese wrywing.<sup>88</sup> Die bymekaar voeg van meer as een handboek in een groep wil egter nog geensins sê

-----

81. B.W. Knight & L.G. Hines : Economics : an introductory analysis of the level, composition, and distribution of economic income; R.H. Blodgett : Principles of Economics; J.A. Nordin en V. Salera : Elementary Economics; en D.A. Worcester, Jr. : Fundamentals of Political Economy.
82. T. Morgan : Introduction to Economics; en C.L. James : Economics : Basic Problems and Analysis.
83. P.A. Samuelson : Economics : An Introductory Analysis.
84. M.H. Umbreit, E.F. Hunt & C.V. Kinter : Fundamentals of Economics; F.B. Garver en A.H. Hansen : Principles of Economics; en R.T. Bye : Principles of Economics.
85. L.D. Edie : Economics : Principles and Problems.
86. J. Dean : Maneagerial Economics; en G.L. Bach : Economics : An Introduction to Analysis and Policy.
87. A.L. Meyers : Elements of Modern Economics; en F.J. de Jong : De Werking van een Volkshuishouding.
88. J.S. Bain : Pricing, Distribution, and Employment : Economics of an enterprise system.

dat die twee boeke presies dieselfde standpunt inneem nie. Daar is trouens geen twee boeke wat aan hierdie vereiste voldoen nie, want alhoewel meer as een soms dieselfde faktor of faktore gebruik om die ontstaan van wins te verklaar, wil dit nog nie sê dat daar twee is wat dieselfde waarde aan elke faktor heg nie. Hierdie opsomming, dink ek, is 'n duidelike beeld van die verwarrende idees wat daar omtrent die wins vandag bestaan en regverdig 'n poging tot 'n sintese wat ten doel moet hê om 'n meer algemeen aanvaarbare teorie aan die hand te doen. Hieraan sal ons dan in die volgende hoofstuk aandag gee.

-----ooOoo-----

## HOOFSTUK IV .

### SINTESE :

Ons het nou tot die stadium gevorder waar dit vir ons moontlik is om sommige elemente van die verskillende winsteorieë wat behandel is, te integreer in een algemene, en hope-lik meer aanvaarbare, winsteorie, wat ons dan in die volgende hoofstukke kan vergelyk met die verskillende ander standpunte wat behandel moet word. Ten eerste wil ons probeer om wins en kostes te definieer en om daarna 'n analise te maak van die faktore wat verantwoordelik is vir die ontstaan van wins.

### § 1. DEFINISIE VAN WINS :

Wins is vir my die verskil tussen 'n inkomste en die kostes wat aangegaan is vir die verkryging van daardie inkomste, mits sowel die kostes as die inkomste met dieselfde maatstaf gemeet word. Die vraag ontstaan onmiddellik wat die rol van die tydsfaktor beperk tot die idee dat 'n verloop van tyd tussen die aangaan van die kostes en die verkryging van inkomste die moontlikheid vir 'n verskil tussen inkomstes en kostes sal vergroot. Omdat dit egter moeilik is, veral in 'n aaneenlopende produksieproses, om die inkomste te bereken op die datum waarop die produksieproses heeltemal voltooi is, daarom word die tydsfaktor ingevoeg om ons in staat te stel om die inkomste vir 'n besondere periode, in die praktyk gewoonlik 'n jaar, te bereken. Daarby word egter nog glad nie bedoel dat die kostes ook alles

binne dieselfde periode aangeaan is as waarvoor die inkomste bereken is nie. Hierby staan ons egter op 'n latere stadium verder stil.

Die definisie wat hier van wins gegee is, het op sigself nie veel waarde nie alvorens dit nie duidelik is wat verstaan word onder die terme „dieselfde maatstaf" en „koste" nie.

§ 2. GEILDWAARDES AS MAATSTAF VAN KOSTE EN IN-

KOMSTE :

Die maatstaf wat gewoonlik gebruik word om koste en inkomstes te meet, is die besondere geldstelsel waarin die produksiefaktore vergoed word of waarin die inkomste ontvang word. Dit gebeur meesal in die praktiese lewe dat die datum waarop die koste aangeaan word nie dieselfde datum is waarop die inkomstes uit daardie kostes ontvang word nie. As ons nou aanneem dat die waarde van geld in vergelyking met die waarde van ander goedere met verloop van tyd konstant bly, is daar geen probleem nie, maar as geldwaardes verander, soos so dikwels in die praktiese lewe gebeur, is dit nie logies om die bedrag van die kostes, uitgedruk in terme van 'n geldeenheid met 'n besondere waarde, te vergelyk met inkomstes, uitgedruk in terme van dieselfde geldeenheid met 'n ander waarde nie. Dit sou net so verkeernd wees as om te sê dat 'n tou wat 12 Kaapse voet lank is presies net dieselfde lengte het as 'n ander tou wat 12 Engelse voet lank is. Voordat ons die lengtes van hierdie toue kan vergelyk, moet ons eers albei se lengtes in Kaapse of Engelse voete meet. Om dieselfde rede moet ons wanneer daar

verandering in die geldwaarde, d.w.s. in die maatstaf van kostes en inkomstes, intree, voorsiening maak vir die verandering deur middel van herleidings soos in die bostaande voorbeeld. Die waarde van die geldmaatstaf toe die kostes aangegaan was, moet aangesuiwer word totdat dit dieselfde is as die waarde van die geldmaatstaf op die tydstip toe inkomstes gemeet is of omgekeerd. Hiermee is die saak in beginsel reg, maar aan die praktiese uitvoering van hierdie beginsel is sekere tegniese probleme verbonde wat moeilik oplosbaar is. Aan hierdie tegniese sake sal ons by die behandeling van die berekeningsmetodes om die omvang van die wins te bepaal, aandag gee. Dan sal ons vrae soos die volgende moet beantwoord : Op welke basis moet die verandering in die maatstaf gemeet word? Wat is die aard van die aansuiweringsbedrag? Kan dit met reg as 'n wins beskou word as die aansuiwering tot gevolg het dat die oorskot van inkomstes bo kostes vergroot, of moet die bedrag op 'n kapitale reserwe geplaas word? Wat is die posisie indien die aansuiwering die oorskot van inkomste bo koste verminder ens?

### § 3. DEFINISIE VAN KOSTE :

Wat word onder kostes verstaan? Hierdie vraag is seker een van die moeilikste vrae wat in die winsteorie beantwoord moet word. Basies is daar twee alternatiewe metodes vir die definiering van kostes. Kostes kan ten eerste in twee of meer elemente afsonderlik gedefinieer word, of so nie kan totale kostes as geheel gedefinieer word. Ons wil agtereenvolgens by hierdie twee alternatiewe metodes stilstaan.

### § 3.1 DEFINIËRING VAN KOSTE-ELEMENTE :

Die mees algemene metode hier is die ontleding van koste in eksplisiete en implisiete kostes of in kontraktuele en nie-kontraktuele vergoedings. Van hierdie twee elemente bied e.g., d.w.s. eksplisiete- of kontraktuele koste, geen besondere probleem nie. Omdat hierdie koste - elemente rekeningkundig bepaal is, is dit maklik om die nodige aansuiwerings hierin aan te bring om die besondere kostes te bepaal wat verantwoordelik of noodsaaklik vir die ontstaan van 'n besondere inkomste was.

Die probleme verbonde aan die definiëring van die tweede element is egter legio. Die vernaamste probleem is om so suiwer as moontlik te bepaal watter bedrag as koste in berekening gebring moet word vir die vergoeding van die eienaar of eienaars. Dit is duidelik dat in die geval van 'n eenmansaak, die eienaar vergoed behoort te word vir die kapitaal wat hy in sy onderneming mag belê, vir sy dienste in die algemeen aan sy onderneming en vir die onsekerheid wat hy moet aanvaar t.o.v. die sukses van sy onderneming en die onsekerheid wat daaruit voortvloei t.o.v. sy eie vergoeding. In die geval van die maatskappy is dit gewoonlik die gewone aandeelhouers wie se vergoeding nie kontraktueel bepaal is nie, maar nogtans moet hulle vergoed word vir die kapitaal wat hulle in die onderneming belê en ook vir die onsekerheid wat hulle loop om hulle kapitaal te verloor of om geen vergoeding vir hulle kapitaal te ontvang nie. Hierdie nie-kontraktuele vergoedings is duidelik egter 'n koste vir elke besondere onderneming. Met hierdie redenering wil ons glad nie impliseer dat die aandeelhouers die enigste groep in die maatskappy is wie se vergoeding nie kontraktueel bepaal is nie, net so min as wat ons wil beweer dat die eienaar die enigste persoon is wat 'n nie-wetlik afdwingbare eis teen sy onderneming het nie. Daar mag ook

ander persone of groepe wees wat onder dieselfde onsekere voorwaardes hulle dienste of goedere aan die onderneming beskikbaar stel. Vir hulle sal die algemene argumente, hierin verder behandel, ook van toepassing wees - met inagneming van die besondere geval natuurlik. Ons bedoel ook nie met die voorgaande dat persone wat kontraktueel vergoed word geen onsekerheid het m.b.t. hulle inkomste nie. Die onsekerheid wat hulle moet neem, sal egter 'n element vorm in die afdingingsmag wat hulle het en sal gevolglik in hulle huurpryse (salarisse) weerspieël word.

Om egter die nie-kontraktuele vergoedings as koste in berekening te bring teen 'n geregverdigde koers, is voorwaar geen maklike taak nie; dit is trouens myns insiens, met ons huidige kennis, nie moontlik om ons heeltemal suiwer wetenskaplik van ons taak te kwyt nie. Dit wil egter geensins sê dat ons dan hierdie tipe van koste geheel en al buite rekening moet laat, soos die rekenmeester gewoonlik doen nie. Ekonomie bied gewoonlik een van die volgende twee benaderings as oplossing vir die probleem aan. Die vergoeding vir die ondernemer of vir die aandeelhouer wat as koste in berekening gebring moet word, word in die een geval gewoonlik gedefinieer as „opportunity cost” of in die ander geval as 'n normaal-geagte bedrag”.

Die definisie van „opportunity cost” lui gewoonlik as volg : die vergoeding van die eienaar/ondernemer (in die geval van die eenmansaak) of die aandeelhouders (in die geval van 'n maatskappy), wat as koste beskou moet word, is dit wat gelykstaan aan die bedrag wat hierdie persone in enige ander onderneming vir hulle dienste en/of kapitaal sou kon verkry. Die vernaamste besware teen hierdie metode is die volgende : -

- (i) Die onsekerheid van die persoon of persone t.o.v.

die sukses van hulle spesifieke onderneming en t.o.v. hulle eie vergoeding word nie in die „opportunity cost” verteenwoordig nie. Die rede hiervoor is natuurlik omdat geen twee ondernemings dieselfde mate van onsekerheid t.o.v. sukses het nie, en omdat die „opportunity cost” beteken dat 'n salaris, d.w.s. 'n betreklik seker vergoeding, teenoor 'n onsekere vergoeding gestel word. Persone wat hierdie benadering volg, argumenteer dan gewoonlik dat wins die vergoeding vir onsekerheidsaanvaarding is en daarom aan die ondernemer toekom. Ons wil egter later in hierdie paragraaf aantoon dat dit onjuis is om wins die vergoeding vir een besondere funksie te noem, en op grond hiervan kan die „opportunity cost”-benadering nie aanvaar word nie. Dit is egter ook ons doel om later daarop te wys dat hierdie „opportunity cost” tog wel waarde het as 'n arbitrêre maatstaf vir kostes, maar dan gebruik ons 'n ander definisie van „opportunity cost” en ons gebruik die begrip ook met 'n ander doel as hier.

(ii) Op die oog af lyk dit asof hierdie metode rekening hou met die besondere bekwaamhede van die eienaar (ondernemer). In gewone gevalle is dit ook miskien waar, alhoewel dit sou beteken dat ons 'n baie fyn gradering van die bestuurskapasiteite van die ondernemer sal moet maak; die probleem ontstaan dan dat „one might reach a point, especially at a high level, where each man was the sole member of his class.”<sup>1</sup> Daar is dus geen „perfect market”<sup>2</sup> wat die „opportunity cost” sal weerspieël nie.

1. P.L. Bernstein : „Profit Theory - Where do we go from here?”, Quarterly Journal of Economics, vol. LKVII, Augustus 1953, sowel as B.S. Keirstead : An Essay in the Theory of Profits and Income Distribution.

2. J.F. Weston : „An Uncertainty theory of Profit : A Rejoinder”, American Economic Review, vol XLI, 1951.

(iii) „Opportunity cost“<sup>3</sup>, soos hierbo gedefinieer, maak geen voorsienning vir subjektiewe oorwegings wat 'n ondernemer (in die geval van 'n eenmansaak) daartoe mag lei om bereid te wees om sy eie onderneming teen 'n geringer vergoeding te dryf wanneer hy sy eie baas kan wees, as wanneer hy as werknemer in 'n ander onderneming optree nie.

(iv) Prof. Edgeworth doen verder ook aan die hand dat die kombinasie van kapitaal en ondernemersbekwaamheid in een persoon dikwels aanleiding gee tot 'n hoër produktiwiteit as wat die som van die produktiwiteit is wanneer kapitaalbesit en ondernemersbekwaamheid van mekaar geskei is.<sup>4</sup>

Uit hierdie besware wat ons geopper het, behoort dit sonder meer duidelik te wees dat die „opportunity cost“ - benadering geen doeltreffende oplossing gee vir ons probleem nie en slegs 'n ruwe benadering bied.

Die tweede poging tot die oplossing van die probleem redeneer in terme van 'n normaal-geagte vergoeding.<sup>5</sup> Die argument hier lui dat dit gewoonlik in die praktyk vir 'n buitestaander moontlik is om vir 'n bedryf,<sup>6</sup> as geheel geneem, vas te stel wat die normale vergoeding of nie-kontraktuele vergoeding is vir wat ons die residuele koste-eisers wil noem. Ter staving van die

3. In Machlup se terminologie.

4. F. Machlup : The Economics of Sellers Competition - Model Analysis of Sellers Conduct, p.223.

5. H.J. van der Schroeff : De Leer van de Kostprijs, p. 93.

6. Oor die betekenis van die woord „bedryf“ is daar heelwat meningsverskil. Tensy anders gestel bedoel ons met onderneming die enkel besigheidseenheid, met bedryfstak 'n versameling van ondernemings wat min of meer gelyksoortig is en met bedryf bedoel ons 'n wyer begrip as die bedryfstak waarop die definisie van Machlup vir „industry“ van toepassing is, sien noot 7.

argument word aangevoer dat so 'n normaal-geagte vergoeding nie vir die praktyk onbekend is nie. Hierdie vergoeding sal dan op so 'n wyse bereken word dat die normaal-geagte vergoeding van die aandeelhouders in 'n bedryf met hoër onsekerheid, hoër is as in 'n bedryf met geen onsekerheid nie of 'n geringe onsekerheid t.o.v. sukses.

Ons vernaamste besware teen hierdie metode is die volgende : -

(i) Om die idee enigszins van waarde te maak, is dit nodig om 'n noukeurige definisie van 'n bedryf of bedryfstak te gee, en dit is 'n uiters moeilike taak. 'n Definisie van 'n bedryf ("industry") soos dié van Machlup, sal bv. nie doeltreffend gebruik kan word nie. Hy definieer dit nl. as volg :

"Firms related through cross-elasticities of the demands for their products or of the supplies of their factors may be said to constitute an "industry" if these cross-elasticities are either so important or so definite that they could not be neglected without impairing the considerations of the firms or the analysis of the economist".<sup>7</sup> (Met "cross-elasticities" bedoel hy onderlinge afhanklikheid van vraag en aanbod (koste) ). Die normaal-geagte vergoeding sal dus alles afhang van watter ondernemings deur die definisie van die bedryf ingesluit word by die berekening.

(ii) Selfs al sou ons 'n algemeen-aanvaarbare en doeltreffende definisie van 'n bedryf kon gee, sou die probleem nog nie opgelos wees nie, omdat dit soms gebeur dat 'n heeltemal nuwe bedryf ontstaan wat vir 'n sekere tydperk miskien net uit een bepaalde of

7.

F. Machlup : The Economics of Sellers Competition - Model Analysis of Sellers Conduct, p. 214.

uit 'n geringe aantal ondernemings bestaan, in welke geval daar geen besonder data bestaan waarop 'n berekening of liever 'n benadering van 'n normaal-geagte vergoeding moontlik is nie.

(iii) Die belangrikste beswaar teen hierdie metode is egter dat dit teenoor verskillende residuele koste-eisers diskrimineer. Die suiwerste definisie van normaal-geagte vergoeding berus op die berekenings gebaseer op historiese gegewens van die ondernemings wat die bedryf uitmaak. Dit beteken dat die bedrag beskou moet word as die gemiddelde vergoeding vir die residuele koste-eisers in die bedryf, gereken oor 'n groot aantal jare. Hieruit vloei voort dat, in die geval van die eenmansaak, daar hoegenaamd geen plek gelaat word vir die besonder bekwaamhede van die eienaar (ondernemer) nie. Alhoewel daar geargumenteer kan word dat die besondere bekwaamhede van hierdie persoon in sy werklike vergoeding weerspieël kan word, word die hele doel van die benadering omvergegooi, omdat dit geen suiwer vergelykbare winssyfer tot gevolg het nie. Die benadering verskil dus nie veel van die rekeningkundige benadering wat die vergoeding van die ondernemer geheel en al buite rekening laat nie. Die winssyfers wat deur hierdie twee metodes verkry word, sal alleen daarin van mekaar verskil dat die rekeningkundige winssyfer met 'n konstante bedrag vir alle ondernemings verminder moet word om 'n syfer te gee wat sal ooreenstem met die winssyfer volgens die normaal-geagte vergoedingsbenadering. Volgens lg. benadering sal daar dus, net soos by die rekeningkundige benadering, geen plek wees vir variasie in die eienaar (ondernemer) se vergoeding, d.w.s. vir ooreenstemmende variasie in sy bekwaamheid en inspanning nie. Op grond hiervan alleen moet ons hierdie metode al as ondoeltreffend verwerp.

Op dieselfde wyse kan ons ook te werk gaan om aan te

toon dat die normaal-geagte vergoeding geen voorsiening maak vir verskillende onsekerhede wat daar in ondernemings binne dieselfde bedryf bestaan nie. Dit behoort net so duidelik te wees dat daar verskillende grade van onsekerheid in die ondernemings binne 'n bedryf bestaan as wat dit duidelik is dat die bekwaamheid van die eienaar (ondernemer) van onderneming tot onderneming verskil. Die redenering t.o.v. onsekerheid is dus van toepassing op die eenmansaak sowel as op die maatskappy. Dit is wel waar dat enige besondere onsekerheid wat in die bedryf as geheel bestaan, weerspieël word in die normaal-geagte vergoeding van die residuele koste-eisers. So sal, in die geval van 'n maatskappy bv., die vergoeding vir die gewone aandeelhouders teen 8% vir die bedryf as geheel, as normaal beraam word, terwyl die vergoeding op prima effekte slegs 3% is. In die geval word dan gereedeneer dat die ekstra 5% 'n vergoeding is vir die onsekerheid wat die aandeelhouders in hierdie bedryf, oor die algemeen geneem, moet dra. Hiermee word egter nog geen voorsiening vir die besondere onsekerhede van elke onderneming in die bedryf gemaak nie.

### § 3.2 DIE DOEL VAN 'N WINSSYFER :

Tot dusver was ons optrede negatief. Ons het tot die besluit gekom dat die tradisionele ekonomiese benaderings vir ons geen definisie van koste bied wat in beginsel aanvaar kan word nie. Die aangewese weg is nou om 'n alternatiewe en meer aanvaarbare definisie van kostes te konstueer. Voordat 'n poging in hierdie rigting aangewend word moet ons eers duidelikheid kry wat ons presies wil maak met die winssyfer wat ons seek, want die doel sal hier die definisie bepaal. Is dit 'n syfer wat 'n maatstaf

van die effektiwiteit van die onderneming moet wees, of moet dit 'n syfer wees waarop toekomstige beleid berus, of wil ons net weet wat die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore na verwagting sal ontvang of wat hulle moes ontvang of wat hulle nog moet ontvang, of stel ons belang in die bedrag waarop belasting bereken moet word, of is die belangrikste oorweging die finansiering van die onderneming, of wil ons miskien weet op welke grond ons die bestaan van wins kan regverdig, of wil ons weet wat die faktore is wat vir die ontstaan van die wins verantwoordelik is? 'n Duidelike antwoord hierop sal baie verwarring uitskakel.

My antwoord hierop is soos volg : Die doel wat met die winssyfer beoog word sal alles afhang van die aard van die belangstelling van die persoon wat die vraag moet beantwoord. Die eienaar van die eenmansaak of vennoot in die vennootskap stel veral belang in (i) die totale bedrag wat werklik tot sy krediet kom, of dit nou wins is en of dit 'n vergoeding vir goedere of dienste is of albei, maak nie saak nie. Verder stel hierdie persoon ook belang in (ii) die bedrag wat na verwagting tot sy beskikking sal wees in die toekoms om daarop die toekomsbeleid van sy onderneming te beplan.

Die gewone aandeelhouer stel belang in (i) sy werklike dividend en (ii) in sy verwagte dividend vir die toekoms sodat hy kan oorweeg of sy risiko om 'n verlies van sy kapitaal te lei en die afstaan van sy likwiditeit, voldoende vergoed sal word. Hy gee nie om welke deel van sy dividend rente op kapitaal is en welke deel 'n vergoeding vir onsekerheid is nie en of daar ook nog 'n deel suiwer wins by is nie, hy is bloot net bekommerd oor die totale bedrag wat hy moontlik sal kan ontvang. Om egter hierdie twee syfers te verkry stel hy belang in die rekeningkundige „wins“

en in die verwagte vergoeding van die nie-kontraktuele koste-eisers.

Die ondernemer(s) van 'n maatskappy stel belang in verwagte wins van die onderneming omdat hulle die toekomsbeleid van die onderneming daarvolgens beplan. Hulle stel egter ook belang in die rekeningkundige „wins" omdat dit as basis dien vir toekomstige berekenings.

Die rekenmeester stel hoofsaaklik belang in die eise van sy werkgewer, d.w.s. in die werklike vergoeding van die nie-kontraktuele koste-eisers, en in die wetsverpligtinge wat hy moet nakom. (Hieroor meer in Hoofstuk V.)

Die ekonoom se belangstelling in die wins is hoofsaaklik objektief-akademies. Hy sou gevolglik graag wou weet :

- (i) Of die wins regverdigbaar is.
- (ii) Wat die faktore is waaruit die wins ontstaan.
- (iii) Wat die omvang van die wins bepaal.
- (iv) Wat die nut van die winssyfers is vir vergelykingsdoeleindes, om die effektiwiteit van die onderneming te bepaal.
- (v) Wat die rol van die wins is in die bepaling van die toekomsbeleid.

Die eerste drie vrae kan die ekonoom beantwoord deur bloot net in terme van 'n definisie te redeneer. Hiervoor is die definisie wat ons aan die begin van hierdie hoofstuk gegee het voldoende, want dit is vir die beantwoording van dié vrae nie nodig om 'n winssyfer te bereken of om te sê hoe dit prakties bereken kan word nie.. Vir die vierde vraag is 'n definisie alleen egter nie voldoende nie; 'n winssyfer moet ook bereken word en dit is hier waar ons probleem opduik om kostes - veral die omvang van nie-kontraktuele kostes - te bepaal. Hierdie vraag het

op tweërlei sake betrekking. Ten eerste moet bepaal word wat die effektiwiteit van die onderneming is met betrekking tot sekere vooropgestelde beramings of standaard syfers en ten tweede moet 'n syfer gevind word wat vergelyking tussen verskillende ondernemings moontlik maak. Die eerste van hierdie twee vergelykings kom eintlik neer op 'n vergelyking tussen verwagte koste en werklike koste en tussen verwagte en werklike inkomste en hiervoor is geen winssyfer noodsaaklik nie. ('n Winssyfer sal egter gerieflik wees as 'n totaalbeeld, alhoewel dit nie voldoende is nie omdat negatiewe en positiewe variasies mekaar sal kanselleer.) Die tweede tipe vergelyking hang ten nouste saam met die gegewens wat die ekonoom tot sy beskikking sal hê. As ons aanneem dat die ekonoom eerstehandse kennis van die ondernemings het wat met mekaar vergelyk moet word dan behoort 'n vergelyking nie moeilik te wees nie en kan so 'n vergelyking sonder 'n winssyfer moontlik wees. Wanneer die ekonoom, soos so dikwels in die praktyk die geval is, alleen gepubliseerde rekeninge het waarop 'n vergelyking gebaseer moet word, dan word die probleem baie moeilik en wel omdat die rekeninge van ondernemings wat gepubliseer word gewoonlik ten doel het om hierdie tipe van vergelykings sover as moontlik te bemoeilik. Daar word gewoonlik getrag om, binne die perke van die wet, die toestand van 'n onderneming in een of ander lig voor te stel. As 'n maatskappy kapitaal nodig het, word die finansiële posisie van die onderneming so rooskleurig moontlik geteken, maar wanneer die onderneming mededinging vrees, word die winssyfer verdoesel deur Oorafskrywings van bate of deur geheime reserwes, ens. 'n Vergelyking is in hierdie geval dus uiters moeilik of selfs onmoontlik. In hierdie verband kan ons nie anders as om 'n pleidooi te lewer vir verdere maatreëls en metodes om hierdie vergelykings te

vergemaklik nie. 'n Belangrike stap in hierdie rigting sou wees indien alle rekenmeesters verplig sou wees om meer konsekwent te wees met die berekening van hulle kostes; en hier lê die taak van die ekonoom - om aan die rekenmeester 'n praktiese berekeningsmetode van kostes voor te lê, wat ook nie in stryd met ons beginsels sal wees nie. Ongelukkig het ons hier nog geen praktiese oplossing wat aangebied kan word nie. Indien die ekonoom hier werklik 'n vergelyking wil tref sal hy maar tevrede moet wees om van die „winssyfer“ wat die rekenmeester gee, 'n bedrag as koste af te trek wat na sy objektiewe mening min of meer 'n weergawe sal wees van die nie-kontraktuele kostes wat nie as sodanig by die berekening van die „winssyfer“ afgetrek is nie.

Die belangrikste taak van die ekonoom, en die vraag waarop hy myns insiens die graagste 'n antwoord sal wil hê, is hoe hy 'n winssyfer kan bereken wat as instrument in die beleidsbeplanning van die onderneming enige nut kan hê. By uitstek gaan dit by hierdie vraag om die toekoms van die onderneming en gevolglik stel die ekonoom by uitstek belang in die verwagte wins en dit is hierin wat ons hoop om 'n bydrae tot die winsteorie te lewer. Ons moet kostes dus so definieer dat dit moontlik is om 'n verwagte winssyfer te bereken. Die doel van die ekonoom met hierdie berekening kan egter ook nog tweeledig wees. Ten eerste kan hierdie verwagte winssyfer vir hom van akademiese waarde wees om vooraf te probeer bepaal wat die resultaat van die volgende periode se optrede vir die onderneming sal wees of ten tweede kan hy hom ten doel stel om te probeer vasstel waarop die nie-kontraktuele koste-eisers se vergoeding sal neerkom of wat die bedrag sal wees waarop hulle aan die einde van die periode sal kan aanspraak maak, d.w.s. die verwagte resultaat vir die ondernemer en/of eienaar(s). Dit is veral hierdie lg. syfer wat van geweldig

baie belang is, wat trouens die hele rigsnoer van 'n kapitalistiese ekonomie is, en waarin die ekonoom se belangrikste taak geleë is. Die oplossing wat ons aan die hand doen vir die berekening van hierdie syfer (d.w.s. die totale ontvangste van die eienaars en/of ondernemers) is die volgende : -

### § 3.3. DEFINIËRING VAN TOTALE KOSTES :

Inplaas daarvan om koste in sy verskillende elemente te verdeel - in kontraktuele- en nie-kontraktuele kostes - soos die tradisionele benadering is wil ons probeer om totale kostes te definieer. Die aangewese weg om hierin te slaag is om koste in terme van verwagte inkomste te definieer. Soos dit hier staan sonder enige verdere verduideliking of uiteensetting, is die standpunt maklik vatbaar vir misverstand, soos ons dan ook in die geval van Weston se benadering gesien het. Die hele benadering berus egter op een basiese aanname, en dit is dat die verwagte inkomste van die onderneming as geheel toegereken kan word aan die produksiefaktore reeds aan die begin van die produksieperiode. Ons argument berus op die feit dat elke kontraktueel-vergoede produksiefaktor by die vasstelling van sy kontraktuele vergoeding 'n eis sal hê teen die verwagte inkomste van die onderneming, en dié eis sal gerig word teen die residuele koste-eiser(s) of hulle verteenwoordiger. Nadat 'n ooreenkoms tussen die kontraktuele koste-eisers en die residuele koste-eisers bereik is omtrent die werklike kontraktuele vergoeding per eenheid wat aan e.g. groep betaal sal word, sal lg., groep, omdat hulle residuele koste-eisers is, die res van die verwagte inkomste aan hulle self toereken as vergoeding. Alhoewel dit duidelik is dat

hier 'n wins element ingesluit kan wees by hierdie vergoeding stel ons nie vir ons spesifieke doel, nl. die berekening van die verwagte inkomste van die residuele koste-eisers, in hierdie moontlikheid belang nie. Wanneer ons koste dus nie te eng definieer nie kan ons hierdie vergoeding as koste omskryf. Wanneer daar 'n objektiewe beraming van verwagte inkomste gemaak word behoort ons in hierdie redenering nie veel teenkanting te ondervind nie, maar hoe is die saak gestel wanneer verwagte inkomste die subjektiewe skatting van die ondernemer en dus van die residuele koste-eisers is? Ons wil beweer dat dit geen rede is op grond waarvan hierdie argument verwerp kan word nie. Die geldigheid van die argument berus eintlik op die feit dat daar 'n groep residuele koste-eisers is wat alle verwagte inkomste, nadat die voorsiening vir kontraktuele kostes afgetrek is, vir hulle self kan toeëien as koste. Dit sal egter nie vir hierdie groep lonend wees om verwagte inkomste na hulle eie smaak te bereken nie, want indien hulle 'n te pesimisitiese houding inneem, sal hulle eenvoudig nie met die onderneming kan voortgaan nie omdat dit duidelik sal wees dat hulle volgens beraming geen genoegsame vergoeding vir hulle eie goedere of dienste sal ontvang nie. 'n Te optimistiese verwagting aan die ander kant sal weer beteken dat hulle hul self te kort gaan doen omdat hulle bereid sal wees om meer aan die kontraktuele koste-eisers te betaal as wat hulle werklik kan bekostig. Op die einde kan hulle dus bedroë uitkom as hulle self nie poog om hierdie verwagte inkomste so objektief as moontlik te bereken nie.

Wat is nou die implikasies van hierdie definisie van totale koste? Die eerste implikasie wat ons opval, is dat daar vir die residuele koste-eiser 'n groot mate van onsekerheid sal bestaan wat in sy geëiste vergoeding weerspieël sal word. Die

eerste onsekere aspek wat in die gedrang kom, is die vraag of dit wat hy as koste vir elke besondere kontraktueel-vergoede produksiefaktor beraam het op stuk van sake in werklikheid korrek sal uitwerk. Dit mag bv. gebeur dat hy meer arbeiders in diens sal moet neem as waarop hy gereken het, of dat die arbeiders gedurende die periode 'n eis om hoër lone deurgeloods sal kry, of dit mag gebeur dat die prys van grondstowwe gedurende die periode onverwags sal styg. Al hierdie moontlikhede hou vir hom 'n mate van onsekerheid in en sy koste-eis sal sodanig moet wees dat hierdie en enige ander vorm van onsekerheid op die langtermyn nie sy posisie sal benadeel nie. Hierdie argument is natuurlik ook van toepassing op die residuele koste-eisers in die maatskappy. Soos ons reeds genoem het, sal hierdie onsekerhede van onderneming tot onderneming binne dieselfde bedryf kan verskil, net soos die koste-eis van die eienaar/ondernemer of van die gewone aandeelhouers sal verskil. Dieselfde argument kan ook gebruik word om te bewys dat die koste-eis van die eienaar/ondernemer in die geval van die eenmansaak sy besondere bekwaamheid of sy besondere wil om te werk, weerspieël, net soos dit sy besondere onsekerheid weerspieël. Dit beteken dus uiteindelik dat ons hier met 'n definisie van koste te doen het wat beter as enige van die vorige twee benaderings in staat is om as basis vir 'n vergelyking diens te doen, omdat dit verantwoording doen van die besondere omstandighede van elke onderneming.

'n Ander vorm van onsekerheid bestaan ook, wat dieselfde effek het as die voorgenoemde tipe, en dit is die onsekerheid dat verwagtinge omtrent inkomste vir 'n besonder koste nie bewaarheid sal word nie. Ook hierdie onsekerheid sal in die koste-eis van die residuele koste-eisers weerspieël word. In dié verband sal die markvorm 'n groot rol speel, omdat die sekerheid

omtrent die onderneming se inkomste tot 'n groot mate sal afhang van die tipe van markvorm waarin dit optree en van die moontlikhede van toetrede tot die besondere markvorm. Die rol van die markvorm is egter nie tot hierdie aspek beperk nie maar beïnvloed ook die wyse waarop die onderlinge verdeling van die verwagte inkomste plaasvind. Hierby staan ons in 'n volgende subparagraaf vollediger stil.

Uit wat ons tot dusver gesê het, moet ons dan tot die belangrike gewolgtrekking kom dat, soos die residuele koste-eisers sy eis om vergoeding baseer op die onsekerhede wat hy moet neem, net so sal die uitkoms van die onsekerhede ook weerspieël word in die werklike vergoeding waarop hy aan die einde van die periode geregtig sal wees.

Ter versterking van ons argument kan ons verder aanvoer dat hierdie idees nie afwyk van die praktyk nie., Elke ondernemer wat die naam werd is, maak aan die begin van 'n besondere periode 'n beëraming van koste en inkomste wat gewoonlik in die vorm van 'n begroting geskied, en gedurende die besondere periode probeer hy om aan die hand van hierdie begroting die besmoontlike resultate te verkry.

Een probleem is nou egter nog nie opgelos nie; en dit is dat daar op enige tydstip 'n verandering in die planne van 'n onderneming kan intree om sy omvang te vergroot of te verklein. Meer arbeid kan gehuur word, meer uitrusting kan in gebruik geneem word, 'n nuwe mark kan betree word, produksie kan verminder word, ens. Wat nou gemaak met die afwykings tussen beplande en werklike kostes? Dit is duidelik dat hierdie afwyking in hierdie geval nie direk in die vergoeding van die eienaar (ondernemer) of aandeelhouders weerspieël behoort te word nie, want dit is nie hier 'n ge-

val van foutiewe beraming, d.w.s. van relatiewe koste-eise nie, maar wel 'n geval van verandering van beleid en dus van totale koste. Hier bied die praktyk vir ons die oplossing wat ook teoreties aanvaarbaar behoort te wees. In hierdie besondere geval sal die praktyk daartoe oorgaan om 'n nuwe begroting van inkomstes en uitgawes te maak. 'n Beramings- of begrotingsperiode kan dus op 'n natuurlike wyse tot 'n einde kom wanneer die beleid van die onderneming verander, d.w.s. wanneer daar, strengteoreties gesproke, 'n nuwe onderneming tot stand sal kom, of die periode kan ook d.m.v. 'n besluit, d.w.s. kunsmatig, tot 'n einde kom, sê na ses maande of 'n jaar of wanneer dit verkies word.<sup>8.</sup>

Een van die belangrikste besware teen die winsberekeningsmetode van die ekonoom (die sg. historiese kosprysmetode) was nog altyd dat dit die winssyfer eers verkry wanneer dit slegs nog van historiese waarde is;<sup>9</sup> met die metode wat ons hier voorgestaan, kan hierdie beswaar omvergegooi word, omdat dit moontlik sal wees - en in die praktyk ook dikwels gedoen word - om 'n begroting so op te stel dat dit op enige moment gedurende die periode met die werklike resultate vergelykbaar is. Die verskil tussen werklike inkomste en aangegane kostes, soos deur ons gedefinieer, is dus by 'n volledige begroting, op enige moment gedurende die besondere periode, berekenbaar. Hier is dus geen sprake van wins nie maar wel van die bedrag waarop die nie-

8. Prof. D.J. Viljoen was die eerste persoon om my aandag hierop te vestig.

9. Hierdie mening is deur 'n hele aantal ondersteuners van die vervangingswaardeleer uitgespreek. In Hoofstuk VI skenk ons verdere aandag aan hierdie menings.

kontraktueel vergoede produksiefaktore tevrede is met hulle verwagte inkomste sal die onderneming voortgaan, of begin word (indien dit nie reeds bestaan nie). As hierdie persoon of groep egter nie tevrede is nie moet die toekomsplanne van die onderneming gewysig word totdat die posisie meer aanneemlik is vir hierdie mense of indien dit nie moontlik is nie moet die onderneming gestaak word of glad nie begin word nie.

Indien die ekonoom behalwe hierdie syfer ook nog 'n syfer wil hê om die verwagte resultaat vir die onderneming vas te stel, kan hy 'n beraamde winssyfer verkry deur van die beraamde vergoeding van die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore 'n bedrag af te trek wat hy as die normale vergoeding van hierdie besondere groep of individu beskou. Hieruit is die werklike winssyfer (by benadering) wat die ekonoom vir vergelykingsdoeleindes wil gebruik ook maklik berekenbaar. Die syfer bestaan uit twee elemente nl. die verskil tussen werklike inkomste en verwagte inkomste en ten tweede die beraamde winssyfer (soos hierbo bereken) plus of minus 'n positiewe of negatiewe verskil tussen werklike kontraktuele kostes en verwagte kontraktuele kostes.

'n Voorbeeld sal ons argument beter toelig.

WINS - EN - VERLIESREKENING VAN XYZ MAATSKAPPY.

		<u>Beraam :</u>	<u>Werklik :</u>
Bruto Ontvangste :	.....	<u>£ 5,000</u>	<u>£ 5,200</u>
Uitgawes :			
Salarisse	.....	£ 1,200	£ 1,300
Grondstowwe	.....	£ 1,400	£ 1,500
Diverse kostes	.....	<u>£ 400</u>	<u>£ 800</u>
Kontraktuele kostes		£ 3,000	£ 3,600

Oorgebring .....	£ 3,000	£ 3,600
„Wins“ (Rekeningkundige begrip)....		£ 1,600 <sup>(a)</sup>

Totale vergoeding van  
nie-kontraktueel vergoede  
produksiefaktore (beraam) £ 2,000<sup>(b)</sup>

£ 5,000	£ 5,200
---------	---------

Normale vergoeding van nie-kontraktueel

vergoede produksiefaktore .....	£ 1,700
Beraamde wins vir die onderneming..	£ 300 <sup>(c)</sup>
	<u>£ 2,000</u>

Werklike wins van die onderneming =

Verskil tussen beraamde

en werklike inkomste £ 200

Plus beraamde wins £ 300

Minus negatiewe verskil

tussen werklike en beraam-

de kontraktuele kostes £ 600

-£ 100<sup>(d)</sup>

#### VERKLARING :

(a) Hierdie syfer word deur die rekenmeester as „wins“ aangetoon. In werklikheid beskou ons dit egter as die netto bedrag waarop die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore aanspraak kan maak. ('n Deel hiervan kan na goeddunke van hierdie groep in die onderneming bly of selfs aan ander produksiefaktore uitbetaal word maar dit is 'n finansiersings- of verdelingsvraagstuk waarby ons nie nou wil stilstaan nie.)

(b) Hierdie syfer is van die uiterste belang vir die beplanning aan die begin van 'n periode.

(c) Hierdie syfer gee 'n beeld van die verwagte resultaat vir die onderneming.

(d) Hier het ons in werklikheid dus met 'n verlies van £100 te doen. Hierdie syfer kan gebruik word vir vergelykingsdoeleindes met vorige periodes maar veral met ander ondernemings. Daar moet egter in gedagte gehou word dat dit alleen maar 'n benaderde winssyfer is.

Dit bly nou nog vir ons oor om vas te stel hoe die ekonoom die normale vergoeding van die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore sal bereken. Dit is duidelik dat ons nie die „normaalgeagte vergoeding“ hier in gedagte het nie en ook nie die „opportunity-cost“ benadering nie, want soos ons reeds aangetoon het is nie een van hierdie twee benaderinge doeltreffend vir vergelykingsdoeleindes nie. Hierdie normale bedrag is eintlik die minimum vergoeding waarvoor die produksiefaktore bereid sal wees om op die langduur binne die onderneming te bly en dit sal bepaal word deur die moontlikhede wat daar vir hierdie faktore elders sal bestaan. Ons het hier nie 'n vergelyking van werklike vergoedings in gedagte nie, maar die netto waarde wat uit elkeen van die vergelykbare posisies verkry sal word. Daar is dus sielkundige faktore wat in aanmerking geneem moet word sowel as die ongerief of koste en die moontlikheid van onttrekking uit die huidige onderneming - d.w.s. faktore soos verdeelbaarheid en beweeglikheid van investering en besondere onsekerhede moet ook in berekening gebring word. 'n Mens kan hierdie normale vergoeding 'n aangesuiwerde definisie van „opportunity cost“ noem.

Uit die bostaande behoort dit duidelik te wees wat

die waarde van elkeen van die vier syfers is wat ons met behulp van ons voorbeeld bereken het. Ons kan nou daartoe oorgaan om die faktore wat vir die ontstaan van die wins verantwoordelik is te bespreek. Ons wil dus nou weet wat die faktore is wat verantwoordelik gehou moet word vir 'n verskil tussen inkomste en koste. Soos dit uit ons definisie voortvloei, moet ons dan agtereenvolgens vasstel wat die faktore is wat die omvang van totale koste vbeïnvloed, daarna sal ons duidelikheidshalwe, alhoewel dit nie vir ons winsteorie van soveel belang is nie, aantoon wat die faktore is wat verantwoordelik is vir die distribusie van die totale koste onder die verskillende koste-eisers, en ten slotte wil ons aantoon wat die faktore is wat die werklike inkomste bepaal.

§ 4. FAKTORE VERANTWOORDELIK VIR DIE ONTSTAAN  
VAN WINS :

§ 4.1 FAKTORE WAT DIE OMVANG VAN KOSTE BEPAAL :

Uit ons definisie van totale koste as verwagte inkomste, is dit duidelik dat ons in hierdie paragraaf sal moet aantoon wat die faktore is wat verantwoordelik is vir die bepaling van verwagte inkomste. Soos ons reeds aangedui het, word verwagte inkomste hoofsaaklik deur die ondernemer beraam. Hiermee beoel ons egter nie dat dit die enigste beraming hoef te wees nie. Vir enige kontraktuele koste-eiser met 'n sterk afdingingsposisie sal dit die moeite werd wees om self ook 'n beraming te maak waarop hy sy koste-eis (sy eis om vergoeding) kan baseer. In ge-

valle waar die kontraktuele koste-eisers egter geen besonder afdingingsposisie het nie sal so 'n beraming van hulle kant geen besondere voordeel vir hulle inhou nie. Al wat dus by die bepaling van die koste werklik by van belang is, is die beraamde verwagte inkomste van die ondernemer. (Met ondernemer bedoel ons hier die persoon wat die onderneming beheer, kontrakte namens die eienaars sluit en 'n kontrole oor die onderneming uitoefen: die persoon wat dus die produksiefaktore byeenbring en byeenhou.) Soos ons reeds daarop gewys het, sal hierdie beraming so noukeuras moontlik gemaak moet word en dit sal gebaseer moet word op historiese data omtrent die besondere onderneming en omtrent ander soortgelyke ondernemings, indien bekombaar, maar veral op die toekomsverwagtings van die ondernemer. Hierdie toekomsverwagting van die ondernemer kan besonder wees wanneer dit sake raak waarvoor hy geen beheer of invloed het nie. Die beraming van verwagte inkomste (en dus koste) berus dus tot 'n groot mate op die besondere omstandighede waarin die onderneming hom bevind, maar ook op die onsekerhede wat daarop van toepassing is.

#### § 4.2 TOEREKENING VAN VERWAGTE INKOMSTE :

Die toerekening van die verwagte inkomste het vir ons in die winsteorie geen besondere belang nie. Dit is eintlik 'n saak wat in die kader van die verdelingsleer as sodanig tuishoort, omdat dit met die bedrag te doen het wat elke faktor in werklikheid sal ontvang. Hierdie toerekening sal egter as volg geskied : Die minimum vergoeding waarvoor 'n produksiefaktor bereid sal wees om binne die onderneming te bly, sal bepaal word deur wat ons reeds vroeër as aangesuiwerde „opportunity cost" gedefinieer het. Elke produksiefaktor moet dus eers hierdie aangesuiwerde

„opportunity cost" ontvang. As daar 'n bedrag oor is nadat hierdie „opportunity cost" van verwagte inkomste afgetrek is, sal die maksimum vergoeding wat enige produksiefaktor kan ontvang, bestaan uit die besondere „opportunity cost" van hierdie faktor plus hierdie residuele bedrag plus die wins. Dit wil egter nog glad nie sê dat enige van die faktore 'n maksimum vergoeding sal ontvang nie. Wat elkeen sal ontvang, sal afhang van die besondere afdingingsposisie waarin hierdie faktor teenoor die ander faktore verkeer. Hierdie afdingingsposisie sal op sy beurt bepaal word deur die markvorm waarin die besondere faktor optree, tesame met die moontlikhede van toetrede tot en uitrede uit die mark, en ook deur die verdelingsooreenkomste wat daar mag bestaan. Ons hele argument berus op die feit dat die persoon of groep wat residuele koste-eiser(s) is, die onsekerheid omtrent sy (hulle) vergoeding by die berekening van sy (hulle) „opportunity cost" in gedagte sal hou; en by afwyking tussen die beraamde toerekening van die verwagte inkomste en die werklike toedeling daarvan sal alleen hierdie residuele koste-eisers se werklike inkomste beïnvloed word en nie totale koste nie.

#### § 4.3 FAKTORE WAT WERKLIKE INKOMSTE BEPAAL :

Uit ons definisie van kostes is dit duidelik dat onsekerheid direk verantwoordelik sal wees vir die verskil tussen werklike inkomstes en die kostes wat aangegaan is vir die verkryging van daardie inkomstes. As daar geen onsekerheid omtrent die inkomstes was nie, sou kostes so bepaal gewees het dat dit gelyk aan inkomstes sou wees. Daar is egter reeds soveel definisies van onsekerheid dat dit duidelikheidshalwe vir ons nodig is om presies te sê wat ons daarmee bedoel. Met on-

sekerheid bedoel ons enige toestand waar die waarskynlikheidsverdeling van alternatiewe resultate nie bekend is nie en ook nie bereken kan word nie. (In Marschak<sup>10</sup> en Weston<sup>11</sup> se terminologie beteken dit dus slegs posisies 3.1 en 3.11 en in Keirstead<sup>12</sup> se terminologie is dit „subjective uncertainty” sowel as „objective uncertainty, subjective certainty”.)

Die vraag ontstaan nou verder wat eintlik verantwoordelik is vir hierdie onsekerheid. Heel algemeen gestel, kan ons sê dat onsekerheid die gevolg is van dinamiese veranderings soos dit uitgedruk word in terme van toekomsverwagtings. Meer spesifiek van die kant van die inkomste gesien sal onsekerheid in die gedrang kom by die toetrede tot 'n besondere markvorm, aangesien die markvorm waarin die onderneming optree, sal bepaal in hoeverre 'n invloed op verkoopprijs, in verhouding tot omvang van die produksie, uitgeoefen kan word, sonder dat die ooreenstemmende koste sal verander. Ons sien dus dat die markvorm ook weer hier in gedrang kom maar as onderliggende faktor tot onsekerheid. Afgesien hiervan is daar ook nog faktore buite die beheer van die onderneming wat onsekerheid beïnvloed, bv. optrede van die staat of verandering in prijs a.g.v. natuurlike skaarste wat mag ontstaan. Hierdie onsekerheid wat voortvloei uit faktore wat buite die beheer van die onderneming staan, is verantwoordelik vir sg. „windfall profits” wat ons nie as gewone wins nie maar as kapitaal winste wil omskryf. In dié verband moet egter onthou

- 
10. J. Marschak : „Role of Liquidity under Complete and Incomplete Information”, American Economic Review, Supplement vol. XXXIX, 1949, p.183.
11. J.F. Weston : „The Profit concept and theory : A restatement”, The Journal of Political Economy, vol. LXII, April 1952, p. 154.
12. B.S. Keirstead : An Essay in the Theory of Profits and Income Distribution, pp. 18/21.

word dat verandering in geldwaardes, wat tot gevolg sal hê dat kostes en inkomstes nie met dieselfde maatstaf gemeet word nie, volgens ons definisie nie wins is nie en dus aangesuiwer moet word.

## § 5. OPSOMMENDE GEVOLGTREKKING :

Nadat ons die meer moderne winsteorieë behandel het, het ons tot die gevolgtrekking gekom dat wins die verskil is tussen 'n besondere inkomste en die koste wat vir die verkryging van dié inkomste aangegaan moes word. Die belangrikste probleem was egter hoe om hierdie kostes te definieer. Die gesogte oplossing sou wees om elke besondere koste-pos te definieer as die koste wat aangegaan moet word vir die verkryging van elke besondere inkomste; wanneer ons egter met nie-kontraktuele kostes te doen kry word hierdie metode onmoontlik. Om nogtans 'n oplossing vir hierdie probleem te verkry, definieer ons totale koste as verwagte inkomste en probeer ons aantoon op welke gronde hierdie stap geregverdig is, en wat die waarde van die syfer is wat sodoende verkry word. 'n Ander moontlike oplossing wat ons oorweeg het, is om die nie-kontraktuele kostes te definieer in terme van ons aangesuiwerde definisie van „opportunity cost“, en dít dan, tesame met die werklike aangegane kontraktuele kostes, as die totale kostes te beskou. Die probleem aan hierdie metode verbonde is dat ons aangesuiwerde definisie van „opportunity cost“ 'n uiters vae en subjektiewe syfer tot gevolg het. As 'n mens die klem wil laat val op die praktiese uitvoerbaarheid van die berekening van totale koste, dan sal 'n mens die „verwagte-inkomste“ definisie moet gebruik. Die

grootste (probleem wat uit hierdie definisie ontstaan is egter dat die winssyfer wat so verkry word tog tot 'n geringe mate van die optimisme of pessimisme van die skatter van die verwagte inkomste afhang. As die klem dus op 'n goeie vergelykbare winssyfer val, sal die aangesuiwerde „opportunity cost“-definisie die beste resultate lewer. Die belangrikste beswaar teen hierdie definisie is egter dat, sodra 'n mens met werklike kostes te doen het, jy onmiddellik 'n suiwer verdelingsvraagstuk het en nie meer 'n suiwer winsprobleem nie. As oplossing hiervoor kan aangevoer word dat nie die werklike uitbetaalde kostes gebruik moet word nie, maar die uitgawes wat uitbetaal behoort te word; maar wanneer ons hierdie bedrag moet bereken, sal ons óf die aangesuiwerde „opportunity cost“-definisie moet gebruik óf in terme van grensproduktiwiteit moet beraam. In die eerste geval is die resultaat baie vaag en subjektief en in die tweede geval is dit onjuis, omdat dit nie hier gaan om die besondere produktiewe bydrae van 'n besondere faktor nie, maar om die koste wat betaal moet word om die faktor binne die bedryf oor die langtermyn te hou. Van die twee metodes kies ons dus die „verwagte inkomste“-definisie hierdeur behou ons dan na ons eie mening, met die nodige aansuiwering, ons basiese uitgangspunt, nl. om wins as die verskil tussen kostes en 'n inkomste definieer, en terselfdertyd is ons metode ook sonder veel moeite aanpasbaar by die praktyk, terwyl die uiteindelijke winssyfer nie heeltemal nutteloos vir vergelykingsdoeleindes is nie.

A F D E L I N G   B .TEORIEË   OOR   DIE   AARD   EN   OMVANGVAN   WINSI N   D I E   R E K E N I N G K U N D I G EE N   B E D R Y F S E K O N O M I E S E   L I T E R A T U U R .



het. Hieruit kan ons dan tot die gevolgtrekking geraak dat wins vir die rekenmeester in die eerste instansie 'n residuele bedrag is; in die tweede instansie is dit 'n nie-kontraktuele vergoeding vir die voorsiening van enige van die produksiefaktore wat in die produksieproses gebruik word, en in die derde instansie gaan hierdie bedrag gewoonlik aan die eienaar. So sê A.G. Pool :

"..... business owners are paid by means of profits....., profit in the accounting sense, is an institutional, not a functional, category of income. It is always non-contractual and residual, but it may be received as a 'reward' for supplying any of the resources of production or all of them in combination".<sup>2</sup>

## § 1.2 DIE BESWARE TEEN HIERDIE BEGINSELS SOOS

### UIT DIE PRAKTYK :

#### § 1.2.1 DIE TOESTAND IN DIE PRAKTYK :

In die praktyk kom die genoemde beginsels dus daarop neer dat in die geval van die eenmansaak of die venootskap die wins vir die rekenmeester onder meer bestaan uit rente op kapitaal en vergoeding vir dienste gelewer. Hierdie standpunt kry ons by bv. by Kester<sup>3</sup> waar hy beweer : "Partnership profits, therefore,

2. A.G. Pool : "The Economic and Accounting concepts of profit", Accounting Research, vol. 4, April 1953, p. 144.

3. R.B. Kester : Principles of Accounting with practical problems, p. 381.

contain these two elements - interest and recompense for services". Hieruit kom hy dan tot die gevolgtrekking dat abnormale hoë winste (in die rekeningkundige sin) die gevolg is van die besondere bekwaamhede van die vennote, behalwe waar dit die gevolg is van monopolistiese omstandighede. Wanneer hierdie selfde idee op die maatskappy deurgevoer word, vind ons dat die gewone aandeelhouer 'n deel van, of al die „wins" ontvang en dat geen rente op kapitaal as koste gereken word vir die bedrag wat die aandeelhouer in die onderneming belê het nie. In teenstelling hiermee word die obligasiehouer se rente op belegde kapitaal egter wel as 'n koste beskou,<sup>4</sup> net soos die rente op die lening van 'n vennoot aan die onderneming as koste vir die onderneming beskou word, terwyl die belegde kapitaal van die vennote geen rente as koste verdien nie.<sup>5</sup> Bogenoemde is die hoofrigting van die rekenmeester se opvatting van die aard van wins. Voordat ons verder gaan om aan te toon dat daar ook nog 'n ander standpunt is wat soms deur rekenmeesters ingeneem word, wil ons eers kritiek teen hierdie besondere standpunt uitspreek.

### § 1.2.2 KRITIEK :

Ons vernaamste beswaar teen hierdie siening van „wins" is dat dit tot belangrike teenstrydighede aanleiding gee en dat die winssyfer wat so verkry word geen basis vir vergelyking bied om die relatiewe effektiwiteit van die onderneming te meet in verskillende periodes of in verhouding tot ander onder-

4. R.B. Kester : Principles of Accounting with practical problems, p. 468.

5. Id., p. 382.

nemings nie. Die teenstrydigheid in hierdie opvatting van „wins” bestaan daarin dat die vergoeding vir sommige produksiefaktore of sommige eenhede van 'n besondere produksiefaktor as koste vir die onderneming beskou word, terwyl ander faktore of ander eenhede van dieselfde produksiefaktor volgens hierdie standpunt geen koste vir die onderneming inhou nie. So moet die eenmansaak bv. rente betaal op die kapitaal wat hy leen, en hierdie rente word as 'n noodsaaklike koste vir die onderneming beskou, terwyl daar vir die eie kapitaal wat die eienaar in sy onderneming belê geen koste (in die vorm van rente op kapitaal) deur die rekenmeester in berekening gebring word nie. Elke produksiefaktor moet tog vergoed word en die vergoeding van elke faktor as koste moet tog wel gesien word, ongeag die feit of dit eie of 'n geleende produksiefaktor is. Hier is die rekenmeester dus heeltemal inkonsekwent. Wat ons hier geneem het, is alleen maar 'n voorbeeld. Die rekenmeester neem presies dieselfde standpunt in t.o.v. die arbeid en grondstowwe van die eienaar, en sy standpunt verander ook nie wanneer hy te doen het met 'n vennootskap of 'n maatskappy nie. Eintlik kom dit daarop neer dat die rekenmeester alleen bereid is om kontraktuele verpligte historiese uitgawes as koste te beskou. As ons argumentshalwe aanneem dat daar twee identiese ondernemings is wat alleen verskil t.o.v. die verkryging van hulle kapitaal, sodat die kapitaal in die een geval geheel en al deur die ondernemer/eienaar voorsien word en in die ander geval in 'n groot mate geleende kapitaal is, (d.w.s. 'n kontraktuele verpligting) is dit duidelik dat die rekeningkundige begrip van wins tot gevolg sal hê dat die eerste onderneming 'n groot „wins” toon, terwyl die „wins” in die geval van die tweede onderneming baie geringer sal wees. Hierdie inkonsekwensie geld natuurlik vir alle gevalle waar die „wins” op

hierdie wyse bereken word. Dit is dus geen wonder dat Kester moet erken dat „when a concern speaks of its profits, it is difficult to know exactly what is intended, because the meaning of the term depends to a considerable degree on the methods of accounting of that particular concern. The reported profits of different firms are not, therefore a true basis for judging their relative worths”.<sup>6.</sup>

### § 1.2.3 MOONTLIKE VERKLARING VIR HIERDIE

#### FOUTIEWE BENADERING :

Myns insiens is een van die vernaamste rede waarom rekenmeesters hierdie inkonsekwensie begaan, selfs al is hulle bewus daarvan, die feit dat hulle, soos ons reeds in die vorige hoofstuk beweer het, geen voldoende onderskeid maak tussen 'n onderneming en die eienaar of eienaars van die onderneming nie. Hulle grootste bekommernis is nie wat die wins van die onderneming is nie maar wat die netto bedrag is wat die eienaar tot sy krediet ontvang uit die transaksies vir die besondere periode. In baie gevalle word daar dan ook deur die rekenmeester gepraat van netto inkomste van die onderneming terwyl hulle die netto inkomste van die eienaar van die onderneming in gedagte het, en dit behoort duidelik te wees dat ons hier met twee verskillende begrippe te doen het, en ook met twee heeltemal verskillende bedrae. Die onderneming is in die een geval vir die rekenmeester 'n entiteit, en in die ander geval (die mees algemene) redeneer

6. R.B. Kester : Principles of Accounting with practical problems, p. 381.

hy weer in terme van die sg. „proprietary view-point“. Ons wil hier saam met Gilman stem waar hy beweer : „it is believed that much present-day altercation and disagreement with respect to income, costs, expenses, losses, and surplus are traceable to an unconscious swaying between these viewpoints“.<sup>7</sup> Ons is egter nie bereid om sonder meer met Gilman saam te stem wanneer hy beweer dat „either the entity or the proprietary viewpoint provides a satisfying explanation of accounting profit if adopted consistently“.<sup>8</sup> Die „proprietary viewpoint“ kan nie tot 'n juiste winssyfer lei nie, omdat hier uitgegaan word van die verdeling van wins, en dit moet, soos ons reeds dikwels opgemerk het as 'n heeltemal ander probleem gesien word. Nie net die eienaar(s) van 'n onderneming ontvang die winste nie; enige produksiefaktor of selfs iemand buite die onderneming kan deel in die winste hê, bv. die Staat. Al sou daar dus selfs 'n aansuiwering gemaak word m.b.t. die inkomste wat die ondernemer ontvang om voorsiening te maak vir die aftrekking van lone of rente op kapitaal wat hy mag verdien, is dit nog nie noodwendig dat die bedrag wat oorbly die hele wins sal verteenwoordig nie. 'n Gedeelte van die wins kan bv. bloot uit 'n finansierings-oogpunt in die onderneming teruggeplaas word. Die aangewese rigting is dus om die onderneming in alle gevalle as 'n eenheid te sien, heelteml losstaande van die ondernemer(s) of eienaar(s).

#### § 1.2.4 VERWARRENDE TERMINOLOGIE :

Uit hierdie foutiewe eienaarskapsbenadering vloei nou

7. Stephen Gilman : Accounting concepts of Profit, p. 598.

8. Id., p. 598.

ook nog 'n ander probleem voort, nl. die feit dat daar 'n groot gebrek aan ooreenstemming is t.o.v. die terminologie wat gebruik word. Soos Gilman dit stel : „The words 'income', 'earnings', 'revenue', 'profits' and 'gains' are not always used with discrimination”<sup>9</sup>. Volgens hom is dit egter 'n taamlike algemene gebruik om te onderskei tussen „'income', 'revenue' and 'earnings'” aan die een kant en „'profits', and 'gains'” aan die ander kant. Die verskil is dat e.g. groep gewoonlik nie inhou dat daar noodwendig 'n netto toename in „entity indebtedness” moet wees nie omdat kostes nog nie in rekening gebring is nie. Sommige rekenmeesters gebruik „income” wanneer hulle praat van bruto of netto verkope, terwyl ander dit egter gebruik wanneer hulle dink aan bruto wins. I.g. groep kritiseer gewoonlik e.g. groep op grond daarvan dat hulle (e.g. groep) netto verkope nie as inkomste mag beskou nie, omdat die verkope-totaal gedeeltelik 'n terugbetaling voorstel van kapitaal van die goedere wat verkoop is.

### § 1.3 WINS AS 'N TOENAME IN NETTO WAARDE :

Om te waak teen die insluiting van kapitaal by wat hulle as „wins” beskou, het hierdie groep rekenmeesters en ouditeure 'n verandering in hulle winsdefinisie aangebring. 'n Goë voorbeeld van die definisie wat uit hierdie benadering ontwikkel het, is dié wat deur Spicer en Pegler gegee word. Dit lui soos volg : „If the total assets of a business are valued at the commencement of the year, the difference between this sum and

9. Stephen Gilman : Accounting concepts of Profit, p. 605.

the total of liabilities and capital at that date represents a surplus or deficiency, as the case may be. If a similar valuation is made at the end of the year and the surplus is found to have increased, or the deficiency decreased, such difference, subject to any appropriations of profit or adjustments of capital, is the profit for the period, while if the surplus has decreased or the deficiency increased, such difference is the loss for the period".<sup>10</sup>. Hierdie definisie het, soos ons later in hierdie hoofstuk sal aantoon, sy oorsprong in die sakereg gehad.

In die eerste instansie is dit duidelik dat die wins wat op hierdie metode bereken word, geheel en al berus op die metode van waardasie van die bates. As bates gewaardeer word teen die koers wat verwag word wanneer die onderneming gelikwieder word, is dit feitlik seker dat daar 'n verlies sal ontstaan. Gevolglik word hierdie metode nie vir die normale geval gebruik nie. Die waardasie word gewoonlik gemaak op die basis van 'n „going concern". By hierdie basis word dan gewoonlik gebruik gemaak van die bekende rekeningkundige konvensies waarvolgens vaste bate gewaardeer word teen kosprys minus voldoende voorsiening vir waardevermindering, terwyl vlottende bates gewaardeer word teen kosprys of markwaarde, welke van die twee ook al die laagste is.<sup>11</sup>. Indien hierdie metode konsekwent deurgevoer word, behoort dit herlei te kan word tot lopende inkomste en lopende koste, soos dan ook deur Spicer en Pegler as volg aangedui word:

-----

10. W.W. Bigg : Spicer and Pegler's Practical Auditing, p. 341.

11. Id., p. 341.

"the profits may be said to be the excess of current expenditure after making good any loss sustained by fixed or current assets during that period in the process of earning such income".

### § 1.3.1. BESWARE :

Alhoewel hierdie balanswaarderingsmetode, soos die meeste ander metodes, heelwat tegniese probleme het, sal ons daarby stilstaan wanneer ons in Hoofstuk VI dié betrokke berekeningsmetode behandel. Indien die metode soos hierbo genoem tot die vorige herlei word, bly ons beswaar teen die vorige metode ook hier van krag, nl. dat die rekenmeester se definisie van koste te eng is of in elk geval inkonsekwent is, omdat nie-kontraktuele eise as vergoeding vir produksie-faktore nie as koste in berekening gebring word nie.

Dit behoort egter duidelik te wees dat hierdie metode alleen versoen kan word met die hoofstandpunt as alle werklik aangegane historiese kostes 'n ooreenkomstige vergroting van laste of 'n vermindering van bates tot gevolg het, bv. indien waardevermindering op e.g. metode teen dieselfde bedrag afgeskryf word as die vermindering in waardering van elke vaste bate, individueel bereken. Ons vernaamste beswaar teen die balanswaarderingsmetode is dat „wins” bereken word sonder dat daar eers voorsiening gemaak is, aan die lastekant, vir die vergoeding aan aandeelhouders vir rente op hulle kapitaal of vir dienste gelewer of vir geld belê. Verder het hierdie metode, indien dit met die eerste metode (hoofmetode) versoen kan word, vir die ekonoom nie veel waarde nie, omdat die wins uitsluitlik op historiese syfers berus, terwyl die ekonoom hierdie syfers alleen as basis vir toekomsberekenings kan gebruik. Die ekonoom

stel, soos ons reeds voorheen beklemtoon het, veral belang in die verwagte wins.

'n Ander belangrike beswaar teen dié metode van winsberekening is dat dit geen doeltreffende voorsiening maak vir 'n verandering in geldwaardes nie. Hierdie saak bespreek ons egter later in hierdie hoofstuk vollediger.

Die belangrikste beswaar teen hierdie metode is egter dat die waarderingsmetode in die geval van vlottende bates heeltemal konserwatief is in plaas daarvan om deurgaans konsekwent te wees. By 'n styging in markwaarde word 'n styging nie in berekening gebring voordat die wins nie gerealiseer is nie, terwyl 'n verlies onmiddellik in berekening gebring word deur die markwaarde as basis van waardering te neem wanneer die laer as die kosprys daal. Dit is nie foutief om so op te tree wanneer die „wins“, wat vir verdeling beskikbaar is, bereken moet word nie, want dan is die optrede gegrond op finansieringsoorwegings en op wetlike vereistes, maar hierdie „winssyfer“ vorm glad geen basis vir vergelykingsdoeleindes nie.

## § 2. INVLOEDE VAN BUIITE AF OP DIE REKENMEESTER :

Uit hierdie laaste twee punte van kritiek is dit duidelik hoe belangrik dit is om te weet wat die doel is met die berekening van 'n winssyfer. Die belangrikste rede vir verskillende t.o.v. die definisie van „wins“ is geleë in die verskille wat daar bestaan met betrekking tot die doel wat daar voor oë gehou word wanneer die „wins“ bereken word.

## § 2.1 DIE INVLOED VAN DIE EIENAAR :

Die rekenmeester word in sy berekening van die „wins“ beïnvloed deur twee besondere standpunte. Ten eerste is hy die werknemer van die eienaar, en as sodanig moet hy 'n „winssyfer“ bereken wat ooreenstem met die syfer waarin sy werkgewer belang stel. Omdat die rekenmeester, kragtens konvensionele boekhoumetodes, egter slegs oor historiese syfers beskik, berus sy berekening op historiese syfers en word dit in die hande van die eienaar self gelaat om sy beraming vir die toekoms te maak. (Om hom hierin te help, het die rekenmeester in die afgelope aantal jare ook begin meewerk aan die opstelling van begrotings.) Die rekenmeester onderneem dus slegs om aan die eienaar 'n syfer te verskaf wat hom in staat sal stel om te bepaal welke bedrag van die bruto ontvangstes vir sy eie gebruik beskikbaar is, sonder dat sy onderneming daardeur sal skaad. Hiermee is die eienaar dan ook heeltemal tevrede omdat dit die saak is waarin hy die meeste belang stel.

## § 2.2 WETLIKE VERPLIGTINGS :

Ten tweede staan die rekenmeester egter ook onder sekere wetlike verpligtinge. Hy word ten eerste gebind deur besondere wette of wetspunte wat hom raak, en ten tweede is hy ook onderhewig aan die sg. „common law of accountancy“. Die wetsaspek staan veral baie sterk op die punt wat hy as verdeelbare wins moet beskou, en dit is duidelik dat die rekenmeester wanneer hy verdeelbare „wins“ moet bereken dit baie versigtig doen - eerder te konserwatief as te liberaal. Hy moet gewoonlik toe-

sien dat alle kontraktuele kostes vergoed is, dat die kapitaal van die onderneming onaangeraak gelaat word, en dat 'n gesonde finansieringsbeleid (likwiditeitsbeleid) gevolg word, en eers daarna kan hy 'n surplus as verdeelbare „wins" aandui. Dit is wel waar dat die rekenmeester se gegewens m.b.t. „wins" van groot belang vir die ekonoom kan wees indien dit uit die ekonomiese standpunt korrek bereken is, maar dit is net so duidelik dat die rekenmeester se eerste plig teenoor sy werkgewer is en nie teenoor die ekonoom nie. Omdat die ekonoom hoofsaaklik in die toekoms belang stel, kan die een die ander nooit vervang nie, maar moet hulle naas mekaar binne dieselfde onderneming staan. Slegs wanneer die ekonoom in werklike verdelingsyfer belang stel, d.w.s. in die hele verdelingsvraagstuk, is die „winsbegrip" van die rekenmeester vir hom van direkte belang. Verder dien dit alleen as basis vir beramings t.o.v. beleidsaangeleenthede, ens. Die ander kant van die saak is natuurlik dat die ekonoom nie anders kan as om kritiek uit te oefen wanneer die rekenmeester inkonsekwent is waar hy kostes definieer nie. Om egter die rekenmeester se standpunt duideliker te maak, is dit ook nodig om vas te stel in hoeverre hy deur wetspunte genoodsaak word om sy besondere standpunt in te neem.

### § 2.2.1 DIE STANDPUNT VAN DIE JURIS :

#### (1) ALGEMEEN :

Die juris stel nie soseer belang in die winsbegrip nie maar wel in die aanspraak wat persone op „wins" mag hê en in die werklike verdeling van „wins". As, in die geval van een of ander tipe onderneming, daar geen ooreenkoms bestaan t.o.v. die verdeling van die wins nie, moet die juris hom gewoonlik tot die

sakereg wend om vas te stel wat werklik as die gewone toedrag van sake behoort beskou te word, en wel omdat die wet gewoonlik geen definisie van wins gee nie. Die enkele kere waar daar tog in die wet sprake is van 'n winsbegrip hang die begrip ten nouste saam met die doel van die wet. So bepaal die maatskappywet van die Unie van Suid-Afrika<sup>12</sup> in die eerste skedule (Tabel A) Art. 115 : „Dividende word uit die winste betaal“, sonder dat duidelik gestel word wat met winste bedoel word, maar uit die hele gees van die wet blyk dat hierdie artikel die uitsluitlike doel het om te voorkom dat daar op kapitaal ingeteer word, aangesien die kapitaal van die maatskappy die enigste sekuriteit vir die krediteur is, d.w.s. daar word gepoog om kapitaal reeël te hou. Hierdie interpretasie word ook gesteun deur die gewoontereg en sakereg hier in Suid-Afrika en dwarsdeur die wêreld. In die Nederlandse literatuur definieer 'n bekende juris soos Molengraaff wins bv. as „wat meer is dan het volle bedrag van het geplaatste kapitaal, van die opeischbare schulden en van het geen nodig is als waarborg voor de niet-opeischbare schulden, m.a.w. het bedrag, waarmede de baten (activa) (daaronder begrepen het nog te storten gedeelte van het geplaatste kapitaal) de lasten (passiva) (daaronder begrepen het geplaatste kapitaal) overtreffen“.<sup>13</sup> Ook in die Duitse literatuur tref 'n mens soortgelyke definisies aan, soos bv. dié van die juris Cosack, wat sê : „Durch die soeben dar gestellte Abschätzung ermittelt man, welches Reinvermögen die Gessellschaft zu Ende des Geschäftsjahres gehabt hat. Indem man von diesem Reinvermögen das Grundkapital

12.

Wet Nr. 46 van 1926, soos gewysig.

13.

Molengraaff : Leidraad bij de beoefening van het Nederlandsche Handelsrecht I, p. 189 en p. 243; aangehaal deur G.J.M. de Gruyter : Winstproblemen, p. 26.

und den Reservefonds abzieht, erfährt man, ob die Gesellschaft in dem Geschäftsjahr einen Reingewinn erzielt hat und wie hoch der etwaige Gewinn ist".<sup>14</sup> Soos De Gruyter aantoon, is hierdie definisie ook nie onbekend in die Franse literatuur nie. Omdat ons eie handelsreg egter in 'n groot mate op die Engelse lees geskoei is, wil ons in meer besonderhede nagaan hoedat die Engelse en Amerikaanse sakereg, wat ook hier in Suid-Afrika van toepassing gemaak word, hom uitlaat oor die winsbegrip en oor die verskillende winsprobleme.

(ii) WINS VOLGENS DIE SAKEREG :

Seker die belangrikste definisie van „wins“ uit die sakereg tref ons aan in die „Spanish Prospecting Co., Ltd.“-saak<sup>15</sup> waarin regter Moulton „wins“ as volg definieer : „if the total assets of the business at two dates be compared, the increase which they show at the later date as compared with the earlier date (due allowance, of course, being made for any capital introduced into or taken out of the business in the meanwhile) represents in strictness the profits of the business during the period in question.“ Dit is duidelik dat hierdie definisie ooreenstem met dié wat ons reeds aangehaal het. Dit is ook duidelik dat Spicer en Pegler se definisie van „wins“ hieruit afgelei is. Regter Moulton besef egter dat hierdie wetlike begrip moeilik in die praktyk toegepas kan word; gevolglik, sê hy, word die wetlike begrip baie selde gebruik in die opstelling van

- 
14. Cosack : Lehrbuch des Handelsrechts, p. 757; aangehaal deur G.J.M. de Gruyter : Winstproblemen, p. 26.
15. Spanish Prospecting Co., Ltd., 1911, 1 Ch. 92.

van die rekeninge van maatskappye. Sekere prosedures en begrippe het egter so algemeen geword in die rekeningkunde dat ons daarvan as gewoontereg kan praat. Voorbeelde van hierdie gewoontereg is volgens Moulton die feit dat „gains and losses arising from causes not directly connected with the business of the company - such for instance, as a rise in the market value of land occupied by the company. The value assigned to trade buildings and plant is usually fixed according to an arbitrary rule, by which they are originally taken at their actual cost and are assumed to have depreciated by a certain percentage each year, though it cannot be pretended that any such calculation necessarily gives their true value either in use or in exchange.... They rest on no settled principle. They mainly arise from the sound business view that it is better to underrate than to overrate the profits, since it is impossible for you to foresee all the risks to which a business may in future be exposed..... But though there is a wide field for variation of practice in these estimations of profit, this liberty ceases at once when the rights of third persons intervene..... In the absence of special stipulations to the contrary 'profit' in cases where the rights of third parties come in mean actual profits and they must be calculated as closely as possible, in accordance with the fundamental conception or definition to which I have referred".<sup>16.</sup> 'n Beswaar teen hierdie definisie is egter dat dit neerkom op 'n menging van die inkomste- en kapitaalrekeninge wat volgens wet apart gehou moet word.<sup>17.</sup> Volgens hierdie definisie

16. W.W. Bigg : Spicer and Pegler's Practical Auditing, pp. 343/44.

17. Bolton v. Natal Land Co., 1892, 2 Ch. 124; en Verner v. General Investment Trust, 1894, 2 Ch. 239.

van Moulton het ons met 'n waarderingsprobleem te make wat geweldig baie moeilikhede kan oplewer - ten eerste bly die maastaf van die waardering, nl. geld, nie altyd konstant nie, en ten tweede is waardering op sy beste 'n subjektiewe skatting wat gewoonlik vir geen twee persone dieselfde onder dieselfde omstandighede sal wees nie. Daar is egter ook verskillende ander sake waarmee die winsbegrip of die berekening van die „wins" gemoeid was en waaruit ons die volgende gevolgtrekkings kan maak :

(a) Onder geen omstandighede, wat die statute ookal in dié verband bepaal, mag dividende uit iets anders as „wins" betaal word nie,<sup>18</sup> behalwe soos toegelaat onder art. 88 van die maatskappywet waar die maatskappy by goedkeuring van die Minister, en as die statute dit bepaal, rente op kapitaal vir 'n beperkte periode aan sy aandeelhouders, uit kapitaal betaal.

(b) Wins mag bestaan selfs indien die bates wat hierdie wins verteenwoordig nie likwied is nie.<sup>19</sup>

(c) Die toepassing van die wetsbegrip van wins beteken volgens Pyemont's Company Law of South Africa in die praktyk „the excess of the earnings of a company, after deducting the expenses of making those earnings".<sup>20</sup> Hiermee stem die ekonoom saam. Dieselfde bron beweer egter verder dat sommige uitgawes teen kapitaalrekening in berekening gebring word. Teen hierdie prosedure is opsigself geen beswaar in te bring nie; ons beswaar is egter dat die rente op kapitaal dan nie deur die juris as 'n

18. Flitcroft saak, 21 Ch. D. 519.

19. Spanish Prospecting Co., Ltd., 1911, 1 Ch. 92.

20. M.A. Diemont en M.A. Boehmke : Pyemont's Company Law of South Africa, p. 575.

kostefaktor gesien word nie maar wel as verdeling van „winste”. Die algemene beginsel van die juris is dus, soos hierbo gestel, korrek, maar wanneer dit by die praktiese uitvoering van die beginsel kom, staar die juris hom blind teen die sterk kontras wat hy maak tussen eenaars en derde partye (krediteure) en elkeen se belange en gevolglik is die beginsel nie weer terug te vind in die praktiese uitvoering nie. Met hierdie standpunt sterk die juris dan die rekenmeester in sy fout.

(d) Ingesluit by die uitgawes in die bostaande definisie van Pyemont is bv. waardevermindering, om voorsiening te maak vir verdwynende bates.<sup>21</sup>

(e) Waar die vergoeding van 'n bestuurder gedeeltelik as 'n persentasie van jaarlikse wins betaalbaar was, bepaal die sakereg dat die inkomstebelasting 'n deel is van die netto wins beskikbaar vir dividende, en dat die bestuur geregtig was om sy vergoeding te bereken op die netto wins voordat die belasting afgetrek is.<sup>22</sup>

(e) Op een stadium is daar in die Engelse howe onderskeid gemaak tussen die verlies van vaste kapitaal en vlottende kapitaal by die uitkering van dividende en dus by die berekening van wins. Om regter Lindley se eie woorde in die verband te gebruik, hy sê:  
„Perhaps the shortest way of expressing the distinction is to

21. In *Dent v. London Tramways Co.*, 1880, 18 Ch. D. 344, word egter beweer dat jaarlikse waardevermindering wel noodsaaklik is maar nie van toepassing is op agterstallige bedrae wat nie vir vorige jare gereserveer is nie. Wanneer daar aan die wins vir die besondere jaar gedink word, moet ons met hierdie standpunt saamstem, nogtans sal die totale wins vir die bestaan van die maatskappy nie reg wees nie, omdat die winste vir vorige periodes nie korrek bereken was nie.

22. *Vulcan Motor Co., v. Hampson*, 1921, K.B. 597; en *Edwards v. Saunton Hotel Co.*, 1943, 1 All E.R. 176.

say that fixed capital may be sunk and lost, and yet that the excess of current receipts over current payments may be divided; but that floating or circulating capital must be kept up, as otherwise it will enter into and form part of such excess without first deducting the capital which forms part of it will be contrary to law".<sup>23</sup>. Die Britse Hoër Huis het hierdie voorstel met betrekking tot vaste kapitaal egter met twyfel bejeën",<sup>24</sup>. en in 1902 is daar gevolglik in 'n ander saak<sup>25</sup> bepaal dat „there is no hard-and-fast rule by which the court can determine what is capital and what is profit". Elke saak moet in dié verband op eie meriete beslis word. Verder is bepaal<sup>26</sup> dat daar geen verpligting bestaan om 'n verlies van kapitaal te vergoed uit daaropvolgende winste nie. Onder geen omstandighede kan ons met lg. standpunt saamstem nie, omdat 'n verlies van vaste kapitaal ook 'n koste vir die onderneming verteenwoordig waarvoor in die vorm van 'n reserwe uit „winste" voorsiening gemaak moet word.

(g) Indien 'n maatskappy sy onderneming verkoop vir meer as die nominale waarde, mag die surplus as „wins" beskou word en verdeel word deur dividende of bonusse. Hierdie standpunt sal die

- 
23. Verner v. General Investment Trust, 1894, 2 Ch. 266; vgl. ook National Bank of Wales, Cory's case, 1899, 2 Ch. 629; 81 L.T. 363, waar regter Lindley die appelloffuitspraak gelever het; vgl. ook Lord MacMillan se uitspraak in Van den Bergh's Ltd. v. Clark, 1935, A.C. 431 & 443.
24. Vgl. Dovey v. Cory, 1901, C A.C. 477.
25. Bond v. Barrow Haematite Steel Co., 1 Ch. 358.
26. In Ammonia Soda Co. v. Chamberlain, 1918, 1 Ch. 266; en in Lawrence v. West Somerset Mineral Railway, 1918, 2 Ch. 250.

ekonoom egter verder kwalifiseer en die wins kapitaalwinst noem. In hierdie tipe van wins stel die ekonoom gewoonlik nie belang nie.

(h) Indien 'n maatskappy voorsiening vir waardevermindering op sy kapitaal uit „winste” maak, mag hy, wanneer die waarde van die kapitaal (bates) toeneem, die bedrag uit inkomste geneem, terugplaas.<sup>27</sup> Hierdie standpunt is myns insiens egter nie in alle gevalle te versoen met die algemene wetsbeginsel van die aftrekking van kostes nie, bv. waar die styging in die waarde van die kapitaal te wyte is aan 'n algemene daling van geldwaardes nie.

(i) Winste wat op reserwe geplaas word, bly winste, behalwe wanneer dit gekapitaliseer word,<sup>28</sup> maar premies op die uitgifte van aandele kan nie langer as wins beskou word nie<sup>29</sup> en moet na 'n „aandelepremie”-rekening oorgedra word.

(j) Klandisiewaarde kan nie as 'n wins gedistribueer word voordat dit nie gerealiseer is nie.<sup>30</sup> Nogtans kan na die afskrywing van klandisiewaarde uit winste 'n dividend verklaar word, selfs al word 'n verlies gely, mits die klandisiewaarde teruggeskryf word.<sup>31</sup> Eintlik kom dit neer op die betaling van dividende uit 'n winsreserwe, en hierteen is geen beswaar nie - dit is bloot 'n kwessie van finansiële beleid.

27. Bishop v. Smyrna & Cassaba Railway, 1895, 2Ch. 596.

28. Hoare & Co., Ltd., 1904, 2 Ch. 208.

29. Brown v. British Gaumont, 1937, Ch. 402.

30. Re Spanish Prospecting Co., 1911, 1 Ch. 105.

31. Stapley v. Read Bros., Ltd., 1924, 2 Ch. I.

§ 2.2.2 DIE INVLOED VAN DIE JURIS OP DIE

REKENMEESTER :

Uit die bostaande opsomming van die juridiese standpunt, behoort dit duidelik te wees hoedat die rekenmeester deur dié standpunt beïnvloed word. Hierdie beïnvloeding geskied egter nie net in die geval van maatskappye nie maar ook in die geval van vennootskappe. Alhoewel daar in die geval van vennootskappe nie 'n definitiewe definisie van wins gegee word nie, is die uitgangspunt (wetlik en rekeningkundig) gewoonlik dat die vennote se salarisse (indien dit in die vennootskapsooreenkoms bepaal word dat hulle 'n besondere salaris moet ontvang) nie deur die rekenmeester as koste gesien word nie maar wel as 'n verdeling van „winste“, net soos rentebetaling op eie kapitaal ook as 'n verdeling van „winste“ deur hom gesien word.

§ 2.3 DIE INVLOED VAN BELASTINGBEREKENING :

'n Ander belangrike saak waarin die eienaar van 'n onderneming belang stel, is die belasting wat hy self en sy onderneming moet betaal, en dit word dus van die rekenmeester verwag om 'n syfer aan te dui wat bruikbaar is as basis vir belastingdoeleindes. Die definisie wat die belastingwetgewing van wins gee, is dus ook van belang.

In 1955 is die Inkomste Belasting wet Nr. 31 van 1941 (soos gewysig) verder gewysig om voorsiening te maak vir 'n belasting op onuitgekeerde winste. Met art. 49 word bepaal dat, onderhewig aan sekere voorwaardes, daar 'n belasting van 5/- in die £ gehef sal word op die bedrag wat die verdeelbare in-

van 'n maatskappy die som van verdeelde dividende gedurende die belastingjaar oorskry. Om die uitvoering van die belasting prakties moontlik te maak, moes die wet vervolgens 'n definisie van verdeelbare inkomste gee. Die belangrikste element hiervan bestaan uit die „totale netto wins" van die maatskappy. Vir ons doel is dit nou veral belangrik om vas te stel hoe die wet hierdie „totale netto wins" omskryf. In art. 50 (iv) word omskryf dat „totale netto wins" van 'n maatskappy beteken die netto wins van daardie maatskappy bereken soos voorgeskryf vir die berekening van belasbare inkomstes vir normale belastingdoelendes, maar ongeag of die wins verkry is uit 'n bron binne of buite die Unie en met inbegrip van alle dividende en bedrae wat deur paragraaf (i) en (h) van sub. art. 1 van artikel 10 omskryf word wat betrekking het op Posspaarbankrente, rente op skatkisbewyse, ens., wat normaalweg van belasting vrygestel is. Hieruit is dit duidelik dat winste of verliese van 'n kapitale aard nie ingesluit word by totale netto wins nie en dat enige verliese (uit die besigheid) van die onderneming in berekening gebring kan word teen inkomste uit dividende gedurende dieselfde jaar ontvang, en dat alle kostes, behalwe kapitale uitgawes, wat aangegaan is vir die verkryging van dividende, afgetrek kan word as kostes.

Ons belangrikste kritiek teen hierdie wetsdefinisie is dat hier geen voorsiening gemaak word vir 'n verandering in die maatstaf waarmee kostes en inkomstes gemeet word nie. As kostes word werklike kostes in berekening gebring plus 'n waardevermindering op vaste bates, maar geen toelating word vir 'n verandering in geldwaardes gemaak by sake soos voorraad of verbruikte grondstowwe nie. Die wet gaan dus uit van 'n standpunt van historiese kosprysberekening wanneer dit op die praktiese be-

rekening van wins te staan kom, en dit is nie versoenbaar met hulle beginsels (soos uit die sakereg blyk), nl. dat wins eintlik netto waardevermeerdering van 'n onderneming verteenwoordig nie. Ons kom egter weer later hierop terug. Die belangrikste vraag is egter hoe hierdie wetstandpunt die rekenmeester beïnvloed wanneer hy praat van „wins” of „netto wins”. Om 'n antwoord hierop te gee, wil ons vasstel hoe die rekenmeester „wins” bereken, dit met ons eie standpunt vergelyk en terselfdertyd aantoon hoedat Die rekenmeester deur die wetlike bepalings beïnvloed word.

### § 3. DIE BEREKENING VAN „WINS” :

#### § 3.1 A L G E M E E N :

By die berekening van „wins” dink die rekenmeester uitsluitlik in terme van historiese koste en historiese inkomste en probeer hy om die toepaslike kostes van die besonder inkomstes af te trek om die winssyfer te verkry. In hierdie proses stuit hy gewoonlik op twee besonder moeilike probleme, nl. (i) die waardering van bestaande voorrade grondstof of goedere in die proses van vervaardiging of klaar vervaardigde goedere, want dit is die enigste metode wat hom in staat stel om te sê welke deel van sy kostes van toepassing is op die inkomste wat hy gedurende die jaar ontvang het. In dié verband sal ons in die besonder moet aandag gee aan die metodes van waardering. (ii) Verder moet die rekenmeester ook vasstel wat die toepaslike waardevermindering is wat hy as koste in berekening moet bring.

## § 3.2 DIE WAARDERING VAN VOORRADE AS KOSTEPROBLEEM :

### § 3.2.1 DIE OFFISIËLE STANDPUNT :

Die basiese erkende beginsel vir die waardering van enige tipe voorraad is „the lower of cost or market value”.<sup>32</sup> Dit beteken dat die wins of verlies van die onderneming die verskil is tussen die verkoopsopbrengs en die koste van die goedere verkoop, behalwe dat, waar die hele of 'n gedeelte van die eindvoorraad afgeskryf word na markwaarde (omdat dit laer is as die koste), die berekende verlies op die uiteindelijke verkope van dié voorraad hiervolgens na beraaming reeds voor die werklike verkope by die wins” in berekening gebring word.<sup>33</sup> Die koste van die verkoopte goedere sluit natuurlik hulle aankoopprys, plus enige direkte uitgawes in, wat noodsaaklik is om die voorraad in die bestaande toestand en lokalisasie te bring, en in die meeste gevalle word ook 'n gedeelte van die indirekte of „overhead”-koste in berekening gebring. Hierin vind ons die direkte invloed van die konserwatisme, wat uit die genoemde wetsuitsprake geblyk het, weer terug by die rekenmeester. Bowendien vereis die eienaar/ondernemer ook net so 'n konserwatiewe beleid wanneer hy die finansiering van die onderneming in gedagte het. Selfs vir die ekonoom is die standpunt tot op hierdie stadium nog aanvaarbaar wanneer hy 'n beraamde winssyfer soek om 'n toe-

32. K. Lacey : Profit Measurement and Price Changes, p. 8; dit stem ook ooreen met die Recommendations on Accounting Principles, Institute of Chartered Accountants, veral aanbeveling X : „Valuation of stock in trade.” Die S.A. Rekenmeestersvereniging gebruik hierdie standpunt ook as uitgangspunt, alhoewel die vereniging by my wete geen uitgesproke standpunt in dié verband het.
33. K. Lacey : Profit Measurement and Price Changes, p.8.

konstige beleid vir die onderneming op te baseer. Wanneer die ekonoom egter 'n vergelykbare winssyfer soek, kan hierdie standpunt nie meer aanvaar word nie. Dan moet daar geredeneer word in terme van ons beginsel van werklike koste, en werklike koste beteken vir die voorraad pos (i) dit wat die beginvoorraad werklik gekos het plus (ii) die koste van alle aankope gedurende die periode plus (iii) die koste om die verkoopte gedeelte van die voorraad in 'n koopbare vorm en plek aan te bied (d.w.s. sonder twyfel ook 'n proporsionele deel van die indirekte koste), minus dit wat die eindvoorraad werklik gekos het. Hier moet egter in gedagte gehou word dat koste en inkomste met dieselfde maatstaf gemeet moet word - 'n saak waaroor ons verder in hierdie hoofstuk meer sal sê.

### § 3.2.2 PRAKTIESE METODES :

Vir die praktiese berekening van hierdie koste (soos in die vorige paragraaf omskryf) word verskillende metodes deur rekenmeesters gebruik. Die belangrikste hiervan is :-

(i) "First In, First Out". Volgens hierdie metode word aangeneem dat goedere wat verkoop of verbruik word, dié is wat die langste reeds voorradig is en dat die eindvoorraad uit die jongste aankope bestaan. Die eindvoorraad word dus gewaardeer met die kosprys van die laaste aankope as basis. Met hierdie metode vind ons by benadering die eenheids- of individuele kostemethode, wat myns insiens die suiwerste metode is wanneer dit wel prakties uitvoerbaar is, omdat elke artikel teen sy werklike koste gewaardeer word. Die "Fifo"-metode berus verder op die aanname dat 'n ou voorraad in werklikheid eerste gebruik of verkoop sal word. Omdat dit 'n benaderingsmetode is, verstrek dit egter

nie aan die ekonoom 'n suiwer vergelykbare winssyfer nie, die ekonoom stel meer belang in 'n voorraadwaardering wat op die basis van individuele historiese kostes berus. Die foute van die Fifo-metode kan egter nie te groot wees nie, veral nie in gevalle waar die voorraad vinnig wissel nie, en dit is juis veral in hierdie tipe gevalle waar die grootste probleme van die individuele kosteberekening geleë is. Aangesien die fout nie te groot is nie kan die Fifo-metode dus vir vergelykingsdoelendes wel gebruik word. Soos ons egter reeds gewys het, is die beswaar baie sterk teen die tradisionele rekeningkundige beginsel van kosprys of markwaarde, welke van die twee die laagste is. Wanneer die periode waarin die ekonoom belangstel egter bestaan uit die hele lewe van die onderneming, sal die fout baie geringer wees, omdat hierdie metode van waardering eintlik met die verlies vooraf in berekening bring voordat dit werklik gely is.

(ii) 'n Ander metode wat onder dieselfde kam as die Fifo-metode geskeer kan word, is die gemiddelde koste-metode. Hierdie metode is ook aanvaarbaar vir die ekonoom, mits die individuele kostes om praktiese redes nie maklik bepaal kan word nie. Die goedere wat verbruik word, word teen die gemiddelde koste van die beginvoorraad plus aankope gedurende die periode in berekening gebring.

Daar is egter twee ander metodes waarvan die rekenmeester gebruik kan maak wat 'n hele ommekeer in die basis van waardering teweegbring, en dit is : (i) die basiese voorraad-metode en (ii) die „last in, first out" (Lifo)-metode.<sup>34</sup>

---

34. K. Lacey : Profit Measurement and Price Changes, p. 10.

Volgens die basiese voorraad-metode bly 'n sekere basiese voorraad in die boeke van die onderneming teen 'n vaste prys - sê bv. die prys van die eerste voorraadaankope van die besondere tipe. Hierdie metode is egter nie heeltemal versoenbaar met die historiese kospryskonvensie van die rekenmeester nie en word dus nie dikwels gebruik nie.

Die "Last In, First Out"-metode berus op 'n soortgelyke basis maar word nog baie selde gebruik, behalwe in die V.S.A. waar dit as basis vir belastingdoeleindes aanvaar word. Volgens hierdie stelsel word goedere wat verbruik of verkoop word, in berekening gebring teen die prys van die jongste byvoegings tot die voorraad, as basis. Terloops kan hier bygevoeg word dat die belastingwetgewing van die V.S.A. bepaal dat hierdie basis gehandhaaf moet word, selfs al is die markwaardes laer as die kosprys op hierdie metode bereken. Teen hierdie twee metodes het ons die besondere beswaar, wanneer ons in terme van 'n vergelykbare winssyfer dink, dat die aanleiding gee tot 'n kostesyfer wat baie ver sal afwyk van individuele kostes, veral in die gevalle van groot fluktuasies in pryse; en alhoewel hierdie metode in 'n groot mate verandering in die maatstaf van waardering uitkakel, wyk dit so ver af van ons beginsel van historiese (werklike) koste dat ons liever 'n ander basis wil soek om voorsiening te maak vir verandering in die waardemaatstaf (geld). Nogtans het hierdie metode wel sekere voordele wanneer dit by finansiering te staan kom. Uit die oogpunt van belastings is hierdie metode myns insiens glad nie aan te bevele nie. "Lifo" is geen konsekwente basis indien daar nie bepaal word dat die basis in voorspoed sowel as in teenspoed gebruik moet word nie. Indien dit so bepaal word, beteken dit egter dat die onderneming gedurende voorspoed ligter afkom van belastings as gedurende 'n

depressie, en die teenoorgestelde behoort eintlik die oogmerk te wees met 'n belastingbeleid.

### § 3.3 WAARDEVERMINDERING AS KOSTEPROBLEEM :

Behalwe die waardering van die voorraad is die rekenmeester se ander groot kosteprobleem om te sê wat die gepaste waardevermindering behoort te wees. Volgens die aanbevelings van die Institute of Chartered Accountants<sup>35</sup> word waardevermindering omskryf as „that part of the cost of a fixed asset to its owner which is not recoverable when the asset is finally put out of use by him”.<sup>36</sup> Die jaarlikse bedrag waardevermindering wat afgetrek moet word as koste vir die gebruik van 'n besondere bate, word gewoonlik gebaseer op die geskatte nuttige lewe van die bate met inagneming van die realiseerbare waarde wanneer die bate van die hand gesit word. Gewoonlik word die netto bedrag van die waardevermindering wat so bereken is, verdeel oor die aantal jare wat die bate gebruik word, afgeskryf teen 'n vaste persentasie per jaar. Dit gaan bekend as die sg. „Straight line”-metode.<sup>37</sup> 'n Ander metode wat nie so algemeen gebruik word nie, is die sg. „reducing value” of „written-down-value”-metode. Hiervolgens moet jaarliks 'n vaste persentasie afgeskryf word van die waardervermindering soos verminder deur die vorige afskrywings. Die jaarlikse voorsiening is dus baie hoër aan die

35. Eng. & Wales, aanbeveling Nr. IX.

36. K. Lacey : Profit Measurement and Price Changes, p. 10.

37. Id., p. 11.

beginjare as in later jare. Teen hierdie metode het ons egter die volgende beswaar : As daar 'n hipotetiese waarde geskep word wat met verloop van tyd afgeskryf moet word en daar word 'n jaarlikse vaste persentasie afgeskryf van hierdie bedrag soos verminder met vorige afskrywings, dan kan dit wiskundig bewys word dat hierdie bedrag nooit ten volle afgeskryf kan word nie; d.w.s. as daar werklike voorsiening gemaak moet word vir die waardevermindering, moet daar gewerk word in terme van 'n hoër bedrag as die werklik geskatte waardevermindering wat afgeskryf moet word, en dit is in beginsel verkeerd wanneer ons 'n vergelykbare winssyfer wil bekom. Die aangewese weg sou wees om 'n waardevermindering af te skryf wat sal ooreenstem met die werklike gebruik van die bate. In die geval van masjinerie bv. sou dit die aangewese weg wees om waardevermindering af te skryf in ooreenstemming met die werkure van so 'n masjien. Wanneer waardevermindering egter met 'n finansieringsdoel afgeskryf word, is dit gesonde finansiële beleid om liewers konserwatief op te tree en meer af te skryf as wat werklik nodig is, omdat daar een of ander onvoorsiene gebeurlikheid mag plaasvind, soos bv. ekonomiese veroudering van die bate a.g.v. nuwe uitvindings ens. Van die kant van die wet word egter ook 'n belangrike invloed uitgeoefen op die berekening van waardevermindering. Nie alleen word daar as beginsel gestel dat daar voldoende waardevermindering afgeskryf moet word om te verhoed dat die reële kapitaal van die maatskappy nie verwater nie, maar in die Inkomstebelastingwetgewings bepaal die Ontvanger van Inkomste gewoonlik 'n koers wat hy as regverdig beskou vir elke besondere tipe van bate, en hierdie koers word ook dikwels deur die rekenmeester oorgeneem om die bepaling van die belasbare inkomste van die onderneming makliker te maak. Ver al in die geval van die eenmansaak en vennootskap tref ons hierdie toestand dikwels aan.

Die vraag ontstaan egter of die kosprys van die bate as basis vir die waardevermindering moet dien. As antwoord hierop vind ons dikwels dat aanbeveel word dat die vervangingswaarde van die bate as basis moet dien, omdat dit sal verhoed dat 'n verskil tussen die geldbasis by die meet van die inkomste en die meet van die koste die winssyfer sal beïnvloed, en terselfdertyd is dit volgens hierdie persone ook die aangewese weg by finansieringsoorwegings, omdat dit eintlik in die vervangingswaarde is wat die ondernemer belang stel. Hiervoor het ons egter 'n ander oplossing (wat ons verderaan in hierdie hoofstuk sal bespreek), wat dit nie nodig sal maak om afstand te doen van die historiese kosprysbasis nie en wat dus beter kan aanpas by die rekeningkundige standpunt. Omdat die rekenkundige autoriteite nie met hierdie vervangingswaardebasis kan saamstem nie, staan hulle geen afwyking van die huidige metodes voor nie.

#### § .4 VERVANGINGSWAARDE EN FINANSIËLE BELEID :

Vir die finansiële beleid word die vervangingswaardebasis by die waardering van voorraad en by die berekening van waardevermindering deur die Institute of Chartered Accountants (Eng. & Wales) aanvaar soos blyk uit aanbeveling Nr. XII.

#### § 3.5 OPSOMMING EN KRITIEK :

##### § 3.5.1 OPSOMMING :

Die huidige rekeningkundige standpunt is as volg deur Lacey opgesom : „the higher cost of replacing assets is not re-

garded as a proper charge against profits either by the official accounting bodies or by the tax authorities, and...where reserves are made for this purpose they are treated as appropriations of profits. Similarly, in times of falling prices, the lower cost of replacing assets would not be treated as increasing the profit earned, and any releases of reserves reflecting these lower costs would also be treated as belonging to the profit and loss appropriation account. Even this idea of creating reserves (after the profits have been struck) against changes in the cost of replacing assets is a recent innovation and is not yet adopted by many concerns, though gradually receiving wider attention. A few concerns treat additions to such reserves (after the profits have been struck) against changes in the cost of replacing". Verder word nie-kontraktuele kostes soos die rente op die kapitaal van gewone aandeelhouders of die verwoeding van die eienaar vir dienste gelewer of rente op sy privaat kapitaal belê in die onderneming, nie as eis teen die wins d.w.s. as 'n gewone koste in berekening gebring nie, maar wel as 'n verdeling van die wins, en daar word bowendien geen onderskeid gemaak tussen die netto vergoeding van die nie-kontraktuelevergoede faktore en die werklike suiwer wins wat hulle ontvang nie, maar alles word in een syfer aangetoon as die totale ontvangste van hierdie groep.

### § 3.5.2 K R I T I E K :

Soos ons reeds daarop gewys het, is ons besware hierteen die volgende : (1) Daar moet voorsiening gemaak word vir 'n

verandering in geldwaardes, d.w.s. vir 'n verandering in die maatstaf waarmee die inkomste en die toepaslike koste gemeet word.

(ii) Ons het geen beswaar teen die feit dat geen onderskeid tussen die werklike wins ('n vergelykbare winssyfer in ons betekenis) en die vergoëding van die residuele koste-eisers gemaak word nie, mits die verwarrende praktyk gestaak word om hierdie totale bedrag as wins te bestempel. Indien die rekenmeester geen onderskeid tussen die onderneming en die eienaar van die onderneming wil maak nie, saan dit hom vry, maar dan wil ons dit ten sterkste afkeur dat hierdie bedrag wins genoem word, wanneer hy eintlik die netto toename in die rykdom van die eienaar van die onderneming, soos weerspieël in die nondernehmung self, bedoel.

#### § 4. AANSUIWERING VAN DIE GEILDBASIS :

##### § 4.1 'N OORSIG VAN BESTAANDE VOORSTELLE :

Dit bly nou vir ons oor om 'n metode aan die hand te doen waarvolgens 'n aansuiwering in die geldmaatstaf gemaak moet word. Voordat 'n eie standpunt in dié verband gestel word wil ons eers nagaan wat reeds deur ander persone in dié verband aan die hand gedoen is. Een van die belangrikste oplossings wat soms deur rekenmeesters aangebied word is die vervangingskoste idee. Ons het reeds hierbo 'n kort uiteensetting gegee van hierdie benadering wanneer dit op waardevermindering en op die waardering van voorraad van toepassing gemaak word. Nogtans sal hierdie metode weereens en baie meer volledig oespreek word in die volgende hoofstuk, omdat dit terselfdertyd 'n uiters belangrike denkrigting in die bedryfsekenomie verteenwoordig.

Alhoewel daar reeds sedert 1931 metodes ontwikkel is om fluktuasies in pryspeile uit te skakel,<sup>39</sup> is dit veral sedert 1950 dat hierdie saak besondere aandag begin geniet het van die kant van die rekenmeestersprofessie.<sup>40.</sup>

Oor die algemeen gesproke is hierdie rekenmeesters in twee kampe verdeel. Die een seksie is voorstanders van een of ander vorm van vervangingswaarde terwyl die ander seksie 'n sg. gestabiliseerde rekeningmetode voorstaan wat gedeeltelik op indeksyfers berus.

- 
39. O.a. G.R. Husband : Inadequacy of Orthodox Accounting Procedure in View of Fluctuating Price Levels, (1931); H.W. Sweeney : Stabilized Accounting, (1936); en S.J. Broad : "The impact of rising prices upon Accounting Procedures", The Journal of Accountancy, Julie 1948.
40. O.a. V.A. Hanner : "Accounting and taxation in Sweden in relation to the problem of inflationary profits", Accounting Research, vol. 1 Januarie 1950; T.W. Baxter : "Accountants and the Inflation", soos vervat in Studies in Accounting, (1950); W.T. Baxter : "Account-  
for inflation : viewpoints of the economist and the accountant", The Cost Accountant, Oktober 1950; R. Bowers : "Business profit and the Price Level", Accounting Review, vol. 26, April 1951; The Institute of Cost and Works Accountants : The Accountancy of Changing Price Levels, (1952); The Association of Certified & Corporated Accountants : Accounting for inflation, (1952); F.S. Bray : The Measurement of Profit; K. Lacey : Profit Measurement and Price Changes (1952); Notas van die redaksie van The Accountants Journal, Februarie 1954, onder die titel : "The accounting implications of changing money values : the Society's observations"; D. Solomons : "Accounting for changing price levels: recent British views", The Journal of Accountancy, Junie 1954; V.L. Gole : Stabilized Accounting : Is it a solution to price level problems? The Australian Accountant, vol.24, Augustus 1954; W.T. Baxter : "The Accountants Contribution to the Trade Cycle", Economica, vol. XXII, Mei 1955; en Raymond C. Dein : "Price-level Adjustments : Fetish in Accounting", The Accounting Review, vol. XXX, Januarie 1955.

## § 4.2 'N INDEKSYFERSTANDPUNT SOOS ONTWIKKEL

DEUR PROF. W.T. BAXTER :

Van die groep wat hierdie indekseyferbenadering gebruik is die standpunt van prof. Baxter nie net die duidelikste nie maar ook verteenwoordigend. Kortliks kom sy beleid op die volgende neer : 'n Geldeenheid, sê 'n £, moet as basis gekies word wat nie onderhewig is aan waardeverandering nie, en alle kostes sowel as inkomstes moet met behulp van 'n „appropriate” indeks<sup>41</sup> tot hierdie basiese geldeenheid teruggewerk word. Onderskeid moet egter gemaak word tussen geldbates en vaste bates, omdat lg. 'n neiging vertoon om direk in ooreenstemming met pryspeile te varieër en dus nie die invloed van inflasie so veel sal weerspieël as die likwiede bate nie. Verder moet besondere aandag gegee word aan die sg. „time-lag error”<sup>42</sup> wanneer kostes bereken word. Wanneer daar 'n tydsloering („time-lag”)intree tussen die datums waarop die debiet en die ooreenstemmende krediet in die inkomste en uitgawe-rekening aange-  
toon word, bestaan daar 'n besondere groot moontlikheid dat die inkomste-£ nie dieselfde waarde sal hê as die uitgawe-£ nie. Hiervoor moet voorsiening gemaak word, veral in die geval van die voorraadwaardering en waardevermindering. Die implikasies van hierdie fout, wat 'n verkeerde weergawe van winste tot gevolg sal hê, word geweldig verskerp deur belastings wat op hierdie foutiewe winssyfer gehef word. Die verkeerde weergawe van winste

41. W.T. Baxter : The Accountants Contribution to the Trade Cycle”, Economica, vol. XXII, Mei 1955, p.100.

42. W.T. Baxter : Accounting for inflation : view-points of the economist and the accountant”, The Cost Accountant, Oktober 1950, p. 165.

het egter ook 'n ander baie belangrike implikasie, en dit is dat dit neig om kringloopfluktuasies te verskerp. Gedurende tye van voorspoed word wins gewoonlik hoër aangegee as wat dit werklik is en verhoog die inflasie verder, terwyl dit laer aangegee word gedurende deflasie en dus werkloosheid verder verhoog.

#### § 4.2.1 BESWARE EN 'N AANBEVELING :

Die grootste gebrek wat ons voel in die uiteensetting van prof. Baxter, is dat hy nie sê wat hy presies met 'n „appropriate“ indeks bedoel nie. Ondanks die feit dat hy aanvaar dat dit nie vir sy argumente noodsaaklik is om 'n duidelike definisie van die indeks te gee nie, voel ek tog dat die hele waarde van so 'n voorstel verlore gaan indien daar nie duidelik gestel word wat die aard van die indeks moet wees nie. 'n Mens moet uiters versigtig wees wanneer jy in hierdie verband 'n aanbeveling wil maak. Daar is twee uiterste alternatiewe basisse waarop so 'n indeks kan berus; die een wyd en die ander eng gedefinieer, en tussenin kry ons dan 'n reeks tussen gevalle wat ons oneindig kan uitbrei. Tussen die twee uiterste basisse moet dus 'n keuse gemaak word, en myns insiens is die breë basis die aangewese weg om te volg. Hierdie keuse kan op grond van die volgende argument verdedig word : die doel van die indeks wat gekies word is om so goed as moontlik aan te dui hoeveel die waarde van die maatstaf waarmee kostes en inkomstes onderskeidelik gemeet word, verskil, en om 'n aansuiwering t.o.v. hierdie verskil aan te bring. Daar moet egter onthou word dat die pryse van besondere goedere of dienste meer kan verander as dié van ander; die verandering kan egter ook die gevolg wees (en is dit gewoonlik) van ander veranderinge wat nie in verband

staan met die veranderinge in die hoeveelheid geld of in die omloopsnelheid van geld, gemeet in terme van die hoeveelheid goedere en dienste beskikbaar nie. Om dus die basis vir die aangesuiwerde indeks te eng te kies, sou beteken dat ons nie net veranderinge in geldwaardes nie maar ook 'n verandering in relatiewe pryse sal aansuiwer, en hoewel dit miskien 'n nastreefbare doel vir die finansiële beleid van die onderneming kan wees, kan dit vir ons geen wetenskaplike waarde hê indien 'n winsyfer vir vergelykingsdoeleindes gevind moet word nie. Myns insiens moet die basis vir hierdie aansuiweringsindeks dus onder alle omstandighede so breed as moontlik gekies word om te verseker dat dit alleen veranderinge in geldwaardes verteenwoordig.<sup>43</sup>

§ .2.2 DIE TEORETIESE GRONDSLAG - DIE IDEE  
VAN NEUTRALE GELD :

In die teoretiese ekonomie tref ons die volgende basis vir ons argument aan : Wanneer ons praat van 'n konstante geldbasis as maatstaf, bedoel ons daarmee dit wat eintlik in die geldteorie bekend staan as monetêre ewewig. Monetêre ewewig bestaan in sy breedste betekenis wanneer die inskakeling van geld in die ekonomiese lewe nie verantwoordelik sal wees vir enige afwyking van die ekonomiese proses wat sou geheers het in 'n suiwer ruil-ekonomie sonder geld nie.<sup>44</sup> Die algemene begrip „ewewig” beteken egter 'n aanduiding van 'n toestand waarin kragte wat in 'n teenoorgestelde rigting werk, mekaar kompen-

43. In dié verband word ons o.a. gesteun deur Dr. H. van Ravenstijn : Over de relatiewe en absolute betekenis van het kapitaal in de bedrijfseconomie”, Maandblad voor Bedrijfsadministratie, November 1947, p.128.

seer.<sup>45</sup> In die geldteorie staan hierdie kragte bekend onder die vae terme „inflasie" en „deflasie", waarvan eg. 'n verstoringsverskynsel van ekspaniewe aard en lg. 'n verskynsel van kontraktiewe aard aandui. „Het geldgebruik blijkt derhalve in twee richtingen het economische proces op storende wijze te kunnen beïnvloeden: enerzids, door inflatie, in excessief expansiewe richting, anderzids door deflatie, in excessief contractiewe richting".<sup>46</sup> Monetêre ewewig sal dus bestaan wanneer die inflasionistiese kragte deur die deflasionistiese kragte gekompenseer word. Gedurende die dertiger jare van hierdie eeu het die idee van monetêre ewewig sterk op die voorgrond getree, daar is egter geen algemeen-aanvaarde definisie wat in meer spesifieke bewoording 'n aanduiding gee hoe enige afwyking van hierdie toestand van ewewig gemeet kan word nie. Keynes beskou monetêre ewewig<sup>47</sup> as die punt waar daar volledige besetting van alle produktiewe kragte in die engere sin van die woord is, d.w.s. die punt waar besparinge en investering gelyk aan mekaar is op só 'n peil van nasionale besteding en nasionale inkome, dat alle produktiewe kragte in die produksieproses ingeskakel is, d.w.s. teen 'n koers van volle indiensname. Die vernaamste kritiek hierteen is volgens Goedhart dat monetêre ewewig ook by 'n toestand van onder-indiensname kan bestaan. Op die huidige stadium is daar ook nog 'n verder polemiekie aan die gang

- 
45. C. Goedhart : „Monetair evenwicht in een dynamische volkshuishouding", De Economist, Jaargang 103, 1955, p. 170.
46. Id., p. 170.
47. Keynes gebruik egter glad nie die terme „monetary equilibrium" in sy General Theory nie, maar implisiet beskou is sy omskrywing van 'n punt tussen inflasie en deflasie net dieselfde as monetêre ewewig. Id., p. 163.

wat dit onmoontlik maak om 'n algemeen-aanvaarde definisie vir die praktiese berekening van hierdie ewewig te gee. Moontlik sal daar tog wel binnekort 'n oplossing vir hierdie probleem kom. Wat egter van die grootste belang op die oomblik is, is dat ons metode van indekssyfers in beginsel moet ooreenstem met die algemene definisie wat hierbo gegee is van monetêre ewewig. Veral wanneer ons moet vasstel wat as basisjaar gekies moet word, moet die indeks in ooreenstemming met hierdie definisie gebring word.

#### § 4.2.3 PRAKTIESE VOORBEELE :

'n Paar vereenvoudige praktiese voorbeelde sal waarskynlik hier instruktief wees. Gestel ons neem die totale syfers van die wins-en-verliesrekeninge van 'n handelaar wat geen voorraadsopname aan die einde van sy finansiële jaar maak nie en wat ook geen vaste bate het waarop waardevermindering bereken moet word nie. Aansuiwerings vir verandering in die geldwaardes kan dan as volg gedoen word :

VOORBEEELD I A :

WINS - EN - VERLIESREKENING VIR 1952

( basisjaar )

Begin-Indeks		Eind-Indeks	Historiese syfers	Aangesuiwerde syfers.
100	Ontvangstes	100(a)	$\pounds 2,750 \times \frac{100}{100} =$	$\pounds 2,750$
100	Uitgawes	100(a)	$2,200 \times \frac{100}{100} =$	2,200
	Wins (b)		<u><math>\pounds 550</math></u>	<u><math>\pounds 550</math></u>

VOORBEELD I B :

WINS - EN - VERLIESREKENING VIR 1953.

Begin-Indeks		Eind-Indeks	Historiese syfers	Aangesuiwerde syfers.
100	Ontvangstes	120	$\pounds 2,750 \times \frac{100^{(c)}}{110} =$	$\pounds 2,500$
100	Uitgawes	120	$2,200 \times \frac{100^{(c)}}{110} =$	2,000
	Wins		<u><math>\pounds 550</math></u>	<u><math>\pounds 500</math></u>

VERKLARING :

- (a) beteken onveranderede indeks en dus geen inflasie; geen aansuiwering is dus nodig nie.
- (b) hiervan is alle kostes afgetrek, ook rente op eie kapitaal ens.
- (c) is gemiddelde styging in indeks van basisjaar vir aansuiwering gebruik; indien dit moontlik is, moet uitgawes en inkomstes gemeet word teen die heersende indeks op die datum van aankope of verkope; bg. metode gee egter 'n doeltreffende benadering wanneer hierdie gegewens ontbreek.

Hierdie voorbeeld kan ons verder uitbrei om die geval in te sluit waar daar wel 'n voorraadsopname aan die einde van die jaar gemaak word : -

VOORBEELD II :

WINS - EN - VERLIESREKENING VIR 1953.

Begin-Indeks		Eind-Indeks	Historiese syfers	Aangesuiwerde syfers.
100	Beginvoorraad	120	£ 700 x $\frac{100}{100}$	= £ 700
100	Aankope	1120	1,150 x $\frac{100^{(d)}}{115}$	= 1,000
			<u>£1,850</u>	<u>£ 1,700</u>
100	Verkope	120	1,180 x $\frac{100^{(e)}}{118}$	= 1,000
100	Eindvoorraad	120	1,175 x $\frac{100^{(f)}}{117.5}$	= 1,000
			<u>£2,355</u>	<u>£ 2,000</u>
	Wins		<u>£ 505</u>	<u>£ 300</u>
	Aansuiwering vir vervanging van eindvoorraad		£ 175 <sup>(g)</sup>	
	Wins		<u>£ 330<sup>(h)</sup></u>	<u>£ 300<sup>(i)</sup></u>

VERKLARING :

- (d) Gemiddelde indeks van aankope bereken volgens gegewens vervat in die aankoperekening.
- (e) Gemiddelde indeks van verkope volgens datums van verkope.
- (f) Gemiddelde indeks van aankope van eindvoorraad.
- (g) Selfs al sou 'n aansuiwering aangebring word t.o.v. die inflasiefout by die eindvoorraad is (h) nog nie geskik vir vergelykingsdoeleindes nie, terwyl (i) vir hierdie doel gebruik kan word.

Die volgende voorbeeld verduidelik die geval waar ons te doen het met waardevermindering.

VOORBEELD III :WINS - EN - VERLIESREKENING VIR 1953.

	Historiese syfers		Toepaslike aansuiweringsbasis		Aangesuiwerde syfers.
Bruto ontvangste	£ 1,180	x	$\frac{100}{118}$	=	£ 1,000
Waardevermindering normaal	116 <sup>(j)</sup>	x	$\frac{100}{115}$	=	150
spesiale voorsienn.	58)				
	£ 944				£ 850
Uitgawes	770	x	$\frac{100}{110}$	=	700
	£ 236				£ 150

VERKLARING :

- (j) Normaal sowel as spesiale waardevermindering word as noodsaaklik, en dus as 'n koste beskou.

Voordat ons kan nagaan hoedat die balansstaat in die geval van hierdie waardevermindering daar sal uit-sien, moet ons eers aantoon hoedat die aansuiwering van vaste (nie geld) bates en geldbates onderskeidelik in die balansstaat behandel moet word.

VOORBEELD IV :BALANSSTAAT VIR 1953.

	Historiese syfers	Toepaslike aansuiweringsbasis	Aangesuiwerde syfers.
Bates ( Netto )			
Begin-vastebates	£ 5,000		£ 5,000 <sup>(k)</sup>
Uit wins	236		150 <sup>(l)</sup>
	<u>£ 5,236</u>		<u>£ 5,150</u>
Min Lening	2,400	x $\frac{100^{(m)}}{120}$ =	2,000
	<u>£ 2,836</u>		<u>£ 3,150</u>
Kapitaal, ens.			
Beginkapitaal	£ 2,600		£ 2,600 <sup>(n)</sup>
Handelswins	236		150 <sup>(l)</sup>
Waardevermeerdering van kapitaal a.g.v. inflasie			400
	<u>£ 2,836</u>		<u>£ 3,150</u>

### VERKLARING :

- (k) Omdat die vaste bates aangekoop is voordat daar inflasie was, word dit nie aangesuiwer nie.
- (l) Die wins- en verliesrekening van voorbeeld III toon aan hoedat hierdie syfer verkry is.
- (m) Die indeks aan die einde van die jaar is 120, en gevolglik moet die volle inflasiestying op alle likwiede skulde in berekening gebring word; vir vaste bates word alleen die indeks op die datum van aanskaffing in berekening gebring.
- (n) Ons veronderstel dat die beginkapitaal gestort is toe die indeks 100 was.

Die vraag wat ons nou beantwoord, is hoe waardevermindering bereken moet word. Die volgende voorbeeld sal ons standpunt in hierdie verband waarskynlik verduidelik.

BALANSSTAAT VIR 1953.

	Historiese syfers	Toepaslike aansuiweringsbasis	Aangesuiwerde syfers.
Bate :			
Vaste bates	£ 5,000	$x \frac{100^{(o)}}{80}$	= £ 5,250
Min Waardeverm. 10%	500	)	
Plus Ekstra voorsien.	130 <sup>(p)</sup>	) <sup>x</sup>	
		$\frac{100}{120}$	= 525
	<u>£ 4,370</u>		<u>£ 4,725</u>
Toename in bates uit wins	236		150
	<u>£ 4,636</u>		<u>£ 4,875</u>
Kapitaal :			
Beginkapitaal	£ 4,400		£ 4,400 <sup>(q)</sup>
Handelswins	236		150
Waardevermeerdering van kapitaal			325
	<u>£ 4,636</u>		<u>£ 4,875</u>

VERKLARING :

- (o) Ons neem aan dat die bates aangeskaf is op 'n stadium benede basissyfers.
- (p) Die ekstra waardevermindering word as volg bereken :  
 Bereken 10% op die aangesuiwerde waarde van die vaste bate, nl. op £5,250, wanneer hierdie bedrag nou weer herlei word deur  $£525 \times \frac{120}{100} = £630$ , beteken dit dat daar behalwe die 10% op £5,000 nl. £500, ook nog 'n bedrag van £130 as verdere voorsiening bygereken moet word. Hierdie bedrag is egter vir finansieringsdoeleindes van belang en nie as werklike koste nie.
- (q) Hierdie syfer word nie aangesuiwer nie, omdat aangeneem word dat dit basiese £de is.

Om die kwessie van waardevermindering verder te verduidelik, wil ons ook nog van die volgende voorbeeld gebruik maak :

Dt.

MASJIENERIE

Jaar	Omskrywing	Historiese syfers	Indeks	Aangesuiwerde syfers.
1	Aan Kontant " Bruto aangesuiwerde prys	£ 1,000 <u>£ 1,000</u>	95	£ 950
2	Aan Balans o/b. " Bruto aangesuiwerde prys	900 <u>£ 900</u>	100	£ 1,000
3	Aan Balans o/b. " Bruto aangesuiwerde prys v.bate	800 <u>£ 800</u>	105	£ 1,050
4.	Aan Balans o/b. " Bruto aangesuiwerde prys v.bate	700 <u>£ 700</u>	110	£ 1,100
5.	Aan Balans o/b. " Bruto aangesuiwerde prys v.bate	600 <u>£ 600</u>	115	£ 1,150
6.	Aan Balans o/b " Bruto aangesuiwerde prys v.bate	500 <u>£ 500</u>	120	£,1,200
7.	Aan Balans o/b " Bruto aangesuiwerde prys v.bate	400 <u>£ 400</u>	125	£ 1,250
8.	Aan Balans o/b. " Bruto aangesuiwerde prys v.bate	300 <u>£ 300</u>	115	£ 1,150
9.	Aan Balans o/b. " Bruto aangesuiwerde prys v.bate	200 <u>£ 200</u>	120	£ 1,200
10.	Aan Balans o/b " Bruto aangesuiwerde prys v.bate	100 <u>£ 100</u>	125	£ 1,250

UITRUSTING      REKENING      :

2 Omskrywing	Histo- riese syfers	A	B	C	D	E
Per waardevermind.	£ 100	£ 95	£ --	£ 95	£ --	£ 95
" Balans a/b	900					
	<u>£1000</u>					
Per waardevermind.	100	200	95	100	5	105
" Balans a/b.	800					
	<u>£ 900</u>					
Per waardevermind.	100	315	200	105	10	115
" Balans a/b	700					
	<u>£ 800</u>					
Per waardevermind.	100	440	315	110	15	125
" Balans a/b.	600					
	<u>£ 700</u>					
Per waardevermind.	100	575	440	115	20	135
" Balans a/b.	500					
	<u>£ 600</u>					
Per waardevermind.	100	720	575	120	25	145
" Balans a/b.	400					
	<u>£ 500</u>					
Per waardevermind.	100	875	720	125	30	155
" Balans a/b.	300					
	<u>£ 400</u>					
Per waardevermind.	100	920	875	115	-70	45
" Balans a/b.	200					
	<u>£ 300</u>					
Per waardevermind.	100	1080	920	120	40	110
" Balans a/b.	100					
	<u>£ 200</u>					
Per waardevermind.	100	1250	1080	125	45	170
	<u>£ 100</u>					<u>£1,250</u>

VERKLARING :

(a) Omskrywing van die ekstra kolomme aan die kredietkant :

- A Die syfers in kolom A is die kumulatiewe waardevermindering teen 10% per jaar op die bruto aangesuiwerde syfers van die bate. Dit word as volg bereken : Neem jaar 3 as voorbeeld - die aangesuiwerde syfers aan die debietkant van die rekening is £1,050. Waardevermindering teen 10% per jaar = £105 per jaar. Dit is reeds die derde lewensjaar van die bate. Die kumulatiewe waardevermindering is dus  $3 \times £105 = £315$ . Net so vir alle ander jare.
- B Die syfers in kolom B verteenwoordig die kumulatiewe waardevermindering reeds afgeskryf tot die einde van die vorige jaar. In die geval van jaar 3 is dit dus  $£95 + £105 = £200$ .
- C Normale waardevermindering teen 10% op die aangesuiwerde syfers van die bate, vir die besondere jaar.
- D Addisionele waardevermindering om te verseker dat die kumulatiewe waardevermindering afgeskryf tot aan die einde van die jaar, gelykstaande is met die berekende bedrag in kolom A.
- E Totale waardevermindering jaarliks afgeskryf op die aangesuiwerde kosprys van die bate.

(b) Die berekening van die syfers in kolomme D en E kan as volg uiteengesit word :

$$D = A - (B + C)$$

$$E = C + D.$$

Alhoewel die berekening in hierdie voorbeeld breedvoerig d.m.v. kolomme verduidelik is, is alleen kolom E vir die rekenmeester van belang, behalwe natuurlik die gewone kolomme wat in sy boeke verskyn. Verder sal hy egter ook belangstel in die aangesuiwerde kosprys van die bate vir balansstaatdoeleindes.

Soos dit uit die voorbeeld blyk, is jaar 2 as basis - jaar gekies. Die keuse was natuurlik willekeurig. Dit behoort duidelik te wees (vgl. Jaar 8) dat hierdie metode ook deeglik rekenskap gee van 'n daling in indekse, en nie net van 'n styging nie. In so 'n geval is die waardevermindering sommer heelwat laer as dié wat op die historiese kosprys bereken word. Indien die stygings en dalings egter minder skerp is, sal die verskille vanselfsprekend ook nie so groot wees nie.

Een saak wat miskien nie so duidelik uit die voorbeeld blyk nie, maar wat ons nooit kan oorbeklemtoon nie, is dat die totale waardevermindering wat volgens die aangesuiwerde kosprys afgeskryf is, nl. fl. 1,250 in ons voorbeeld, nie noodwendig dieselfde sal wees as wat dit sal kos om hierdie besondere bate te vervang nie. Ons het dus nie hier probeer om die spesifieke vervangingswaarde te bereken, soos die meeste bedryfs-ekonome probeer doen nie (vgl. hoofstuk VI), maar wel 'n algemene vervangingswaarde (in O. Bakker se terminologie - vgl. Hoofstuk VI, § 4.3); ons wil dit egter nie 'n vervangingswaarde noem nie, omdat dit verwarring skep. Ons uitsluitlike doel, en dit moet ons ten sterkste stel, is alleen om enige verandering in geldwaardes te neutraliseer, en by gebrek aan beter ekonomiese apparaat kies ons 'n breë algemene indeks as maatstaf van hierdie veranderinge en as instrument vir die uitwerking van ons aansuiweringe.

'n Beswaar teen hierdie metode van aansuiwering wat dikwels van die kant van die rekenmeester gehoor word, is dat die waardeverminderingsbedrae van jaar tot jaar verskil terwyl die bate eintlik maar van jaar tot jaar dieselfde diens aan die onderneming lewer. Hierteen wil ons ons egter as volg verdedig. Die bate lewer miskien wel, fisies gesproke, dieselfde diens van jaar tot jaar, maar die geldeenheid waarin hierdie diens gemeet word, verskil sodanig van mekaar dat die koste wat die gebruik van die masjienerie inhou, noodwendig ook van jaar tot jaar moet verskil. Hieruit vloei 'n verdere beginsel van die metode voort wat sterk beklemtoon moet word, en dit is dat nie net vervangingswaarde en voorraadwaardasie nie, maar alle kostes en inkomstes in aangesuiwerde (basise) geldeenhede gemeet moet word. In die jongste tyd is in hierdie verband sterk gesondig by die opstelling van inkomstebelastingwette in verskillende lande, maar hierby sal ons later weer stilstaan.

#### § 6. OPSOMMING :

Om ons mening soos in hierdie hoofstuk uiteengesit kort op te som, kan ons dus sê dat die rekenmeester, onder invloed van die eise van sy werkgewer en van die wet, daartoe oorgaan om twee basiese foute te maak wat die ekonoom dwars in die krop steek. Die eerste van hierdie foute is egter nie so onvergeeflik soos die tweedenie, dit is nl. dat die rekenmeester die netto bedrag waarop die nie-kontraktueelvergoede produksie faktore kan aanspraak maak, bereken en dit dan „wins" noem. Dit is alleen maar 'n terminologiese fout. Die tweede fout, wat in 'n baie erenstiger lig gesien moet word en wat die rekenmeestersprofessie trouens self ook al begin insien, is dat hulle

besig is om inkomstes en kostes met heeltemal verskillende geldwaardes te meet, en dat hulle dus nie anders as 'n verwronge beeld van die resultate van 'n onderneming kan gee nie. In dié hoofstuk het ons dan 'n metode probeer ontwikkel waarvolgens hierdie belangrike fout minstens by benadering uitgeskakel kan word.

Wat die eerste fout betref, moet ons dit betreur dat die rekenmeester sy „wins“-berekening nie so kan of wil wysig dat dit ook vir die ekonoom van waarde kan wees vir vergelykingsdoeleindes nie. Ons is bewus daarvan dat die rekenmeester se eerste plig teenoor sy werkgewer is en dat hy nie die wet in sy werk kan verontagsaam nie, maar na my mening behoort dit vir die rekenmeester sonder veel inspanning moontlik te wees om ook aan die ekonoom se eis te voldoen en om sodoende nie net by te dra om 'n maatstaf te vind waarmee die onderneming waarin hy werk suiwer gemeet kan word nie, maar om daardeur ook by te dra om syfers te verskaf wat vir die lands- en volksbelang baie werd sal wees. Ons wil die rekenmeester aanmoedig om wat ons hier gesê het in 'n baie ernstige lig te oorweeg en om na die beste van sy vermoë te voldoen aan die behoftes van die mense wat van hom afhanklik is vir die gegewens waarop hulle optrede moet berus.

H O O F S T U K    V I    :

DIE BEDRYFSEKONOMIESE STANDPUNT T.O.V. WINS    :

§ 1.    INLEIDING    :

Die bedryfsekonoom beskou wins altyd as 'n residuele bedrag of balans. Die definisies wat dus deur bedryfsekonome van die wins gegee word, staan ten nouste in verband met die sg. balansleer wat deur hulle ontwikkel word. Die kern van die balansleer is die afweging van die netto waarde van die onderneming aan die begin van 'n periode teenoor die netto waarde van hierdie onderneming aan die einde van die periode. Die doelstelling met die balans wat so verkry word, is egter nie net die bepaling van die wins nie, maar vorm o.m. ook die basis vir die bepaling van die vermoë van die onderneming, en dit dien terselfdertyd ook as die maatstaf om die effektiwiteit van die onderneming te meet.

Die beginsels waarop die praktiese bepaling van die balans berus, hou ten nouste verband met die geskiedkundige ontwikkeling van die balansleer en was tot geen geringe mate beïnvloed deur eksterne ekonomiese faktore nie. Hierby staan ons egter in die volgende paragraaf vollediger stil. Wat ons op hierdie stadium ten sterkste na vore wil laat tree, is dat daar twee algemene metodes ontwikkel is vir die berekening van die balans, wat van mekaar verskil t.o.v. die onderliggende basis wat gebruik word by die waardering van bates en laste. Volgens die eerste metode vorm die historiese kosprys die basis by waardasies, terwyl die vervangingswaarde volgens die tweede metode as uitsluitlike basis moet dien. Met hierdie tweeledige indeling van die kostebasisse het ons die probleem egter baie ver-

eenvoudig, aangesien daar by elkeen van die metodes ook nog onderlinge variasies is wat 'n selfstandige behandeling regverdig. Hierbenewens word die vervangingswaarde soms ook direk, d.w.s. nie met behulp van die „balans“ nie, gebruik om die wins te bereken. Die prosedure wat ons dus in hierdie hoofstuk sal volg, sal wees om ten eerste 'n paar definisies van die „balans“ van die onderneming te ondersoek, waaruit ons die aard van die „balans“ wil vasstel; ten tweede om te bepaal wat die doelstellings is wat met die berekening van die „balans“ oorweeg word; ten derde om na te gaan wat die beginsels is wat by elkeen van die genoemde waardasiebasisse, met inagneming van die belangrikste variasies van elk, in gedrang kom. By die behandeling van hierdie derde aspek wil ons besondere aandag gee aan die invloed wat elke alternatiewe waarderingsbasis sal uitoefen op die winssyfer wat daarvolgens bereken word en dit vergelyk met ons eie standpunt soos in Hoofstuk IV ontwikkel. Ten vierde wil ons dan 'n vergelyking maak tussen die vervangingswaarde- en die historiese kosprys-metode van winsberekening.

Dit moet hier ten sterkste beklemtoon word dat die doel van hierdie hoofstuk hoegenaamd nie is om 'n breedvoerige analise van die bedryfsekonome te maak t.o.v. die winsvraagstuk te maak nie, dit is 'n uitgebreide studie wat 'n selfstandige ondersoek regverdig. Die doel hier is alleen maar om, aan die hand van 'n paar belangrike bedryfsekonome, 'n kort oorsig van die algemene tendens m.b.t. 'n analise van „wins“ te gee.

## § 2. DEFINISIES VAN DIE „BALANS“ VAN 'N ONDERNEMING :

In hierdie paragraaf is dit die doel om aan die hand

van 'n paar teoretici se definisies van die „balans" van 'n onderneming, te bepaal wat eintlik die wese van die balansleer is.

Alhoewel I.G.Ch. Volmer geensins die eerste persoon was om 'n definisie van die „balans" van 'n onderneming te gee nie, was daar ook geen sprake van 'n bewuste balansleer voor hom nie. In 1894 tref ons by Volmer die volgende definisie van 'n „balans" aan : „De staat, vermeldende de waarde van allen delen van het vermogen en de grootte van het zuiver vermogen".<sup>1</sup> Hierdie „balans" berus volgens hom op die inventaris of voorraadstaat van die onderneming. Op sigself is hierdie definisie te vaag om enige mate van duidelikheid oor die balanseer te verkry. Om die „zuiver vormogen" van die onderneming te verkry, moet die waarde van al die dele van die vermoë van die onderneming bekend wees, en implisiet kom dit verder daarop neer dat van hierdie bruto som iets afgetrek moet word om die „suiver vermogen" te bekom. Watter aansuiwering egter gemaak moet word, is nie duidelik nie. Die berekening moet verder in die vorm van 'n staat geskied. Dit blyk dus op hierdie vroeë stadium asof die balansstaat, soos ons dit vandag ken, die aangewese instrument is vir die berekening van die „balans".

Oor die wese van die „balans" leer die omskrywing van Ilmari Kovero ons egter iets meer. In 1912 publiseer hy 'n boek met die titel : Die Bewertung der Vermögensgegenstände in Jahresbilanzen der pr vaten Unternehmungen mit besonderer

1. J.G.Ch. Volmer : De Jaarlijkse Inventaris en Balans, pp. 8/9; aangehaal deur O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, p. 24.

Berücksichtigung der nicht realisirten Verluste und Gewinne,  
 waarin hy die volgende omtrent die aard van die balans sê : .....  
 de Jahresbilanzen; wir können dieselben also als Zahlenmäßige  
 selbständige Vermögensaufnahme und - abschätzung in Hinsicht auf  
 den Normalen Betrieb der Unternehmung periodisch (jährich) er-  
 richtet werden".<sup>2</sup> Hieruit leer ons die volgende omtrent die  
 „balans" :

(i) Daar is sprake van 'n periodieke „balans", dus kom  
 die tydselement by die „balans" in berekening - die balans word  
 gewoonlik vir 'n jaar bereken.

(ii) Die „balans," soos ons reeds by Volmer gesien het,  
 is gegrond op inventarisse en op die waardebeplanning van die  
 vermoëbestanddele, en hieruit word die „vermoë-balans" bereken.

(iii) Die „vermoë-balans" kan onderskei word in 'n nor-  
 male „vermoë-balans" wat vir die voortgesette onderneming op-  
 gemaak word en die abnormale „vermoë-balans" wat alleen bereken  
 word vir die likwiderende onderneming.

Betreklik onlangs (1947) tref ons egter 'n twee-  
 tal definisies aan wat meer insiggewend omtrent die „balans" is.  
 Die eerste is dié van Jac de Roy wat die „balans" van die onder-  
 neming as volg definieer : „De balans is een bedrijfseconomisch  
 instrument, met behulp waarvan in het bedrijfsleven de uitkeer-  
 bare winst wordt bepaal. Zij wordt zodanig opgesteld, dat aan  
 de ene zijde de objecten, waarover de onderneming beschikt,  
 worden gewaardeerd tegen hun historische kostprijs of marktprijs

2. Ilmari Kovero : Die Bewertung der Vermögensgegegen-  
 stände in den Jahresbilanzen der private Unterneh-  
 mungen mit besonderer Berücksichtigung der nicht  
 realisirten Verluste und Gewinne, p. 30; aangehaal  
 deur O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III.

en altijd tegen de laagste van de twee; aan de andere zijde worden de finansiële bronne en hun bijdragen vermeld, welke in staat stellen tot het aanhouden dier bedryfsobjekten"<sup>3</sup>.

Hierteenoor staan die definisie van O. Bakker wat as volg lui : „De balans (type jaarbalans) is een finansiëel oversicht in scontrovorm op een bepaald moment van een vermogenscomplex, bevattende, in geld uitgedrukt, aan de een sijden : 1<sup>o</sup>.de materiële en immateriële kapitaalgoederen, 2<sup>o</sup>. correcties op posten ter andere sijden, 3<sup>o</sup>. eventueel een negatief kapitaal (vermogen); ter ander zijde : 1<sup>o</sup>. de schulden 2<sup>o</sup>. correcties op posten van de eerstgenoemde sijden, 3<sup>o</sup>. het kapitaal (vermogen) in één of meer posten".<sup>4</sup>

Uit 'n analise van hierdie twee definisies leer ons die volgende omtrent die aard van die „balans" van 'n onderneming :

(i) Soos ons reeds voorheen gestel het, is die „balans" 'n suiwer bedryfsekonome instrument (De Roy).

(ii) In albei definisies word aan die een kant die bedryfsekonome goedere van die onderneming afgeweg teenoor die finansiële bronne van die onderneming aan die ander kant van die balansstaat. Alhoewel De Roy dit nie uitdruklik in sy definisie stel nie, sluit hy, net soos Bakker, by die goedere van die onderneming die materiële sowel as immateriële goedere

3. Jac de Roy : Enige Grondslagen voor de balans der onderneming, p. 170.

4. O. Bakker : Bedryfshuishoudkunde, deel III, p. 156.

in.<sup>5</sup>.

(iii) De Roy stel dit duidelik dat hy by die bepaling van die waarde van die bedryfsekonomiese goedere die minimum waardeeringsbeginsel as grondslag gebruik, en hiermee verdedig hy dan ook die standpunt wat nog vry algemeen deur die juris en veral deur die rekenmeester gehandhaaf word. In hierdie verband verskil Bakker van De Roy omdat hy (Bakker) die vervangingswaarde onder normale omstandighede as basis by die waardering van die goedere van die onderneming kies.<sup>6</sup>

(iv) 'n Vierde aspek wat baie duidelik uit die definisies blyk, is dat De Roy dit by uitstek vir hom ten doel stel om die verdeelbare „wins” van die onderneming te bereken, terwyl Bakker, benewens die „wins”, veral belangstel in die reële vermoë van die onderneming.

Uit hierdie kort analise van die aard van die „balans” is dit duidelik dat daar in hoofsaak twee punte is waarop die teoretici van mekaar verskil, en dit is ten eerste m.b.t. die doelstellings waarvoor die „balans” bereken word, en ten tweede m.b.t. die onderlinge basis waarop die waardering van die goedere-sy van die „balans” berus. Ons wil elkeen van hierdie verskilspunte vervolgens volledig bespreek.

---

5. Vgl. Jac de Roy : Enige Grondslagen voor de balans der onderneming, p. 169 vir sy mening omtrent klan-  
disiewaarde.

6. Vgl. O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III,  
pp. 162/63.

§ 3: DIE DOELSTELLINGS MET DIE BETREKKING VAN

DIE „BALANS“ :

Volgens De Roy kan daar drie afsonderlike balans-teorieë onderskei word. Algemeen gestel verskil hierdie drie teorieë hoofsaaklik t.o.v. hulle doelstellings en ook t.o.v. die basis wat hulle vir waarderingsdoeleindes gebruik. Die genoemde drie teorieë kan aangedui word as :

- (i) 'n statische of 'n vermoë-balansteorie,
- (ii) 'n dinamiese of 'n wins-balansteorie, en
- (iii) 'n organiese of ook 'n dualistiese balansteorie.

Voordat die doelstellings wat verskillende teoretici met die berekening van die balans het, nader ondersoek word, kan elkeen van die teorieë, in navolging van De Roy, kortliks as volg omskryf word. Die statische balansteorie se belangrikste doel is om die vermoë van die onderneming op een besondere tydstip te bepaal, soos die alternatiewe naam wat soms daarvoor gebruik word aandui. Ons moet dit egter duidelik stel dat die meeste van die teoretici wat hierdie teorie ontwikkel het van mening is dat die wins ook met behulp van hierdie teorie bepaal kan word. Die dinamiese balansteorie, hierteenoor, het alleen die bepaling van die wins ten doel, en vandaar dan ook dat die term wins-balansteorie soms gebruik word om hierdie teorie te omskryf.<sup>7</sup> Die doel van die organiese balansteorie is, in teenstelling met die voorgenoemde twee teorieë, tweeledig van aard, soos die alternatiewe benaming van die teorie, nl. dualistiese balansteorie, dan ook aandui.

7.

Vgl. N.J. Polak : „Waarderings- en balansproblemen“, Bedrijfseconomische Studiën, p. 356.

Sowel die bepaling van die vermoë van die onderneming as die wins daarvan word met die verkryging van hierdie „balans" beoog. Die definisies wat ons met betrekking tot elke afsonderlike teorie wil behandel, is dié van die volgende teoretici : In die geval van die vermoë-balansteorie sal ons die definisies van J.G.Ch. Volmer en Ilmari Kovero ondersoek. E. Schmalenbach en N.J. Polak vorm die belangrikste eksponente van die dinamiese balansteorie, terwyl F. Schmidt verantwoordelik was vir die ontstaan van die organiese balansteorie. Behalwe Schmidt behandel ons egter ook die definisies van Limperg en Bakker t.o.v. die organiese balans-teorie.

Duidelikheidshalwe moet dit egter hier gestel word dat die balansteorieë wat hier genoem is nie noodwendig enige verband het met die twee verskillende onderliggende kostebasisse wat by die waardering in gedrang kom nie. Ons tref bv. aan dat Volmer die historiese kosprys as onderliggende kostebasis by die balansbepaling gebruik, terwyl Kovero van 'n vervangingswaarde-standpunt uitgaan; albei is egter aanhangers van 'n statiese balansteorie. Dit is alleen maar 'n voorbeeld; ons tref nog ander gevalle ook aan. Die indelings t.o.v. die balansteorieë moet dus heeltemal geskei word van die indelings m.b.t. die onderliggende kostebasisse.

Om die drie teorieë wat ons onderskei het beter toe te lig, kan ons nou kortliks nagaan hoe verskillende teoretici die doelstellings met die „balans" wat hulle bereken, omskryf.

Vir Volmer, wat 'n eksponent van die statiese balansteorie is, was die belangrikste funksie van die balans die bepaling van die suiwer vermoë van die onderneming, of soos

hy dit in sy eie woorde stel : „het uitdrukken van de draagkracht van het vermoogen in een enkel cijfer,"<sup>8</sup> en ten tweede moes die „balans" 'n winssyfer verskaf. Die verkryging van die winssyfer word egter nie deur hom soveel beklemtoon as die „vermoë-balans" nie.

Ilmari Kovero, 'n Finse Bedryfsekonoom, het egter 'n baie duideliker beeld gegee van wat die funksies was wat hy aan die „balans" van die onderneming toegeken het. Volgens Bakker<sup>9</sup> kan 'n mens hierdie funksies as volg opsom :

(a) Beoordeling van die vermoëstand van die onderneming :

(i) Dit is van belang vir die ondernemers met die oog op toekomstige beplanning.

(ii) Belanghebbendes kan die finansiële toestand van die onderneming daaruit leer ken en kan daarvolgens besluit welke houding om teenoor die onderneming in te neem.

(iii) Met behulp van die „balans" kan die finansiële toestand van die besondere ondernemings wat van nasionale belang is, bekend gemaak word.

(b) Die „balans" moet gebruik word vir 'n periodieke korreksie van die boekhouding omdat die boekhouding nie alle veranderinge in die waarde van die onderneming kan registreer nie.

(c) „Balanse" kan as grondslag vir belastingheffing gebruik word.

8. J.G.Ch. Volmer : De Jaarlijkse Inventaris en Balans, p. 14.

9. O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, p. 35.

(d) Die „balans" kan gebruik word vir die statistiese vasstelling van ekonomiese verhoudinge, wat vir die volkshuishouding van belang is, bv. die „rendabiliteit" van ondernemings met betrekking tot ondernemingsvorme en bedryfstakke, grootte en verhouding van vreemde kapitaal en eie kapitaal, grootte van vlottende en vaste kapitaal ens.

(e) Die „balans" kan ook dien as die grondslag vir 'n winsverdeling, omdat dit vir sowel die skuldeisers as die aandeelhouders van belang is dat die kapitaal onaangeraak gelaat word.

Hieruit is dit weereens duidelik dat die belangrikste klem by Kovero ook val op die „balans" as 'n spieëlbeeld van die vermoë van die onderneming en nie soseer op die winsberkenings aspek daarvan nie. Kovero was egter een van die laaste teoretici wat die sg. statiese of vermoë balans teorie probeer behou het. Bakker huldig egter die standpunt dat daar nie sprake kan wees van 'n statiese balansteorie nie, omdat hierdie teoretici tog ook uiteindelik behalwe die vermoë van die onderneming, die wins daarvan wil weet;<sup>10</sup> en streng gesproke moet ons in hierdie kritiek met hom saamstem.

Schmalenbach en Polak kom albei in verset teen hierdie oorbeklemtone van die vermoë-meting van die onderneming en kom tot die gevolgtrekking dat die „balans" hoegenaamd geen waarde het as meter van 'n onderneming se suiwer vermoë nie. Hulle redeneer inteendeel dat die „balans" se funksie beperk is tot 'n hulpmiddel wees by die berekening van die wins. Veral Schmalenbach stel dit baie sterk dat die „balans" alleen van sekondêre

belang is en dat die winsberekening nie noodwendig op die „balans" moet steun nie.<sup>11.</sup>

Die dualistiese of organiese balansteorie het sy oorsprong in die werk van Schmidt<sup>12</sup> gehad. Volgens hierdie teorie word, soos ons reeds opgemerk het, beweer dat die „balans" as funksie het die bepaling van die wins, maar veral ook die bepaling van die vermoë van die onderneming. 'n Voorbeeld van die dualistiese teorie tref ons ook by Bakker aan. Wanneer hy die funksie van die „balans" omskryf, onderskei hy benewens 'n viertal ander funksies, twee hoof funksies vir die „balans" wat hy as volg omskryf :

„1<sup>o</sup>. de balans geeft het vermogen in zijn bestanddelen en het zuiver vermogen weer;

2<sup>o</sup>. de balans geeft, met behulp van een voorgaande balans, de kapitaalaanwas of de kapitaalvermindering, c.q. de winst of het verlies weer."

Met 'n duideliker beeld van wat eintlik as die funksies van die „balans" omskryf word, kan ons tot die volgende gevolgtrekking kom : Voordat ons enigiets meer m.b.t. die funksies van of doelstellings met die „balans" (balansstaat) kan sê, moet ons eers weet welke syfer of syfers belangrik geag word deur 'n persoon wat in 'n onderneming belangstel. Ons antwoord sal ten nouste saamhang met die persoon wat ons in gedagte het. Dink ons aan die aandeelhouer in die geval van 'n maatskappy, dan sal die belangrikste syfer hoogswaarskynlik die verdeelbare „wins-syfer"

---

11. E. Schmalenbach : Dynamische Bilanz, p. 14; vgl. ook N.J. Polak : Bedrijfseconomische Studiën, p.356.

12. F. Schmidt : Die organische Tageswertbilanz.

wees; dink ons aan 'n krediteur, dan sal die belangrikste syfer die vermoë van die onderneming wees, omdat dit die sekuriteit is wat hy vir sy eise teen die onderneming het. die oogpunt van die potensieële geldskietter sal die suiwer wins (vergelykbare wins soos in ons sintese omskryf) sowel as die verwagte wins van die grootste belang wees, omdat hy daarvolgens kan bepaal in welke onderneming hy die hoogste sekuriteit en terselfdertyd ook, relatief gesproke, die hoogste vergoeding op sy kapitaal kan verkry. Die bestuurder sal veral in die verwagte winssyfer belang stel om daarop sy toekomsbeleid te baseer, ens. Die vraag is nou welke van hierdie syfers deur enige van die genoemde balansteorieë verstrekkend kan word. Indien daar maar soveel as een van hierdie syfers bevredigend volgens enige van hierdie balansmetodes bereken kan word, is die voortbestaan van daardie metode geregverdig. Ons kan egter die syfer deur enige van die metodes verskaf, nie beoordeel alvorens ons nie ook weet op welke basis die waardebeoordeling vir die besondere metode berus nie. Voordat ons enig iets verder kan kom, moet eers aangetoon word welke verskillende basisse vir waardebeoordelingsdoeleindes gebruik word.

§ 4      BASISSE VIR WAARDEBEPALINGSDOELEINDES BY DIE  
BEREKENING VAN DIE „BALANS” :

Algemeen gestel, is daar alleen maar twee alternatiewe basisse wat vir waardebeoordelingsdoeleindes gebruik kan word, en dit is eerstens die historiese kosprys en tweedens die verwangingswaarde. Omdat daar egter verskillende variasies van elke metode is, behandel ons elkeen van hierdie metodes afsonderlik en gee ons ook aandag aan die belangrikste variasies van elkeen

van hierdie twee algemene metodes.

§ 4.1 HISTORIESE KOSPRYS EN VARIASIES DAARVAN

AS BASIS VIR BEREKENING VAN DIE „BALANS” :

Persone wat die historiese kosprys as basis vir balanswaardasie gekies het kan gegroeper word onder die nominaliste en die substansialiste. Soos dit verder uit die behandeling sal blyk, stel die nominaliste hulle ten doel om met behulp van die balans die winsgewendheid van die nominale vermoë van die onderneming te toets. In die substansialisme, daarenteen, is dit die reële vermoë van die onderneming wat van belang geag word. Hierdie teoretici beantwoord die vraag of daar 'n wins in die bepaalde onderneming gemaak word aan die hand van die vraag of daar, ná vervanging van die kapitaalgoedere wat tot die onderneming behoort, nog 'n surplus aanwesig is wat vir die voortsetting van die produksieproses in sy oorspronklike omvang nie meer noodsaaklik is nie.<sup>13</sup> Die substansialiste kan, algemeen gesproke, nog weer in twee groepe onderverdeel word, t.w.

(i) diegene wat van die reële koopkrag van die vermoë wil uitgaan en op grond daarvan die tradisionele metode van winsberekening wil verbeter deur gebruikmaking van 'n indeksyfer wat die verandering in die koopkrag van geld registreer; en

(ii) diegene wat by die winsbepaling rekening hou met wysinginge in die vervangingswaarde van die individuele kapitaalgoedere.

13.

J.L. Meij : „Nominalisme, Substantialisme en Vervangingswaarde-theorie”, Maandblad voor Bedrijfsadministratie, Junie 1947, p. 63.

Van e.g. groep is E. Schmalenbach 'n voorbeeld, terwyl F. Schmidt van lg. groep 'n voorbeeld is. Hierdie indeling is egter vir ons doel nie soveel werd nie en ons sal gevolglik liever die basiese onderskeid tussen historiese kosprys aan die een kant en ver-  
vangingswaarde aan die ander kant aanvaar en elke hoofbenadering dan weer verder onderverdeel, met die tipe van kosprys of ver-  
vangingswaarde wat as waarderingsbasis gekies word as die maat-  
staf.

#### § 4.1.1 SUIWER HISTORIESE KOSPRYS :

Die enigste bedryfsekonoom by my wete, wat 'n suiwer historiese kosprys as die basis vir die „balans" gekies het, is die Fransman E. Léautey. Ongeveer 1897 verskyn van sy hand 'n boek met die naam : Traité des inventaires et des bilans. Hier-  
volgens spreek hy die mening uit dat die historiese kosprys die enigste korrekte basis vir die bepaling van die „balans" kan wees. Hieruit volg dat wins die verskil tussen inkomste en kos-  
prys is. Die balans is die medium waardeur wins bereken kan word. Wanneer die goedere in die „balans" teen hoër as kosprys aange-  
gee word, word 'n winssyfer verkry wat nie die gevolg van transaksies („opérations") is nie. „Nous le répétons, les résultats énoncés dans un bilan ne doivent pas provenir de plus  
values tirées d'estimations arbitraires majorant ou minorant les valeurs d'inventaire, mais d'opérations réelles, c'est à dire de différences entre le prix de revient des choses et leur  
prix de cession au Tiers".<sup>14.</sup>

14.

E. Léautey : Traité des inventaires et des bilans, (1897), p. 135; aangehaal deur O. Bakker : Be-  
drijfshuishoudkunde, deel III, p. 33.

'n „Balans" wat op kospryse gebaseer is, noem hy 'n rasionele „balans" („bilan rationel"), 'n „balans" daarenteen wat geskatte waardes bevat („estimations arbitraires") noem hy 'n empiriese „balans" („bilan empirique").

Tot dusver lewer sy uiteensetting egter nie iets besonders nie, want die kritici van die vervangingswaardeleer stem tot sover feitlik almal met hom saam. Die suiwerheid van sy uiteensetting blyk egter daarin dat hy die minimumwaardebeginsel verwerp. Wanneer die laagste van kosprys of markprys as basis by die „balans" aanvaar word, beweer Léauté, sal die balans versteur raak. Prysvaling tot benede kosprys moet alleen in die vorm van 'n reserwe aangetoon word, d.w.s. nie 'n vermindering van die winste nie maar 'n verdeling daarvan. In die „balans" self moet dus die kospryse gebruik word.

Met hierdie standpunt is ons dit volkome eens; ons wil egter die volgende twee kwalifikasies byvoeg : Ten eerste moet die geldbasis waarmee koste en inkomste gemeet word nie verander nie,<sup>15</sup> en ten tweede is ons van mening dat daar soveel probleme aan die „balans"-metode van winsberekening verbonde is, dat ons veel eerder wins volgens 'n wins- en verliesrekening (resultaterekening) wil bepaal, d.w.s. direk baseer op 'n verskil tussen inkomste en koste sonder om ons te bekommer oor enige waarderingsvraagstukke.

15.

Vgl. ons argument in Hoofstuk V.

§ 4.1.2 DIE MINIMUMWAARDE - BEGINSEL :

In teenstelling met die voorgenoemde suiwer historiese basis het die minimumwaarde-beginsel baie aanhangers. Dit is nie alleen die beginsel wat deur die juris by praktiese berekening van die wins aanvaar word nie maar dit is ook die beginsel wat oor die algemeen deur die rekenmeester toegepas word by waarderingsprobleme.

Hierdie minimumwaarde-beginsel is baie oud. Die eerste Nederlandse outeur wat van hierdie beginsel praat, is Claes Pietersz. In sy werk : Boeckhouwen op die Italiaenche maniere wat reeds in 1576 verskyn het, stel hy dit dat goedere aangegee moet word „voor so vele als die marckt daervan is, ofte stellent voor die weerde die het U gecost heeft, ofte daer ghy t'selve voor begeert te houden“. Pietersz voeg welliswaar nie by dat die laagste van e.g. twee waardebeginsels gebruik moet word nie, maar hy toon nogtans dat dié waardebeginsels teen daardie tyd reeds bekend was. Die eerste persoon, sover dit my bekend is, wat die minimumwaarde-beginsel geformuleer het soos dit vandag nog in die bedryfsluwe gebruik word, is die Fransman Jaques Savary,<sup>16</sup> wat bykans meer as honderd jaar na die werk van Pietersz die volgende daaromtrent sê : „Ten zevende moet men de Prijs op de Waaren stellen, en zich wel wachten van ze hooger te schatten, als ze waard zijn : want dus doende zou men zich in zijn inbeelding rijk maaken. In tegendeel behoord men ze zodanig te schatten, dat, als ze naderhand verkocht worden, men daar in den Inventaris, die het volgende jaar gemaakt word, profijt op kan

16.

Jaques Savary : De Volmaakte Koopman, vertaling in Nederlands deur G. van Broekhuisen, (1683).

vinden. Om nu deeze waardeering wel te maaken, moet men in acht nemen, of de Waaren nieuwelings gekocht, dan of ze lang in de Winkel geweest zijn. Zoo ze eerst onlangs zijn gekocht, en dat men oordeeld, dat ze in de Manufacturen, of bij de Grossiers, in prys niet verminderd zijn, moet men ze op de prijs stellen, daar men ze voor ingekocht heeft. Maar indien het Waaren zijn, welke beginnen af te slaan, en daar de Mode van afgaat, en dat men oordeeld dierglijken in de Manufactuuren, of bij de Grossiers wel vijf ten honderd minder te konnen bekomen, zoo moet men de prijs daar na regelen".<sup>17.</sup>

J.G.Ch. Volmer is een van die bekendste bedryfs-ekonome wat 'n ietwat meer liberaal redeneer omtrent die historiese kosprys as basis by die bepaling van die „balans". Volgens hom bepaal die doel van die „balans" die metode van waardebepaling. Die suiwer vermoë van die onderneming berus volgens hom op die likwidasië- (of nettoopbrengs-) waardes van die bates en laste. By die vasstelling van die grootte van die wins gee Volmer egter die volgende voorskrif : „Sla alle goederen en rechten, zolang ze niet in kwaliteit zijn verminderd, aan tot kostende prijs".<sup>18.</sup> Die kosprys is die uitgangspunt vir die winsbepalingsbalans. Wins is dus gerealiseerde kapitaalvermeerdering. Solank die transaksie dus nie plaasgevind het nie kan daar nie van wins sprake wees nie. Deur die voorraad op 'n gegewe oomblik teen die markwaarde in die „balans" op te neem, word 'n wins verkry wat nog nie gerealiseer is nie. Behalwe die gewone en juiste

- 
17. Jaques Savary : De Volmaakte Koopman, vertaling in Nederlands deur G. van Broekhuisen, (1683) p. 365; aangehaal deur Jac de Roy : Enige Grondslagen voor de balans der onderneming, p. 16.
18. J.G.Ch. Volmer : De Jaarlijkste Inventaris en Balans, p. 17.

„balans", wat op kosprys berus, kan markwaardes in aparte kolomme aangedui word om sodoende 'n „balans" te verkry wat 'n toekomstblik moontlik maak.

Ongeveer 'n twintig jaar later verander Volmer egter sy standpunt. In 1913 gee hy nl. die boek uit : De Winstrekening en de Vermogensbalans, waarin hy 'n onderskeid maak tussen die waardebepaling van 'n „going concern" en waardering in die geval van likwidasië. In lg. geval bly die netto opbrengs van krag terwyl die reëls vir 'n winsbeplaingsbalans in e.g. geval geld, nl. die kosprys. Uit die volgende aanhaling uit dié boek is dit egter duidelik dat hy nie altyd die suiwer historiese kosprys in gedagte het nie.

„Wel staat het vast, dat de kostende prijs tot uitgangspunt der waardebepaling moet dienen, dat kwalitatiewe wijsigingen steeds in aanmerking genomen moeten worden, terwyl de marktwaarde slechts als van secundaire betekenis is en haar invloed daalt naarmate de realisatie van het goed in verband met zijn bestemming eerst in een verder verwijderd tijdstip verwacht mag worden".<sup>19</sup> Dit kom tot 'n groot mate ooreen met sy eerste uiteensetting waarin hy stel dat „het wezenlijke verschil is, dat ik thans de marktprijs slechts voor een beperkt deel van het besit als medegrondslag erken".<sup>20</sup>

Uit die voorafgaande is dit duidelik dat Volmer nie meer 'n suiwer historiese kosprys in gedagte het wanneer hy van die „kostende prijs" praat nie - 'n aansuiwering word reeds ge-

19. J.G.Ch. Volmer : De Winstrekening en de Vermogensbalans, p. 70; aangehaal deur O. Bakker : Bedrijfs-huishoudkunde, deel III, p. 29.

20. Id., p. 70.

maak t.o.v. kwalitatiewe wysiginge in die waarde van bates en laste. Hierbenewens ken hy ook reeds aan die markwaarde 'n sekondêre posisie toe. Alhoewel hy nêrens 'n uitgesproke voorstander van die minimumwaardebeginsel is nie, is dit tog blykbaar wat hy bedoel met sy kwalitatiewe wysiginge.

Die mees onlangse eksponent van die minimumwaardebeginsel by die bepaling van die wins is Jac de Roy,<sup>21</sup> en hy stel ongetwyfeld die saak vir hierdie beginsel so sterk as wat dit maar moontlik is. Wins op een besondere transaksie is die verskil tussen opbrengs en historiese kosprys, ongeag of dit 'n alleenstaande transaksie is en of die transaksie deel uitmaak van 'n kontinuereeks van transaksies. Indien geld geen waardeverandering ondergaan nie sal die historiese kosprys by die individuele transaksie sowel as by die kontinuereeks in totaal geneem, gelyk wees aan die „offers" wat vir die verkryging van die opbrengs noodsaaklik was. (Hierin onderskryf hy Schmalenbach se uiteensetting m.b.t. die verskil tussen kostes en „offers" wat ons later in die hoofstuk wil behandel.) By 'n alleenstaande transaksie is die winsberekening betreklik maklik, net soos dit ook maklik is indien die totale wins vir die bestansduur van die onderneming bereken moet word. Die berekening word egter baie bemoeilik indien die wins vir 'n besondere tydsbestek bereken moet word, uit 'n reeks kontinue transaksies. Om 'n oplossing vir hierdie probleem te vind, moet die balansleer bygebring word, want dan kan kosprys nie sonder meer teenoor die opbrengs gestel word nie, aangesien daar ook nog met die waar-

21.

Jac de Roy : Enige Grondslagen voor de balans der onderneming.

dering van 'n eindvoorraad rekening gehou moet word. Die vraagstuk van winsberkening word hiermee dus gedeeltelik ook 'n vraagstuk van balanswaardering. Ook by die balanswaardes moet die historiese kosprys die basis vorm. Hiermee word 'n surplus verteerbare inkomstes gevind, maar met een voorbehoud, en dit is dat die surplus ook likwied moet wees voordat dit as verteerbare inkomste beskou kan word. In hierdie formulering wat De Roy „liquide vermogenssurplus” noem, is dus twee eise vervat, t.w. „ten eerste die van een surplus ten tweede die der liquiditeit. Uit deze twee eisen vloeit het zogenaamde minimumwaarderingsprincipe voort, dat wij als het meest juiste beginsel van balanswaardering kwalificeerden”.<sup>22</sup>. Geen wonder dan dat hy in sy definisie van die „balans” so 'n uitgesproke houding inneem t.o.v. wat as die regte waarderingsbasis beskou moet word nie. Soos ons reeds in § 2 aangehaal het, sê hy dat die goedere waaroor die onderneming beskik gewaardeer moet word „tegen hun historiese kostprijs of marktprijs en altyd teen de laagste van die twee”.<sup>23</sup>. De Roy hou ook 'n eie mening daarop na hoedat voorsiening vir verandering in die waarde van geld gemaak moet word. In dié verband aanvaar hy ook die standpunt van Schmalenbach, nl. 'n algemeen-vertegenwoordigende prysindeks. Hier het ons dan terselfdertyd ondersteuning vir ons standpunt soos in Hoofstuk V van die verhandeling ontwikkel.

Die meeste ander bedryfsekonome met 'n uitgesproke mening omtrent die vraag wat as basis vir waardebepalingsdoelendes by die balans moet geld, neig in die rigting van die ver-

22. J. de Roy : Enige Grondslagen voor de Balans der onderneming, p. 170.

23. Id., p. 170.

vangingswaarde.

§ 4.2 VERVANGINGSWAARDE EN VARIASIES DAARVAN AS

BASIS VIR DIE BEREKENING VAN DIE „BALANS“ :

Ilmari Kovero was die eerste bedryfsekonoom (1912) wat 'n begrip ontwikkel het wat min of meer gelykluidend was met die latere vervangingswaardebegrip, en wat hy dan ook as basis gebruik het vir balanswaardasie-doeleindes. 'n Waardasiebasis moes volgens hom aan die volgende eise voldoen om bruikbaar te wees by die samestelling van die „balans“, t.w. : (i) werklikheid, (ii) teenwoordigheid en (iii) objektiwiteit. Om hieraan te voldoen, kies hy as balanswaardebasis „den gegenwärtigen, objektiven Anschaffungswert“. Hierdie begrip : huidige, objektiewe aanskaffingswaarde; is later omvorm tot die bekende begrip : vervangingswaarde. Kovero het egter nier hierdie vervangingswaardegrondslag gebruik by die berekening van die wins nie. Hy gebruik alleen sy vervangingswaardebegrip op die moment wanneer die „balans“ opgemaak moet word, en wel om die vermoë van die onderneming te bepaal. Vir hierdie doel kan die subjektiewe waarde van die algemene ekonomie geen grondslag bied nie. Sy argument lei hy af van die werk van 'n ander persoon, nl. Zuckerkandl, soos uit die volgende aanhaling blyk. „So äuszert auch Zuckerkandl, dasz es einleuchtend sei, dasz jeder die Güter, welche er bisitze und welche ersetzt werden könnten, nach dem Preise des Wiedererwerber schätze. Nicht nach ihrer Entbehrlichkeit, nach höherem oder niedrigem Nutzen, sondern nach dem mutmaszlichem Preise achtet man im Tauschverkehre

erworbenen Güter'." 24. Hierdie „Preise des Wiedererwerbes" is die vervangingswaarde, en dit het ontwikkel op grond van die volgende redenering : „Als ik een goed verlies of afsta, wat kost mij dat, welke offer breng ik dan. Als het een vervangbaar goed is, dan is het offer gelijk aan de koste van vervanging, de vervangingswaarde dus". 25.

Die belangrikste doel van die balans is volgens Kovero om 'n vergelyking tussen die vermoë van verskillende ondernemings moontlik te maak, en daarom moet daar gestreef word na 'n maatskaplik-bepaalde waarde-grootheid as maatstaf. Hierdie maatstaf kom in die ruilverkeer en in die besonder as mark- en beurspryse tot uitdrukking. Aan die balanswaardering moet dus volgens Kovero 'n objektiewe ruilwaarde ten grondslag gelê word. Hy kom tot die gevolgtrekking dat „Sowohl vom Standpunkte der natürlichen Güterbewegung, welche als ein stufenweiser Produktionsprozess in weiterem Sinne anzusehen ist, als auch aus dem Gründe, dass uur er infolge der Organisationsweise der Unternehmungen und der Entstehung und der Natur der Marktpreise im allgemeinen sicher zu bestimmen ist, kann somit lediglich der objective Anschaffungswert als Grundlage für die Wertbemessung dienen". 26.

Alhoewel daar besondere punte van kritiek teen

- 
24. Zuckerkaudl : Zur Theorie des Preises, (1889), p. 334; aangehaal deur O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, p. 38.
25. O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, Deel III, p. 38.
26. Ilmari Kovero : Die Bewertung der Vermögensgegenstände in den Jahresbilanzen der private Unternehmungen mit besonderer Berücksichtigung der nicht realisirten Verluste und Gewinne, pp. 118/19; aangehaal deur O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, p. 41.

hierdie mening van Kovero na vore gebring kan word, sal dit nie hier gedoen word nie, omdat ons min simpatie met die hele metode van balanswaardering het en nog minder met die vervangingswaarde as basis vir balanswaardes.<sup>27</sup> Sodra die vervangingswaarde-basis bespreek is, sal ons dan ook ons kritiek lewer teen die hele idee van balanswaardering asook teen die besondere afsonderlike waardebasisse wat vir hierdie doel ontwikkel was. Ons vestig hier egter weereens die aandag daarop, soos ons reeds in die inleiding tot hierdie hoofstuk gedoen het, dat die vervangingswaarde ook as kosprysbasis bespreek moet word en wel in teenstelling met die sg. historiese kosprys, omdat hierdeur ook 'n tweede metode van winsberekening na vore kom wat alleen kostes en inkomstes met mekaar betrek en nie via die balansstaat nie maar met behulp van die wins-en-verliesrekening of resultate-rekening poog om die wins te bepaal. Na hierdie bespreking sal ons weer, dan uit 'n ander oogpunt, kritiek teen die vervangingswaardeleer lewer.

Nadat die weg deur Kovero gebaan is, het die vervangingswaarde-idee vinnig opgang gemaak as die basis by balanswaardering. Voordat die suiwer vorme van vervangingswaarde bespreek word, wil ons egter graag eers die mening van prof. N.J. Polak behandel wat eintlik 'n tussenstadium vorm tussen die historiese kosprysbasis aan die een kant en die vervangingswaarde-basis aan die anderkant. Waar die vervangingswaarde-ondersteuners, soos Schmidt, Limperg ens., die vervangingswaarde op die kritiese moment van die ruil as die basis wil gebruik om die

27. Vgl. in dié verband O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, pp. 39/41 vir 'n goeie opsomming van die kritiek teen Kovero.

wins op 'n bepaalde transaksie te bereken, wil prof. Polak nie die vervangingswaarde nie, maar die werklike vervangingskoopprys tot die steunpunt by die berekening van die wins maak. Hierdie werklike vervangingskoopprys berus op pryse wat uit die maatskaplike verkeer verkry word. Vir die winsberekening is hierdie begrip volgens Polak dus van die grootste belang. As basis by die balanswaardasie ontwikkel Polak egter 'n sg. „bedryfswaarde“ wat in nouste ooreenstemming met Schmalenbach se „betriebswert“ staan. Hierdie bedryfswaarde is alleen maar 'n geskatte waarde na aanleiding van pryse uit die ekonomiese lewe en het dus 'n sterk interne karakter. Polak formuleer die bedryfswaarde as die kontantwaarde van toekomstige opbrengste verminder met die kontantwaarde van die komplimentêre koste. Hierdie begrip bedryfswaarde is veral van belang wanneer 'n besondere goed heeltemal losstaande van die onderneming gewaardeer moet word om sodoende vas te stel wat die maksimum bedrag is wat daarvoor by aankoop betaal kan word. By die enkel transaksie berus die wins volgens Polak dus op 'n vergelyking tussen die opbrengs en die werklike vervangingskoopprys maar in die kontinue geval moet die wins deur middel van die balans bepaal word, en dan vorm die bedryfswaarde soms, maar in meeste gevalle die vervangings koopprys, die grondslag by die opstelling van die balans. Soos uit die volgende aanhaling blyk, is die balans vir Polak uitsluitlik winsverdelingsbalans :

„..... lijkt het balansprobleem toch hetzelfde als het jaren geweest is : een schatting van kapitaalaanwas, die in vlottende middelen, die nu en in de toekomst overtollig zijn om het bedrijf op peil te houden en op dat peil te voeren, kunnen voor uitdeling in aanmerking komen“.<sup>28</sup>. Voordat die wins dus vir

verdeling beskikbaar is, moet die goederes vermoë (die kapitaalvermoë) van die onderneming konstant bly. Lg. doel moet volgens Polak bereik word met die toepassing van die vervangingskoopstelsel; e.g. doel, nl. die vasstelling van die bedrae, in likwiede bate, wat vir verdeling beskikbaar is, d.w.s. die vasstelling van die verdeelbare wins, moet ook met behulp van die balanswaardering geskied.... „Alleen door het opmaken van een balans aan het einde ener periode is het mogelijk, kapitaalsurplus van kapitaalmutasies te onderscheiden, te constateren hoeveel er kan worden uitgedeeld zonder dat het kapitaal word aangetast".<sup>29</sup> Die kapitaalsurplus wat so ontstaan (want dit is eintlik 'n surplus wat aan die einde van die jaar aandui hoe groot die vermoë is en met hoeveel dit toegeneem het bo die aanwangskapitaal), is volgens Polak alleen vir verdeling beskikbaar as daar genoegsame likwiede middele is, en dit kan nie sonder meer uit hierdie balans afgelees word nie behalwe as by die opmaak van die balans sorg gedra word dat die vermoëbestanddele teen die aanskaffingsprys (kosprys) op die balans geplaas word, want hierdeur word 'n nie-gerealiseerde vermoëvermeerdering uitgesluit. Hierdie kapitaalsurplus is dus in vlottende middele beskikbaar. Nogtans is alle vlottende middele ook nie vir verdeling beskikbaar nie, dit is alleen die geval indien dit 'n kapitaalsurplus vorm. Om te verseker dat dit die geval is, moet die volgens verwagting subjektief-bepaalde geld-opbrengswaarde op die moment waarop die balans opgestel word, gebruik word. Om dus aan albei die eise te voldoen, moet die aanskaffingsprys as basis gebruik word as dit laer is as die onmiddellike waardasie, terwyl lg. die basis vorm indien dit laer

is as die aanskaffingsprys. Hiermee het ons dan weer die bekende minimumwaarde-beginsel terug tesame met die nuwe begrippe „vervangingskoopprys” en „bedryfswaarde”. Uit bostaande behoort dit duidelik te wees dat Polak geen historiese kosprysmetode aanbeveel nie maar daarteenoor ook geen vervangingswaardemetode nie. Sy aanbevelings is 'n vermenging van die twee basisse en kan geen konsekwente metode vir winsberekening bied nie. Terloops kan hier verder opgemerk word dat die vervangingskoopprys ten nouste saamhang met die sg. „ijseren voorraadt”-teorie. Polak sê self in dié verband : Het ijseren-voorraadtstelsel is niets anders dan een eenvoudige praktiese toepassing van het vervangingskoopstelsel. Evenals dit laaste wil het als brutowinst beschouwen het verschil tussen de opbrengst door verkoop en de kosten van de vervangingskoop. Door nu de eindvoorraad van een bedrijfsperiode in kwantum en in waarde gelijk te stellen aan die beginvoorraad vallen bij de berekening van de brutowinst deze beide voorraden tegen elkander weg en komen automatisch de verkopen tegenover de vervangende aankopen te staan”. De Roy kom hieruit tot die gevolgtrekking dat met die aanvaarding of verwerping van die vervangingskoopprys as grondslag vir die winsbepaling „staat en valt de ijseren voorraadtheorie”.<sup>30.</sup>

Nadat ons met hierdie tussenposisie, deur Polak ingeneem, afgehandel het, keer ons weer terug na die vervangingswaarde as die basis by balanswaardering. Vir die eerste keer het ons hierdie idee by Kovero aangetref, egter nog in 'n betreklik

30.

Jac de Roy : Enige Grondslagen voor de Balans der onderneming, p. 82.

onontwikkelde toestand. By die Duitse bedryfsekonoom, Schmidt, vind ons die vervangingswaarde-idee weer terug maar nou vollediger ontwikkel.

As grondslag vir die balanswaardering in die algemeen en die vervangingswaarde in die besonder kies Schmidt die volgende ekonomiese beginsels of wette : Ten eerste : „Gesetz des maximalen Ertrages;" verbruiker en produsent handel albei volgens hierdie wet. Die eerste probeer maksimale behoeftebevrediging verkry met sy beperkte inkomste, die tweede streef na so 'n groot moontlike oorskot van opbrengs bo koste, in albei gevalle moet kostes dus so laag moontlik gehou word. Schmidt aanvaar dus die sg. ekonomiese motief. Ten tweede : „Relative Werterhaltung" : Hierdie begrip word deur Schmidt as volg omskryf : „Relative Werterhaltung der Unternehmung besagt, dasz sie proporsional der gestaltung der Durchschnittwerte und der Durchschnittproduktivität in der Gesamtwirtschaft erhalten werden soll". Blykbaar stel Schmidt hierdie beginsel alleen maar as minimum eis omdat die ondernemer normaalweg tog altyd sal trag om hoër as die gemiddelde sake te doen. Ten derde moet die metode van winsberekening, waaruit sy kosprysberekening en waardebeplanning vir die balans voortvloei, sodanig wees dat dit die besigheidskringloop moet uitskakel. Ten vierde moet daar in gedagte gehou word dat die individuele onderneming en die hele volkshuishouding organies aan mekaar gebonde is. Die beleid van die individuele onderneming moet dus ook die belang van die geheel nastreef en omgekeerd. Ten vyfde : „Die Reproduktionswertbilanz oder Tageswertbilanz geht von der Grundanschauung aus, dasz das Vermögen eines Volkes una einer Unternehmung nicht in erster Linie in Geld, sondern in

Gütern besteht".<sup>31</sup>. In dié verband moet ons saam met Bakker stem dat, alhoewel die volksvermoë in die eerste plek uit goedere bestaan, kan die goedere nie as die grondslag vir vergelykingsdoel-eindes gebruik word nie. Alle soorte goedere kan nie sonder meer gesommeer word nie.<sup>32</sup>. Ten sesde beweer Schmidt dat die probleem van die balanswaarde alleen uit die wins verklaar kan word. Die waardebeplanning van die balansposte is volgens hom dus afhanklik van die invloed wat aan die winsbegrip toegeken word. Hierdie opvatting van Schmidt is heel eienaardig. Normalweg redeneer die balanswaarde-teoretici dat eers die balans en daarna die wins as die waardevermeerdering tussen twee opeenvolgende balanse bereken word.

Met hierdie grondslag vir die balanswaardering kies Schmidt dan die vervangingswaarde as basis vir die waardebeplanning van die balansposte. Hy noem die vervangingswaarde „Wiederbeschaffungs-, Tagesbeschaffungs of Reproduktionswert" of soms ook bloot net die „Tageswert", en omskryf dit as 'n prys op die inkoopmark van die onderneming waarin nog geen verkoopswins ingesluit is nie. Vir die balanswaardering word gevolglik die vervangingswaarde van die balansdatum as basis geneem. Elke artikel is dan 'n aanduiding van die waarde wat daardie artikel op die aankoopmark het, terwyl die totaal aandui wat op die besonder dag bestee sal moet word om die onderneming op nuut op te bou. Kapitaalgoedere moet verder met 'n besondere afskrywingswaarde waardeer word.

- 
31. F. Schmidt : Die organische Tageswertbilanz, pp. 69/70.
32. O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, p. 99.

Daar bly nou 'n laaste groep oor wat aanhangers is van die vervangingswaardeleer as basis by die balanswaardering. Die leier van hierdie groep is prof. Limperg en sy navolgers, onder meer Kleerekoper, Abr. Meij en L.J. Meij. Hierdie groep verskil in een belangrikke opsig van Schmidt, nl. dat hulle nie die vervangingswaarde in sy suiwerste vorm aanvaar soos Schmidt nie. Limperg, (wat eintlik verantwoordelik is vir die term vervangingswaarde,) sowel as sy genoemde volgelinge gaan uit van die standpunt dat die waarde van 'n ekonomiese goed òf die vervangingswaarde van die goed is òf die opbrengswaarde, welke van die twee maar die laagste is.

Onderstaande is alleen maar 'n algemene oorsig van die mening wat hierdie skrywers uitspreek omtrent die vervangingswaarde as basis vir balanswaardering en daardeur vir winsberekening, en geen behandeling van elkeen in die besonder nie.

Die onderliggende grondslag vir die vervangingswaarde is ten eerste die algemene ekonomiese motief nl. maksimale behoeftebevrediging met minimale offers, en ten tweede die wet van kontinuïteit.<sup>33</sup> Hierdie wet van kontinuïteit eis dat die produksieprosesse in die bedryfshuishouding mekaar kontinu moet opvolg, en dit bring mee dat indien 'n eenheid van 'n produksiemiddel verkoop word, die vervanging van hierdie eenheid noodsaaklik is, omdat die kontinuïteit verbreek sou word indien hierdie eenheid nie vervang word nie. Hiermee word veronderstel dat voorrade voldoende is om die kontinuïteit in die produksieproses aan die gang te hou. Die ekonomiese motief op sy beurt eis volgens Limperg weer so 'n klein moontlike voorraad, want

33.

S. Kleerekoper : Bedrijfseconomie, pp. 81/82.

hoe groter die voorraad, hoe hoër is die koste, en dit hou nie stryk met die ekonomiese motief nie. Hierdeur word Kleerekoper tot die volgende wet gelei : „Het offer, dat de producent brengt op het ogenblik, dat hij een product afstoot op zijn verkoopmarkt, wordt bepaal door het geldoffer, dat hij moet brengen, teneinde, op het moment van afstoten, de vervanging te bewerkstelligen, die door het afstoten noodsaaklijk wordt".<sup>34</sup> Gewoonweg staan hierdie geldoffer dan bekend as die vervangingswaarde op die kritiese moment van die ruil.

Die teorie van die vervangingswaarde kan volgens hierdie skrywers op twee gebiede toegepas word, nl.

(i) vir kosprysberekening as basis vir die vasstelling van verkoopprijs en

(ii) vir die berekening van die wins d.m.v. balanswaardering. Omdat die wins gedefinieer word as „verteerbare inkomens"<sup>35</sup> waaruit die doel van die winsberekening duidelik blyk, en omdat dit verder omskryf word as die „gunstige verskil, dat er bestaat tussen de waarde (de kostprijs) en de opbrengst van het goed",<sup>36</sup> is dit te verstaan waarom Limperg onder kostprijs" die „offer bij de ruil", d.w.s. die vervangingswaarde verstaan alleen die verskil tussen inkomens en vervangingswaarde is wins, en wel omdat dit al is wat as verteerbare inkomens omskryf kan word. Die verskil tussen die his-

34. S. Kleerekoper : Bedrijfseconomie, p. 83.

35. Th. Limperg, Jr. : De gevolgen van de depreciatie van de Gulden voor de berekening van waarde en winst in het bedrijf, Verslag Ledenbijeenkomst, 7 Nov. 1936, N.I.V.A., p. 5; ook opgeneem in Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Purmerend, (1950).

36. Id., p. 6.

toriese kosprys en die vervangingswaarde is geen wins nie omdat dit nie verteerbaar is nie. Wat belangriker is, sê Limperg :  
 "die waardestijging word vastgehou, omdat er achter de ruil en achter de voorraden een economische vervangingsverplichting staat".<sup>37</sup>

Met die oog op latere kritiek teen die vervangingswaarde-idee kan die belangrikste aspekte daarvan weereens beklemtoon word, t.w. :

(i) Volgens die historiese kosprysformule is wins gelyk aan die opbrengs verminder met die aanskaffingsprys. Die Limperggroep gebruik egter die formule : die wins op 'n transaksie is gelyk aan die opbrengswaarde verminder met die vervangingswaarde op die kritiese moment van die ruil.

(ii) Enige styging van vervangingswaarde bo die historiese kosprys word op 'n „prijsverskillenrekening" gehou. Soms word hierdie rekening ook 'n „reserve prijsverskillenrekening"<sup>38</sup> genoem, maar hierteen het Limperg en Kleerekoper die beswaar dat die woord reserwe impliseer dat dit 'n wins is terwyl Kleerekoper voel dat dit eintlik as 'n afskrywingsrekening beskou moet word. Abr. Meij onderskryf ook die standpunt van Limperg en Kleerekoper in soverre as wat hy nie van 'n reserwerekoning wil praat nie. Meij is egter nie bereid om dit as 'n afskrywing op die waarde van die goed te beskou nie. Inteen-

37. Th. Limperg, Jr. : De gevolgen van de depreciatie van de Gulden voor de berekening van waarde en winst in het bedrijf, Verslag Ledenbijeenkomst, 7 Nov. 1936, N.I.V.A., p. 12; ook opgeneem in Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, Purmerend, (1950).

38. Jac de Roy : Enige Grondslagen voor de Balans der Onderneming, p. 64.

deel beveel hy aan dat die waardeverskille as 'n korreksie-pos op die nominale vermoë-omvang van die onderneming beskou moet word, omdat die waarde van die voorraad nie met die verskil tussen kosprys en vervangingswaarde verlaag nie, want dit sou tot gevolg hê dat die voorraad na die korreksie maar weer teen kosprys op die balans aangetoon sal word, want die korreksie is presies net so groot as die waardestyging a.g.v. die neem van vervangingswaarde as basis vir die balans-poste.

(iii) Die vervaningswaarde-teoretici beskou hulle teorie as 'n versagende invloed op die konjuntuurskommeling. Indien gedurende die hoogkonjunktuur, d.w.s. wanneer die vervangingswaarde styg, die wins bereken word op 'n basis van historiese kosprys, is die wins groter as wat dit sou wees indien dit op die basis van die vervangingswaarde bereken was.

Groter „wins“ stimuleer die ondernemer tot uitbreiding en versterk dus die konjunktuurstyging. Schmidt gaan selfs sover om die historiese kosprys as die oorsaak van die konjunktuur te beskou.<sup>39</sup> In dié verband moet onthou word dat die term „historiese kosprys“ eintlik 'n skepping van Limperg is en dat die juistheid van hierdie argument baie afhang van die definisie van historiese kosprys. Hieroor later meer.

(iv) Die vervangingswaarde-teoretici besef dat hulle teorie alleen maar beperkte geldigheid het. Volgens Kleerekoper geld die vervangingswaarde-teorie, nie in alle gevalle nie, ten eerste nie by die verkoop van seldsame goedere nie want dan is vervanging dikwels onmoontlik; ten tweede geld dit ook nie in-

39. F. Schmidt : „Die Industriekonjunktur : ein Rechenfehler“.

dien die opbrengswaarde kleiner is as die vervangingswaarde, want in hierdie geval word die kontinuïteit waarop die teorie berus, verbreek. Indien die ekonomiese proses egter tog voortgesit word, word daar gespekuleer op die verwagting dat omstandighede sal verbeter. Ten derde geld hierdie teorie nie by toevallige spekulasies nie. Die vervangingswaarde-teorie geld dus net vir kontinue produksieprosesse omdat dit op die beginsel van onmiddellike vervanging berus.

(v) Ten nouste hieraan verbonde is die voorraad-teorie wat deur Limperg en sy ondersteuners aangehang word. Hierdie teorie word, net soos die vervangingswaardeleer, afgelei van die ekonomiese motief, en uit 'n oogpunt van koste is dit volgens dié teoretici die beste om so 'n klein moontlike voorraad te hou; gevolglik moet by elke verkooptransaksie onmiddellik ook weer 'n kooptransaksie volg om die voorraad in stand te hou. Winste op spekulatiewe voorrade val egter buite die bestek van die teorie van Limperg.

Om ons behandeling van die waardebasis by die balansbeskouing verder uit te brei, moet ons ook nog die standpunt van Schmalenbach behandel wat eintlik 'n gemengde basis voorstaan.

#### § 4.3 IN GEMENGDE WAARDEGRONDSLAG :

Schmalenbach maak sowel van die historiese kosprys as van die vervangingswaarde gebruik om as basis vir sy balanswaardasies diens te doen. Sy mening kan in hooftrekke as volg weergegee word :

Die hoofdoel van die teorie van Schmalenbach is,

soos ons reeds in 'n vorige paragraaf opgemerk het die berekening van die wins en die wins word gevorm deur die verskil tussen prestasie en offers. Prestasies en offers word op die wins-en-verliesrekening aangetoon waarvan die saldo die wins of verlies aantoon. Vir die berekening van die wins of verlies is die balans (balansstaat) dus nie vir Schmalenbach noodsaaklik nie, en hiermee is ons dit volkome met hom eens. Die balans vervul egter volgens hom 'n nuttige diens by die berekening van die wins. Op die wins-en-verliesrekening verskyn alleen die inkomste en uitgawe in soverre dit 'n kousale verband hou met die produksie of transaksies gedurende 'n periode. In sommige gevalle ontbreek hierdie kousale verband egter, en hier speel die „balans" sy rol omdat die uitgawes en inkomstes wat geen kousale verband het gedurende die besondere periode nie met behulp van die balansstaat oorgedra word na die volgende periode(s) totdat dit as offers of prestasies in die wins-en-verliesrekening opgeneem word. Om die argument van Schmalenbach hier te volg, is dit nodig om eers sy terminologie 'n bietjie te verduidelik. Uitgawes en offers is volgens hom geen identiese terme nie, want, sê hy, daar mag uitgawes wees wat nog geen offers is of daar mag offers wees voordat daar enige uitgawes gemaak is. Offers en prestasies hou verband met mekaar en is in werklikheid herleidings van uitgawes en inkomstes wat in die periode op mekaar van toepassing is. By die winsberekening is dit offers wat van belang is en nie uitgawes nie. In totaal geneem sal alle uitgawes gedurende die bestaan van die onderneming egter as identies met die offers beskou kan word. Dieselfde houding neem hy ook in t.o.v. die verskil tussen inkomste en prestasies. Dit kom dus daarop neer dat die „Periodengewinn" alleen bereken kan word uit offers en prestasies, terwyl die „Totalgewinn" ook uit uitgawes en inkom-

stes berekenbaar is. Indien alleen gepraat word van uitgawes en inkomstes is dit onmoontlik om 'n periodieke wins te bereken, behalwe wanneer die periode dieselfde is as die bestaanslewe van die onderneming. Winsberekening volgens offers en prestasies beteken egter nie dat die periodes los van mekaar staan nie, daar moet 'n kontinuïteit behou word, en hierdie kontinuïteit word verkry deur die „dynamische Bilanz“. Dit is dus die verbindende band tussen verskillende periodes. Vir Schmalenbach is die wins-en-verliesrekening dus van primêre belang terwyl die balansstaat alleen van sekondêre belang is. Schmalenbach sien die balansstaat dus eintlik as 'n herinderingstaat van die poste wat nog nie in die wins-en-verliesrekening in berekening gebring is nie. Die bates (activa) gee die „Vorleistungen“ van die onderneming weer, terwyl die laste (passiva) die „Nachleistungen“ weergee. Van die balans sê Schmalenbach : „eine wertvolle Gedächtnisstütze; sie zeigt uns sozusagen den Kräftespeicher der Unternehmung. Sie stellt das Verhältnis des aktiven und passiven Kräftevorrats dar“.

Skematies sien die balans daar soos volg

uit<sup>40</sup> : -

40.

Jac de Roy : Enige Grondslagen voor de Balans der onderneming, p. 34.

-----BATES-----	-----LASTE-----
1. <u>Uitgawes maar nog geen offers :</u>	6. <u>Offers maar nog geen uitgawes :</u>
bv. Ondernemingsuitrusting ongebruikte materiaal, vooruitbetaalde rentes, ens. vooruitbetaling aan leweransiers, voorbereidingskostes.	Skulde aan leweransiers, verskuldigde rente, ens.
2. <u>Prestasies maar nog geen inkomste :</u>	7. <u>Inkomstes maar nog geen prestasies :</u>
Selfvervaardigde uitrusting, Vervaardigde produkte. Vordering uit prestasies.	Vooruitbetaling van klante.
3. <u>Uitgawes maar nog geen Inkomste :</u>	8. <u>Inkomstes maar nog geen uitgawe :</u>
Grond, vervalde lenings, effekte.	Opgeneemde lenings, Opgeneemde kapitaal.
4. <u>Prestasies maar nog geen offers :</u>	9. <u>Offers maar nog geen prestasies :</u>
Halfvervaardigde goedere, vervaardigde goedere self verbruik.	Toekomstige prestasies met betrekking tot herstellings.
5. <u>Geld :</u>	

Die belangrikste vraag is egter teen welke waarderingsbasis hierdie „Vor-“ en „Nachleistungen“ in die balansstaat opgeneem moet word. Voordat hierop 'n definitiewe antwoord gegee kan word, moet eers nagegaan word met welke waardebegrippe Schmalenbach werk. By die winsberekening ag hy twee tipes waardes van belang, nl.

- (i) aanskaffingswaarde („Anschaffungswert“) en  
(ii) die tydswaarde („Zeitwert“),  
van die prestasies. Waardeveranderinge van geld en waarde-

skommeling van goedere maak volgens hom ook ander waardebegrippe noodsaaklik. In lg. geval tree die begrip „Zeitwert" op die voorgrond. Vir elke onderneming kan hierdie tydwaarde weer in twee waardebegrippe onderverdeel word, nl. die tydwaarde m.b.t. die inkoopmark, wat Schmalenbach die „Beschaffungszeitwert" noem, en die tydwaarde m.b.t. die verkoopmark, wat die „Verfuszerungszeitwert" heet. Eersgenoemde is dieselfde as die vervangingswaarde. Bogenoemde waardes ontstaan uit die pryse in die maatskaplike verkeer. Oor die drie beginsels van balanswaardering, t.w. die „Realisationsprinzip", die „Zeitwertprinzip" en die „Niederstwertprinzip" neem Schmalenbach die volgende houding in : Volgens die „Realisationsprinzip" kan daar slegs van wins of verlies gepraat word wanneer die realisasie a.g.v. verkope plaasgevind het. Op die balansstaat moet die poste dan ook teen historiese kosprys aangegee word. Die groot voordeel van die beginsel is sy objektiwiteit. Nogtans meen Schmalenbach dat dit ook tot onjuiste beleid aanleiding kan gee. Verouderde voorraad mag bv. teruggehou word van verkope uit vrees dat 'n verlies gerealiseer mag word terwyl die verlies lank reeds bestaan. Gevolglik is Schmalenbach geen voorstander van die algemene gebruik van die historiese kosprysbeginsel nie.

Volgens die tydswaarde-beginsel moet alle styging of daling in waardes as winste of verliese beskou word en moet die balansstaatposte teen die veranderde waardes aangegee word. Die beginsel kan egter ook nie op alle goedere in die bedryf van toepassing gemaak word nie, alleen op die goedere waarvoor vrye beskikking moontlik is - d.w.s. goedere wat nie in die vermoëverband van die onderneming gebonde is nie.

Die minimumwaarde-beginsel is eintlik volgens

Schmalenbach 'n kombinasie tussen die voorgenoemde twee beginsels. Die poste op die balansstaat word dus aangedui teen of die aanskaffingswaarde, of die „Zeitwert" en altyd teen die laagste van die twee. Ons kan dus tot die gevolgtrekking kom<sup>41</sup> dat Schmalenbach geen voorstander van een besondere balanswaarderingsbeginsel is nie maar dat hy hom by elke saak afvra welke basis hy moet gebruik, en sy antwoord sal telkens afhang van die rede waarom die een of die ander beginsel toegepas moet word, d.w.s. in ooreenstemming met die aard van die saak wees.

As voorbeeld neem Schmalenbach masjinerie in die balansstaat teen historiese kosprys, verminder met die toepaslike waardevermindering - d.w.s. die „Realisationsprinzip". As voorrade van een periode na 'n ander oorgedra moet word, hang die waardebeginsel wat hy gebruik saam met die aard van die voorraad. Spekulatiewe voorrade moet teen die „Zeitwert" aangedui word; gebonde voorraad, daarenteen, word egter net soos masjinerie teen kosprys gewaardeer. Hierdie gebonde voorraad dui Schmalenbach met die naam „eiserne Bestand" aan, en hiermee was hy eintlik die vader van die konstante voorraadteorie.

Schmalenbach is egter nie die enigste van die balansteoretici wat so 'n gemengde waarderingbasis aanvaar nie; ook in die geval van Bakker tref ons 'n soortgelyke houding aan. Kortliks kom Bakker se teorie op die volgende neer : As uitgangspunt van sy teorie omskryf Bakker die begrippe historiese

41.

Vgl. in dié verband Jac de Roy : Enige Grondslagen voor de Balans der onderneming, p. 32.

kosprys en vervangingswaarde. „Onder de historische kostprijs van een artikel verstaat men de prys uit het verleden, d.w.s. wanneer het gekocht is, de prys daarvoor betaald, wanneer het geproduceerd is, die kosten, die aan de verbruikte grondstoffen, lonen, enz. besteed zijn. Men spreekt ook wel van uitgaafprijs en van initiale kostprijs".<sup>42.</sup> „De vervangings (of reproductie-) waarde is ook een kostprijs; het is de prys, die het artikel de ondernemer zou kosten, als hij het op dit oogenblik zou kopen of produceren".<sup>43.</sup> Behalve hierdie definisies maak Bakker verder ook nog 'n onderskeid tussen spesifieke en algemene vervangingswaarde. Onder spesifieke vervangingswaarde word die vervangingswaarde van één artikel verstaan terwyl die vervangingswaarde van 'n groep artikels onder die term algemene vervangingswaarde verstaan word, en hierdie groep artikels moet so groot wees dat hulle gemiddelde prysbeweging verteenwoordigend is vir die algemene pryspeil. Daar is alleen sprake van wins as daar 'n vermoë-aanwas is, met dien verstande dat alle vermoë-aanwas nie wins is nie. Die aanwas moet egter in reële geldvermoë gemeet word. Hieruit kom Bakker tot die gevolgtrekking dat : -

(i) „In een waardevast geldstelsel is de winst het verschil tussen opbrengst en historische kostprijs.

(ii) „In een niet-waardevast geldstelsel moet de aldus gevonden winst gecorrigeerd worden, opdat het geïnvesteerde kapitaal in reëlen zin gelijk blyve, waarbij de algemene vervangingswaarde als maatstaf dient".<sup>44.</sup> By Bakker vind ons dus

42. O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, p.111.

43. Id., p. 111.

44. Id., p. 112.

'n poging tot versoening van die substansialisme en die vervangingswaarde. Ons eie opvatting verskil hier van dié van Bakker in soverre as wat ons reken dat die formulering van sy korreksiebasis aanleiding tot veel verwarring kan gee. Hieroor egter later meer; waarin ons egter eintlik hier gefintreseerd is, is om vas te stel welke basis Bakker kies vir die waardering van balansstaat-poste. Sy grondslag wat hy hier gebruik lei hy af uit ekonomiese beginsels. Volgens Bakker is dit 'n erkende ekonomiese beginsel dat „het productiemiddel zijn waarde ontleent aan de marginale nutigheid van het eindproduct“,<sup>45</sup> by hierdie beginsel voeg hy egter kwalifikasies toe wat die geldigheid van die beginsel alleen beperk tot gevalle waar daar geen normale of onreëlmatige afwykinge voorkom nie. Met normale afwykinge word rente bedoel wat ontstaan omdat produksie tyd neem. Die waarde van die eindproduk moet volgens hom dus verdiskonteer word teen 'n sekere koers om die waarde van die produksiemiddele weer te gee. Onreëlmatige afwykinge word ook veroorsaak deur die tydsverskil, bv. wysiginge in die behoefte of in die verhouding tussen vraag en aanbod. In dié moeilik voorsienbare fluktuasies is die vernaamste risiko's van die ondernemer volgens Bakker geleë, en hierdie risiko's is verantwoordelik vir die ontstaan van die wins - positief of negatief.

Van die teoretiese ekonomie lei Bakker ook nog 'n tweede beginsel af, nl. : „De waarde van een goed is nooit hoger dan de substitutiewaarde!“<sup>46</sup> Substitusiewaarde is eintlik dieselfde as vervangingswaarde (reproduksiewaarde). Hieruit

45. O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, p.160.

46. Id., p.161.

kom Bakker dan tot 'n gevolgtrekking wat ons glad nie kan onderskryf nie. Hy sê nl : Aangesien de eerste stelling algemeen is, beteken die uitdrukking „nooit hoër“ in de tweede stelling, dat, als de vervangingswaarde hoër is dan de opbrengstwaarde, deze laatste de waarde is”.<sup>47</sup> Omdat die waardebepaling op die balansstaat volgens Bakker alleen maar by benadering kan geskied, en omdat die opbrengstwaarde van 'n artikel nout vooraf bekend is nie, is dit onmoontlik om die waarde van 'n produksiemiddel as die verdiskonteerde opbrengstwaarde van die produkte wat daarmee geproduseer kan word, te bereken. Die enigste oplossing is om die reproduksiekoste (vervangingswaarde) as grondslag te gebruik. Hieruit kom hy tot die volgende reëls m.b.t. die waardebepaling van kapitaalgoedere :

A. Nie-reproduseerbare kapitaalgoedere se waarde word bepaal uit die toekomstige opbrengs daarvan, d.w.s. die realiseerbare waarde.

B. Die balanswaarde van die reproduseerbare kapitaalgoedere is hulle vervangingswaarde.

C. Die realiseerbare waarde geld ook in geval B, as dit laer is as die vervangingswaarde. Hierdie reëls is egter nie net vir die kapitaalgoedere, d.w.s. vir die debietposte op die balansstaat van toepassing nie, maar ook vir die kredietposte. Die feit dat die onderneming as onderneming in volle gang („going concern“) of as likwiderende onderneming gesien kan word, doen volgens Bakker ook geen afbreuk aan hierdie reëls nie.

47.

O. Bakker : Bedrijfshuishoudkunde, deel III,  
p. 162.

Om die kritiek van Schmalenbach en Polak te vermy m.b.t. die komplimentariteitsbeginsel - want Bakker waardeer ook maar elke pos afsonderlik en tel die afsonderlike waardes bymekaar - beklemtoon hy (Bakker) dit besonder sterk dat die klandisiewaarde van die onderneming eintlik die sluitstuk in die waarderingsproses vorm en gevolglik aan die komplimentariteitsbeginsel reg laat geskied, mits dit ook teen die vervangingswaarde of realiseerbare waarde, welke van die twee maar die laagste is, gemeet word. Uit bostaande kom Bakker tot die volgende gevolgtrekking omtrent die wins :

„Winst op een bepaalde transactie is opbrengst min historische kostprijs; winst over een bepaalde periode is opbrengst plus balanswaarde van de eindvoorraad, verminderd met die balanswaarde van de historische kostprijs van de offers”.<sup>48</sup>  
 Daar kan egter nie van wins sprake wees indien die reële kapitaal van die onderneming nie onaangeraak gelaat word nie. In 'n stelsel met skommelende geldwaardes moet dus 'n aansuiwering vir waardeveranderinge gemaak word, en die aansuiweringe berus volgens Bakker op die algemene vervangingswaarde.

Hiermee het ons die menings van die bekendste balanswaarde-teoretici behandel - dit bly nou vir ons ten slotte oor om ons eie mening oor die metode van balanswaardering as geheel en oor die onderliggende waarderingsbasisse te gee.

§ 4.4. KRITIEK TEEN DIE METODE VAN BALANSWAARD.

§ 4.4.1 DIE DOEL VAN DIE BALANSSTAAT :

Soos dit uit ons behandeling in hierdie hoofstuk geblyk het, is die hoofdoel van die balansstaat òf die berekening van die wins, en wel as gerealiseerde vermoë vermeerdering, òf die berekening van die totale vermoë-vermeerdering. Saam met Schmalenbach en Polak wil ons egter uit die staanspoor die tweede funksie van die balans verwerp op grond van die feit dat dit geen syfer bied wat vir enige belangegroep, binne sowel as buite die onderneming, van weinig betekenis is. Alleen in een besondere geval is die totale vermoë-vermeerdering van die onderneming van belang en dit is wanneer die onderneming van eienaarskap verwissel, en dan dien dit alleen maar as 'n leidraad by die vasstelling van die oordragprys. Die balansstaat is egter nogtans van belang as 'n instrument by die winsberekening, en in dié verband wil ons weereens die standpunt van Schmalenbach onderskryf, nl. dat die balansstaat alleen van sekondêre belang is by die winsberekening, en dit net in so ver as wat die balanse kan dien as basis om toepaslike koste op bestaande inkomste te verkry. Dit mag miskien moontlik wees om die balansstaat te gebruik om direk daaruit die wins te bepaal, en die resultaat kan selfs dieselfde wees as wat verkry word d.m.v. 'n wins-en-verliesrekening, mits dieselfde basis van waardasie vir die balansstaat sowel as vir die wins-en-verlies rekening gebruik word; nogtans dink ek dat die balansstaat se eintlike doel is om 'n weergawe van die finansiële posisie van die onderneming te gee, terwyl die wins-en-verliesrekening eintlik die aangewese plek is om die resultate van die onderneming aan te toon, en die wins, indien dit korrek bereken

is, behoort naas ander syfers, 'n goeie maatstaf van die effektiwiteit van die onderneming uit te maak.

§ 4.4.2 WAARDERINGSBASISSE :

Ons kan nie hierdie paragraaf afsluit sonder om 'n mening uit te spreek oor die basis van waardering vir die balansstaat nie. Uit die voorafgaande is dit duidelik dat daar uiteenlopende menings in dié verband onder die bedryfseconomie bestaan, en die rede hiervoor is myns insiens dat daar geen ooreenstemming is oor die volgende vrae nie : nl. wat die doel van die opmaak van die balansstaat is, of alleen gerealiseerde bedrae as wins (positief of negatief) beskou kan word en op welke wyse waardeveranderinge behandel moet word wat die gevolg is van algemene prysveranderinge of relatiewe prysveranderinge. Persone wat die doel van die balans sien as uitsluitlike vermoë-meting of wat dit uit die finansieringsoogpunt opstel, sal gewoonlik die vervangingswaarde as basis kies vir waarderingsoelendes, omdat hulle alleen belang stel in die feit of die onderneming sy vermoë-kapitaal onaangeraak laat. As die doel bowendien nog is om spesifieke (relatiewe) prysveranderinge uit te skakel, is vervangingswaarde die enigste werklike aanvaarbare grondslag. Wanneer die wins boonop nog omskryf word as alle (selfs ongerealiseerde) vermoë-vermeerdering binne 'n periode, is die suiwer vervangingswaarde-benadering, soos dié van Schmidt, die enigste moontlike waarderingbasis wat gekies kan word. 'n Persoon wat egter 'n bietjie meer konserwatief wil wees t.o.v. wat hy as „wins" beskou, sal homself kompromiteer met die idee van „vervangingswaarde of realiseerbare waarde - welke van die twee maar die laagste is", soos Bakker bv. doen,

en hierin vorm hy alleen maar 'n eksponent van die algemene vervangingswaardeteorie van Limperg. In dié verband moet natuurlik ook nog genoem word dat Bakker by besondere waardebepalings eintlik 'n algemene vervangingswaarde gebruik om algemene prysveranderinge te neutraliseer. Hierby staan ons egter in die volgende paragraaf verder stil.

Indien 'n persoon egter die standpunt inneem dat die doel van die balans is om te dien as hulpmiddel by die berekening van die wins en hy neem daarby die heel konserwatiewe standpunt in dat wins (of verlies) gerealiseer moet wees voordat dit as sodanig beskou kan word, dan kry ons die standpunt van Léautey. Word die standpunt minder suiwer, maar meer konserwatief gestel met betrekking tot finansieringsoorweegings en intering op kapitaal wanneer verliese in aanmerking kom voordat dit gerealiseer is, maar winste nie, vind ons die minimumwaarderingsbeginsel. (Vgl. Savary, Volmer en De Roy.)

Volgens ons is die doel met die balansstaat om as hulpmiddel te dien by die berekening van wins, terwyl ons as wins (positief of negatief) alleen gerealiseerde bedrae wil beskou, en t.o.v. algemene prysveranderinge wil ons alleen maar 'n aansuiwering in die vorm van 'n algemene prysindeks gebruik; soos in Hoofstukke IV en V van hierdie verhandeling uiteengesit is, kan ons nie anders nie as om uitsluitlik die historiese kosprys (aangesuiwer om veranderinge in geldwaardes te neutraliseer) as onderliggende koste-en waarderingsbasis te aanvaar nie. Ons verwerp dus in die eerste plek die minimumwaardebeginsel op grond daarvan dat nie-gerealiseerde verliese in berekening gebring word, terwyl daar myns insiens nie so iets as 'n nie-gerealiseerde verlies of wins kan bestaan nie; daar mag

wel sprake wees van verwagte verlies en verwagte wins, en dit sal waarde hê om hierdie verwagte syfers vir finansieringsdoel-eindes in berekening te bring, maar hoegenaamd nie vir suiwer winsberekeningsdoeleindes nie.

Ten tweede verwerp ons op grond van die bogenoemde doelstellings die suiwer vervangingswaarde begrip, omdat die vervangingswaarde-teoretici met hulle begrip alleen 'n basis vir finansieringsoorwegings bied. Wat hulle as wins omskryf, beskou ons as ongerealiseerde verwagte wins, maar selfs met die oog op die berekening van 'n verwagte winssyfer sou ons hierdie basis nie sonder meer aanvaar nie (vgl. ons mening in Hoofstuk IV.)

Ook die aangesuiwerde vervangingswaardebegrip van Limperg en sy navolgers is nie vir ons aanvaarbaar nie. Die redes hiervoor is die volgende : -

- (i) Ons stel nie soseer belang in 'n waarde nie maar in 'n prys.
- (ii) Alles wat hulle met hulle vervangingswaarde bereik, word deur hulle „prijsverskillenrekening“ geneutraliseer (behalwe in die geval van A. Meij.)
- (iii) Die vervangingswaarde werk wel versagtend op die konjunktuur maar doen dit ten koste van die suiwerheid van wins. 'n Konjunktuurversagtende resultaat kan ook deur ons metode van winsberekening verkry word (aangesuiwerde historiese kosprys) en dit sonder om juistheid van wins prys te gee.
- (iv) Die teorie van Limperg geld eintlik maar vir 'n geïdealiseerde toestand en nie vir die praktiese lewe nie, aangesien wins in baie gevalle juis ontstaan uit die onderbreking van die onmiddellike kontinuïteit, waarvan hierdie

teorie uitgaan.

Uit 'n finansieringsoogpunt is die vervangingswaarde-teorie baie meer werd as uit 'n winsberekeningstandpunt.:

## § 5 VERVANGINGSWAARDE TEEHOOR HISTORIESE KOSPRYS :

### 5.1 DIE OBJEKTIEWE DEFINISIE VAN VERVANGINGSWAARDE :

Soos ons reeds in die inleiding en in die loop van die hoofstuk opgemerk het, is die metode van winsbepaling wat deur ons voorgestaan word, nl. deur die gebruik van (aangesuiwerde) historiese kostes, tot 'n groot mate onafhanklik van balanswaardering. Op 'n soortgelyke wyse word die wins ook soms, onafhanklik van balanswaardering bereken met die vervangingswaarde as die grondslag. Ons taak in hierdie paragraaf sal wees om die vervangingswaarde in hierdie funksie teenoor die historiese kosprys te stel en te kyk welke van die twee metodes die mees aanvaarbare is. Die persoon aan wie die vervangingswaarde hierdie funksie ontleen het, is hoofsaaklik prof. J.H. van der Schroeff.<sup>49.</sup>

In die vorige paragraaf het ons reeds daarop gewys dat prof. Limperg verantwoordelik was vir die eintlike teorie van die vervangingswaarde, en daar het ons reeds 'n kritiese bespreking gegee van die plek van die vervangingswaar-

49.

J.H. van der Schroeff : De Leer van de kostprijs, en Grensnutwaardeleer en vervangingswaarde-teorie", in Economie en Maatschappij.

de in die „balansleer“. Met min of meer dieselfde teoretiese apparaat het prof. Van der Schroeff (’n leerling van Limperg) die rol van die vervangingswaarde verder gevoer op die gebied wat ons nou wil ondersoek.

Die eerste taak van Van der Schroeff was om aan te toon dat die vervangingswaarde iets objektiefs is, want hierop kan die historiese kosprys aanspraak maak. Sy eerste belangrike stap was dus om aan te dui dat die vervangingswaarde op die prys van die inkoopmark berus en dus net so objektief as die historiese kosprys is. Uit die verskil tussen die opbrengingswaarde, wat op die prys van die verkoopmark berus, en die vervangingswaarde, ontstaan die wins.

Sy tweede taak was die omskrywing van die ekonomiese grondslag waarop die vervangingswaardeleer berus, en dit doen hy deur kritiek te lewer teen die grensnutleer wat volgens hom die basis vir die historiese kosprysmetode is.<sup>50</sup> Die eerste ekonomiese basis vir die vervangingswaarde neem hy oor van Limperg, nl. die wet van kontinuïteit. Hy kom in dié verband tot die gevolgtrekking dat „zodra men de continuïteit in aanmerking neemt, komt de vervangingswaarde als grondslag voor het waarde-oordeel naar voren, omdat het afstand doen van het goed een vervangingsverplichting scheidt, die moet worden nagekomen“.<sup>51</sup> As tweede basis vir sy mening beweer Van der Schroeff dat die vervangingswaardeleer die kritiese moment van die ruil

50. J.H. van der Schroeff : „Grensnutwaardeleer en vervangingswaarde-theorie“, in Economie en Maatschappij, p. 259.

51. H.J. van der Schroeff : De Leer van de Kostprijs, p. 14.

as die moment beskou waarop die wins gevorm word, terwyl teorieë wat die grensnutleer as basis aanvaar eintlik die tegniese moment van die ruil as winsmoment beskou. Die produsent produseer dus nie blindweg sonder om hom van die prys- en kosteverhoudinge rekenskap te gee en dan maar te wag tot dat hy sien watter opbrengs hy vir sy produk sal ontvang nie. Die teorie het dus aan ons getoon dat die verskille in prys-skattinge van die produsente nie voorkom uit subjektiewe oorewegings nie, maar dat dit 'n uitdrukking is van die verskille in die voorwaardes waaronder die produsent moet produseer. Wat dus van belang is, is die koste (vervangingswaarde) op die kritiese moment van die ruil. Diepenhorst en L.J. Meij gaan nou 'n stap verder en verduidelik hoe die koste op die moment van die ruil vasgestel moet word. A.g.v. die onsekerheid wat daar vir die onderneming bestaan, kan die koste op die moment van die ruil egter nie volledig vasgestel word nie. Alleen 'n deel van die kostes is vooruitberekenbaar en voorsienbaar. Dit verklaar waarom die wins oor 'n bepaalde periode nie per definisie gelyk is aan die som van die individuele transaksies se behaalde wins nie. Ten gevolge hiervan is dit noodsaaklik om 'n deel van die periodiek-gerealiseerde wins te reserveer ten einde dié offers ook nog later te kan goedmaak.<sup>52.</sup>

## § 5.2 KRITIEK TEEN DIE VERVANGINGSWAARDETEORIE :

Na hierdie kort opsomming van die houding van die vervangingswaarde-teoretici teen die objektiewe bepaling van die wins met behulp van die vervangingswaarde, wil ons die volgende

52.

A.I. Diepenhorst : Het Element der Onzekerheid in de Bedrijfseconomische Problematiek, p. 118.

punte van kritiek teen die teorie noem en terselfdertyd probeer aantoon in hoeverre ons eie winsbegrip, soos in Hoofstuk IV uiteengesit, in die tekortkominge van die vervangingswaardeteorie vergoed.

Ons kan nie anders as om hier, volledigheidshalwe, weer sommige punte van ons kritiek in § 4.4.2 te herhaal nie.

Ten eerste dan, is ons beswaar teen die vervangingswaarde as basis vir winsberekening dat dit uitsluitlik op die beginsel van kontinuïteit en op 'n te eng verklaring van die ekonomiese motief berus. Deurbreking van die kontinuïteit d.m.v. een of ander vorm van spekulاسie is vandag reeds meer die reël as die uitsondering. Dit is dus 'n idealistiese teorie wat nie vir die praktyk uit 'n winsberekenings oogpunt veel werd is nie.

Ten tweede wil ons kritiek uitoefen teen die voorstanders van die vervaningswaardeteorie omdat hulle geen voldoende onderskeid maak nie tussen waardeveranderinge wat die resultaat van monetêre faktore is en waardeveranderinge wat die gevolg is van 'n spesifieke verskuiwing van die vraag-en/of aanbod-konstellasies en wat dus van geen monetêre aard is nie. Aansuiwerings t.o.v. monetêre oorsake is wel wenslik en met die oog op die konjunktuur en op belastings selfs uiters noodsaaklik, maar die vervangingswaarde wat deur die behandelde teoretici as redmiddel aanbeveel word, is uit 'n wins-oogpunt glad nie aanvaarbaar nie. Die belangrikste rede waarom ons die vervangingswaarde in dié verband as foutief verwerp, is omdat daar gewerk word in terme van die spesifieke vervangingswaarde. Waardeverminderinge wat dus die gevolg van nie-monetêre oor-

sake is, word geneutraliseer, en dit is heeltemal onjuis en ongewens; trouens, as gevolg daarvan gaan een van die groot doeleindes vir die berekening van die wins verlore, want die wins is juis 'n maatstaf om te wys hoedat die onderneming hom kan handhaaf en aanpas onder toestande van die veranderlike vraag-en-aanbodkonstellasie, wanneer daar geen verskuiwing van die kant van die geldsy toegelaat word om 'n steurende invloed uit te oefen nie.

Ten derde wil ons heelhartig met prof. Van Deventer saamstem in sy kritiek teen Van der Schroeff, omdat die lg. die markvorm verontagsaam en daardeur in sekere inkonsekwensies in dié verband verval. Wanneer Van der Schroeff die objektiwiteit van die vervangingswaarde probeer aantoon, gaan hy uit van 'n volmaak mededingende mark op die inkoop-sowel as op die verkoopmark. In die beloop van sy betoog stap hy egter in die geval van die verkoopmark oor op 'n onvolmaakte markvorm. „Daarmee het die teorie sy mees wesenlike grondslag verloor, want as die pryspolitiek en die markstrategie hulle intrede maak, verloor die opbrengsprys die karakter van objektief deur die mark bepaal te wees”.<sup>53</sup> Niks verhoed ook die verwerping van volmaakte mededinging van die kant van die aankoopmark nie, en as dit eers gebeur kan 'n verskil tussen opbrengswaarde en vervangingswaarde (albei waardes wat subjektief is, omdat dit deur die ondernemer beïnvloed kan word) onmoontlik nie 'n objektiewe winssyfer verteenwoordig nie.

Ook ten vierde moet ons met prof. Van Deventer saamstem dat dit nie net die vervangingswaardeleer is wat die wins op die kritiese moment van die ruil bereken nie. Die wins sal volgens ons metode bestaan as die verskil tussen die voorafaangegane verkoopprijs en die daaropvolgende werklike koste indien die ruil vóór die produksie plaasvind. Van der Schroeff se kritiek teen ons standpunt is dus geheel en al ongegrond.

Ten vyfde wil ons ook nog daarop wys dat ons, met die verwagte winsbegrip, daarin geslaag het om aan die winssyfer 'n belangrike rol toe te ken by beleidsbepaling en toekomsbeplanning wat op sy beste nie deur die vervangingswaardeteorie geëwenaar kan word nie.

Dit bly nou vir ons oor om duidelikheidshalwe 'n opsommende gevolgtrekking te maak van die kern van dit wat ons in hierdie verhandeling ondersoek het.

OPSOMMING VAN ALGEMENE GEVOLGTREKKINGS :

§ 1. INLEIDING :

Vooraf 'n woord van waarskuwing aan die leser.

Hierdie opsomming het nie ten doel om aan u wat nie die res van hierdie verhandeling gelees het 'n beeld te gee van wat daarin alles staan nie. Hierdie opsomming is alleen maar om 'n paar belangrike gevolgtrekkings by wyse van beklemtoning weereens aan die leser voor te hou. Dit behoort duidelik te wees dat geen- een van die gevolgtrekkings hierin opsigself beoordeel kan word nie, maar dat dit alleen tot sy reg kan kom indien dit tesame met die oorspronklike argumente beoordeel word. Om dus slegs hierdie gevolgtrekkings te lees en daarop 'n mening uit te spreek oor die studie, sou beteken dat u die hele argument van die verhandeling uit verband ruk.

§ 2. OPSOMMING :

§ 2.1 WINSTEORIEË IN DIE EKONOMIESE LITERATUUR :

Die eerste winsteorie wat die naam teorie werd is, is dié wat deur 'n hele groep klassieke ekonome ontwikkel is. Vir hulle het „wins“, soos ons gesien het, op een of ander wyse verband gehou met die gebruik van kapitaal en was dit dus die vergoeding vir kapitaalverskaffing. Ons kritiek hierteen is dat die vergoeding vir die gebruik van kapitaal eintlik as kapitaalrente bekend

staan. Sommige van die klassieke ekonome het dan ook onderskei tussen vreemde en eie kapitaal en wou kapitaalrente op vreemde kapitaal (d.w.s. geleende kapitaal) betaal maar het die vergoeding vir eie kapitaal wins genoem. Soos ons aangedui het, het hierdie mening lank na die klassieke tydperk, ja selfs tot vandag nog, bly voortbestaan. Dit behoort duidelik te wees dat ons nie anders kan as om ten sterkste teen hierdie wanopvatting beswaar te maak nie. Dit is heeltemal onlogies om vreemde en eie kapitaal t.o.v. die vergoeding daarvoor van mekaar te skei, want niks verhoed eie kapitaal om vreemde kapitaal te word nie; 'n kapitalis het nl. die keuse om sy kapitaal in sy eie onderneming of in 'n vreemde onderneming te belê. As ons kapitaalrente op vreemde kapitaal moet betaal, moet daar dus kapitaalrente op alle kapitaal betaal word. Die enigste verskil is dat in die geval van vreemde kapitaal die kapitalis 'n wetlik afdwingbare eis teen die onderneming het terwyl hy geen wetlik afdwingbare eis vir kapitaalrente teen sy eie onderneming kan hê nie.

Die tweede groep winsteoretici wat ons behandel het, het geargumenteer dat 'n ondernemer vergoed moet word vir die diens wat hy verrig in sy onderneming. Alhoewel daar heelwat verskil onder hierdie teoretici bestaan het oor wat eintlik die funksies is wat die ondernemer moes verrig, het hulle almal gereken dat wins die vergoeding vir die ondernemer vir hierdie dienste is. Hiermee kon ons uit die aard van die saak ook nie saamstem nie, omdat alle arbeid of dienste deur 'n loon vergoed word. Indien hierdie ondernemer nie ook die eienaar van die onderneming is nie, is dit hoogs waarskynlik dat hy 'n gesalarieerde amptenaar sal wees. Ook hier is daar alleen 'n graduele verskil tussen die gesalarieerde ondernemer en die eienaar-ondernemer, nl. dat e.g. 'n wetlike afdwingbare eis teen die

onderneming (of die eienaar(s) daarvan) het terwyl lg. tevrede moet wees met 'n residuele eis wat nie wetlik afdwingbaar is nie, d.w.s. hy moet maar vat wat oorbly nadat al die ander kontraktuele verpligtings nagekom is. Die argument wat dikwels gehoor word en wat ons ook aan die einde van Hoofstuk I behandel het, nl. die standpunt van F.A. Walker dat die onderneming se „wins” bepaal word deur die ondernemer se besondere bekwaamhede, is maar gedeeltelik waar. Die bekwaamheid van die ondernemer mag wel 'n invloed hê op die effektiwiteit van die onderneming maar dit is hoegenaamd nie al faktor wat die omvang van die wins bepaal nie. Die res van die argument, nl. dat 'n bekwame ondernemer 'n hoër vergoeding kry omdat die „wins” van sy onderneming groot is, is alleen waar indien die ondernemer ook residuele eiser is en dus die wins vir homself toeëien. Die sterk beklemtoning van hierdie verband tussen „wins” en die vergoeding van die ondernemer het daartoe gelei dat sommige ekonome die omgekeerde van die stelling aanvaar het, nl. dat persone wat „wins” ontvang, die ondernemers van 'n besondere onderneming is. Die gevolg hiervan was dat sommige ekonome die aandeelhouders as die ondernemers gaan bestempel het. Hierteen het ons ten sterkste beswaar gemaak, omdat ons van mening is dat enige persoon of persone binne die onderneming die funksie van ondernemer kan help vervul solank hy maar bydra tot die verhoogde effektiwiteit van die onderneming. Die vergoeding van die ondernemer(s) bestaan dus na ons mening gewoonlik uit 'n salaris of loon waarby 'n deel van die wins van die onderneming gevoeg mag word in die vorm van 'n bonus of op enige ander manier. Die loon- of salarisgedeelte van die ondernemer se vergoeding word op die gewone wyse deur vraag en aanbod bepaal net soos enige ander loon of salaris, nl. deur die besondere afdingingsposisie wat die persoon het, wat voortvloei uit sy besondere bekwaamhede

of wat die gevolg is van georganiseerde optrede, d.w.s. die regulering van die aanbod.

Albei hierdie twee teorieë het 'n statiese kyk op die ekonomiese lewe. Daar is nie besef dat die ekonomiese lewe dinamies is en dat hierdie dinamiese faktore 'n invloed uitoefen op die uiteindelijke bedryfsresultaat nie. Albei hierdie teorieë is egter verstaanbaar, of moet ons liever sê : lyk minder dwaas indien 'n mens op hoogte is met die ekonomiese geskiedenis van die tyd waarin dit ontwikkel het. Gedurende hierdie periode was die eenmansaak of vennootskap die mees algemene vorm van onderneming, en die eienaar van die eenmansaak of vennootskap het die meeste van sy kapitaal (veral in Engeland) self voorsien en feitlik al die wins vir homself toegeëien. In Frankryk was meer van geleende kapitaal gebruik gemaak, met die gevolg dat J.B. Say die assosieëring van kapitaal met wins verwerp het en wins aan 'n ander funksie toegeskryf het, nl. aan die arbeid van die ondernemer/eienaar, want hierdie persoon het ook baie van die arbeid in die onderneming self verrig. Met die ontwikkeling van die maatskappy het sake egter verander. Die eienaars was nou nie meer aktief besig binne die onderneming nie maar ander persone wat 'n gesalarieerde vergoeding ontvang het, is aangestel om hulle funksies te verrig. Die eienaars (aandelhouders) het egter nog in die wins gedeel, maar hierdie feit moes nou toegeskryf word aan iets anders as arbeid of kapitaalverskaffing! terselfdertyd moes die ontstaan van die wins ook nog verklaar word.

Uit hierdie omstandighede het 'n drieërlei teorieë ontwikkel wat almal in een opsig met mekaar ooreengestem het, nl. in die feit dat hulle die ontstaan van wins toegeskryf het aan

een of ander dinamiese faktor wat in die ekonomiese lewe teenwoordig is.

Na die reeds genoemde twee statiese teorieë wat ons so pas opgesom het, was die derde teorie wat behandel was (aan die begin van Hoofstuk II) 'n suiwer dinamiese teorie. Drie verskillende ekonome het hierdie teorie ontwikkel, nl. J.B. Clark, E. von Böhm-Bawerk en J.A. Schumpeter. Alhoewel elkeen van hulle sy eie besondere teoretiese apparaat gebruik het om sy gedagtes in uit te druk, kom hierdie drie ekonome se winsteorieë almal daarop neer dat daar verskillende faktore is wat die statiese ewewig van die ekonomiese lewe versteur en wat verantwoordelik daarvoor is dat die toekoms nie vooruit bepaal kan word nie. Hierdie feit stel die ondernemer wat goed kan skat in staat om op die huidige moment sy beleid vir die toekoms neer te lê. Alhoewel ons heelwat kritiek teen die besondere apparaat het wat hierdie ekonome gebruik het en ook teen hulle gevolgtrekkings, was ons belangrikste gevolgtrekking in verband met hierdie teorie dat geen winsteorie moortlik is tensy dit op die feit berus dat daar dinamiese faktore is wat vir die ontstaan van die wins verantwoordelik is nie. In 'n statiese toestand kan daar geen wins bestaan nie omdat almal ten volle met alles op hoogte kan wees; daar is dus hoegenaamd geen onderskeid wat in gedagte gehou moet word nie.

Geen wonder dan nie dat die vierde belangrike teorie wat ons behandel het, „wins” toegeskryf het aan die mate van onsekerheid of risiko wat gedra moet word. Met die teorie van Hawley, wat wins aan risiko toeskryf, kan ons nie saamstem nie, omdat ons voel dat die vergoeding vir risiko 'n koste vir die onderneming is. Risiko is versekerbaar omdat dit berekenbaar

is, en die versekeringspremie moet as koste beskou word. In die stelling van Knight steek meer waarheid, nl. dat wins die gevolg is van onsekerheid en dus as die vergoeding vir onsekerheid beskou moet word. Met hierdie laaste deel van die stelling is ons dit egter nie eens nie, omdat ons voel dat wins in werklikheid nie die vergoeding vir 'n funksie is nie maar wel 'n residuele bedrag waarvan die verdeling nie volgens funksie geskied nie. Met die eerste deel van die stelling stem ons gedeeltelik saam, omdat onsekerheid (wat eintlik nie-berekenbare risiko beteken) een van die faktore, ja seker die belangrikste faktor is wat vir die ontstaan van wins verantwoordelik is. Dit is egter nie al faktor nie. 'n Ander belangrike onderliggende faktor is die markvorm. Daar was egter ook teoretici wat die plek van die markvorm oorbeklemtoon het, en hieraan het ons aan die einde van die tweede hoofstuk ons aandag gewy.

Volgens die markvorm-teoretici - wat die wins eintlik maar as bykomende saak behandel het - ontstaan wins slegs wanneer daar geen volmaakte mededinging is nie. Gevolglik is die ontstaan van wins toe te skryf aan die beperking van mededinging, hetsy so 'n beperking kunsmatig of hetsy dit natuurlik van aard is. Hoe groter die beperking, hoe hoër die wins.

In die derde hoofstuk het ons 'n reeks verfynings behandel wat die laasgenoemde twee teorieë, nl. die risiko-onsekerheidsbenadering en die markvormbenadering, ondergaan het. In hierdie opsomming wil ons niks verder in dié verband sê nie, omdat die hele derde hoofstuk in werklikheid 'n opsomming is en omdat ons feitlik alles wat daar gesê is, sal moet herhaal om enigsins reg te laat geskied aan die teoretici wat ons daar be-

handel het. Een uitsondering wil ons egter in dié verband maak, en dit is t.o.v. die teorie van Weston. Hy het nl. 'n teorie ontwikkel wat myns insiens verkeerdlik aan baie kritiek onderwerp is, hoofsaaklik omdat hy nie sy standpunt duidelik genoeg gestel het nie en omdat sy kritici hom dus verkeerd verstaan het. Weston het wins" nl. gedefinieer as die verskil tussen verwagte inkomste en werklike inkomste. Hierdie definisie het ons egter nie sonder meer onderskryf nie. Wat Weston hier gedefinieer het, was alleen maar 'n deel van die wins, en sy fout was daarin geleë dat hy blykbaar vergoeding en koste met mekaar verwar het. Indien 'n mens verwagte inkomste as werklike koste kon definieer, sou hierdie definisie nie foutief wees nie. Dit is egter nie altyd waar nie en wel om twee redes. Ten eerste is dit nie noodsaaklik dat alle verwagte inkomste aan die produksiefaktore toegedeel sal word nie, alhoewel dit toegedeel kan word; ten tweede hoef vergoeding nie altyd koste te wees nie - by die vergoeding van enige produksiefaktor kan ook 'n deel wins ingesluit word. Op grond hiervan kan ons egter nie Weston se hele teorie as nutteloos verwerp nie. Dit vorm myns insiens 'n sleutel tot 'n ander begrip wat miskien net so belangrik of belangriker as die winsbegrip is, nl. die verwagte ontvangste van die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore. Soos ons in hoofstuk IV aangetoon het, is hierdie begrip van besondere groot belang by toekomsbeplanning van die onderneming en veral vir die besluite van die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore. Uit hierdie verwagte ontvangste van die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore, tesame met prof. Weston se „wins“, is dit betreklik maklik om twee ander belangrike syfers te bereken, nl. (i) die verwagte wins van die onderneming en (ii) die benaderde werklike wins van die onderneming.

Die verwagte wins beskou ons as die vergoeding van die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore minus hulle aangesuiwerde „opportunity cost“, mits ons natuurlik aanneem dat die verwagte inkomste van die onderneming heeltemal toegedeel sal word aan die produksiefaktore. Die benaderde werklike wins is hierdie verwagte wins plus die verskil tussen verwagte en werklike inkomste. Die besondere betekenis van hierdie lg. syfer is daarin geleë dat dit 'n belangrike maatstaf vorm om die effektiwiteit van die onderneming te meet, d.w.s. om ondernemings met mekaar te vergelyk. As gevolg hiervan definieer ons wins in ons sintese dan ook as die verskil tussen 'n inkomste en die kostes wat aangegaan is vir die verkryging van daardie inkomste. Hiermee het ons 'n selfstandige en suiwer definisie, alhoewel dit vir berekeningsdoeleindes heelwat probleme oplewer. By die beantwoording van die vrae wat wins is wat verantwoordelik vir die ontstaan daarvan is en wat die faktore is wat die omvang daarvan bepaal, is hierdie definisie egter heeltemal voldoende. Die eerste van hierdie vrae beantwoord ons deur te sê dat wins 'n residuele bedrag is, d.w.s. 'n oorskot wat deur aftrekking bepaal moet word en wel deur die toepaslike kostes van 'n besondere inkomste af te trek. Met betrekking tot die tweede vraag kon ons die redenering in Hoofstuk IV gebruik, as volg opsom : omdat wins volgens ons definisie die verskil tussen inkomstes en kostes is word die ontstaan van die wins bepaal deur faktore wat die omvang van kostes en inkomste onderskeidelik bepaal. Wat bepaal dan die omvang van kostes? Die nie-kontraktueel vergoede produksiefaktore se kostes word in berekening gebring teen hulle aangesuiwerde „opportunity cost“ terwyl die kontraktueel vergoede produksiefaktore se koste bepaal word deur die markvorm waarin die onderneming teenoor hulle optree. Die omvang van inkomstes

word op sy beurt weer bepaal deur die onsekerheid wat daar in 'n dinamiese ekonomiese lewe bestaan. By hierdie onsekerheid neem die markvorm weer 'n onderliggende posisie in. Die omvang van wins word dus bepaal deur die faktore wat die omvang van kostes en inkomstes bepaal.

### § 2.1 DIE REKENINGKUNDIGE IDEES OMTRENT WINS :

Aan ons reeds genoemde definisie van wins het ons egter 'n belangrike voorwaarde gekoppel, en dit is dat die wins nie suiwer sal wees indien die kostes en inkomstes nie in geld met dieselfde waarde gemeet word nie. Hieroor het ons egter in die vyfde hoofstuk meer te sê gehad. In Hoofstuk V beveel ons dan aan dat enige verandering in geldwaarde gemeet moet word met behulp van 'n indeks, wat op besondere breë basis berus en wat dus nie spesifieke prysbewegings reflekteer nie, en met behulp van hierdie indeks moet kostes sowel as inkomstes dan weer na basise geldeenhede herlei word.

Die kern van die vyfde hoofstuk is egter nie in hierdie aanbeveling geleë nie, want na 'n deeglike ondersoek van die menings van rekenmeesters en hulle praktiese gebruike, het ons tot die gevolgtrekking gekom dat hulle 'n ander groot fout begaan, behalwe die fout om inkomstes en kostes met verskillende maatstawwe te meet, en dit is nl. om die totale ontvangste van die residuele koste-eisers plus enige toevoegings tot reserwes, die „wins” van die onderneming te noem. Hiertoe is hulle waarskynlik beïnvloed deur die eise van die eienaars van ondernemings en deur die wet. Ons het egter tot die gevolgtrekking gekom dat dit slegs 'n kwessie van verwarrende terminologie is en dat ons

die rekenmeester se standpunt kan insien maar nogtans van hom eis om hierdie bedrag nie wins te noem nie.

## § 2.2 WINS IN DIE BEDRYFSEKONOMIESE TERMINOLOGIE :

In ons laaste hoofstuk het ons 'n analise van die bedryfsekonome bewus is van die fout wat daar ontstaan a.g.v. die verandering van geldwaardes. Met die twee alternatiewe redmiddels wat algemeen deur hulle aanbeveel word, nl. „balanswaardering“ met die vervangingswaarde as basis, of kosteberekening met die vervangingswaarde onderliggend, kon ons egter nie saamgaan nie, veral omdat hulle met die idee van vervangingswaarde nie die doel bereik wat hulle beweer om te doen nie. In plaas daarvan om algemene geldwaardeveranderinge te netraliseer neutraliseer hulle besondere prysveranderinge en dit is uit die oogpunt van 'n suiwer winssyfer 'n onvergeeflike sonde. Die vervangingswaarde is egter nie nutteloos nie - by finansierings oorwegings dien dit nogtans 'n goeie doel. As basis vir winsberekening moes ons dit egter verwerp.

Een belangrike vraag moet ons nou nog hier beantwoord en dit is wat eintlik die praktiese implikasies is van ons hele studie van die aard, omvang en berekening van wins.

## § 3. PRAKTIESE IMPLIKASIES VAN „WINS“-BERKENING :

Daar is veral drie belangrike praktiese konsekwensies waaraan ons tot dusver nog geen aandag gegee het nie wat voortvloei uit die huidige rekeningkundige metode vir wins-

berekening, t.w. : (i) Probleme wat opduik met betrekking tot die vervanging van bates - d.w.s. finansieringsprobleme.

(ii) Die rol wat wins in konjunktuerskommeling speël, en

(iii) Die inkomsekwensies waartoe ons huidige winsberekening lei m.b.t. die berekening van inkomstebelasting.

### § 3.1 FINANSIERINGSPROBLEME :

Van hierdie drie probleme voel die sakeman vandag seker die eerste as die belangrikste aan, omdat dit hom so direk raak. 'n Ondernemer wat jare gelede vir sy onderneming masjinerie en uitrusting aangeskaf het en wat in die tussentyd alleen maar die historiese kosprys van die masjinerie in reserwe vir vervanging afgeskryf het, die vind dikwels, wanneer dit by werklike vervanging kom dat sy reserwe slegs maar voldoende is om die helfte van die vervanging wat nodig is moontlik te maak of miskien nog minder. Wanneer dit by vervanging kom nie net noodwendig van die vaste bate nie maar ook van die vlottende bate soos voorraad, sit die ondernemer-gedurende stygende konjunktuur-- gewoonlik met finansieringsprobleme. Omdat hy hom misreken het met die waardevermindering wat hy afgeskryf het, of liever: omdat hy 'n foutiewe syfer as kosprys van sy bate aanvaar het, is daar nie voldoende interne fondse tot sy beskikking vir die vervanging nie en moet hy fondse elders vind. In alle gevalle sal die verkryging van fondse buite die onderneming, vir hierdie doel, beteken dat die nettowaarde van die onderneming, d.w.s. die waarde van sy kapitaal aangetas word. Soos ons reeds gesien het, is so 'n intering op kapitaal - want dit is eintlik waarop dit neerkom - onder geen omstandighede toelaatbaar nie, nie net omdat dit die kapitaalverskaffers se posisie verswak nie maar veral ook omdat

dit die krediteur se sekuriteit verminder.

Hierdie finansieringsprobleem kan op twee wyses voorkom word, nl. of deur die gewone metode van waardevermindering plus 'n reserwe vir verandering in geldwaardes - want 'n verandering van geldwaardes (of meer populêr uitgedruk - 'n skommeling in pryse - ) is natuurlik die oorsaak van die probleem, of deur 'n aansuiwering van die kosprys van die bates, en wel sodanig dat alle geldwaardeveranderinge geneutraliseer word. E.g. metode is 'n uiters lompe metode en kan slegs by benadering 'n oplossing bied, omdat die bedrae wat op hierdie reserwe geplaas moet word of geskat sal moet word of geweldig baie berekeningsprobleme sal inhou. Ons belangrikste prinsipiële beswaar teen hierdie metode is egter dat so 'n reserwerekening die indruk skep dat die syfer wat daarin opgeneem is, eintlik 'n verdeling van wins beteken, terwyl ons betoog het (in hoofstukke V en VI) dat dit eintlik kostes is. Om hierdie rede beveel ons die tweede metode as moontlike oplossing aan. Soos ons in Hoofstuk V aangetoon het, is dit geen moeilike taak om hierdie aansuiwering van die kosprys van die bates te bereken nie, en dit het die voordeel dat daar geen skewe beeld van die finansiële posisie van die onderneming gegee word nie. Indien daar wel 'n verskil tussen die aangesuiwerde waardeverminderingsafskrywings en die kosprys van die nuwe bate by vervanging is sal dit maar 'n geringe verskil wees wat geen besondere finansieringsprobleme sal oplewer nie. Daar moet trouens onthou word dat die hele metode van waardeverminderingberekening eintlik maar op skattings van die werklike van die bate berus. Gevolglik sal verskille wat in die praktyk mag voorkom, mekaar moontlik naastenby uitkanselleer.

### § 3.2 WINSBEREKENING EN DIE KONJUNKTUUR :

Hierdie tweede probleem vloei uit die eerste voort en is myns insiens eintlik belangriker, alhoewel dit nie so in die oog lopend is nie. Omdat die „wins“ van die onderneming dikwels 'n belangrike kapitaalelement insluit gedurende prysstygings en gevolglik groter voorgestel word as wat dit werklik is gedurende 'n stygende konjunktuur, en omdat die „wins“ verder eintlik die aansporing tot verhoogde aktiwiteit is, lei hierdie „inflated profits“ tot 'n nog vinniger styging van die konjunktuur. Gedurende 'n dalende konjunktuur staan die sake net omgekeerd. 'n Gedeelte van die werklike wins is dan weer opgesluit in vervangingsvoorsienings, veral in waardevermindering, en gevolglik word die toestand swarter geskets as wat dit werklik is, en hieruit volg nog 'n verdere inkrimping van aktiwiteit. Op sy beste het wins dus 'n stimulerende uitwerking op die konjunktuurskommeling, a.g.v. die verontagsaming van verandering in geldwaardes. Schmidt gaan selfs so ver om die foutiewe rekeningkundige „wins“ as die oorsaak van die konjunktuurskommeling te bestempel. Daar is egter reeds enkele rekenmeesters wat van hierdie probleem bewus raak en wat verskillende aanbevelings in dié verband gedoen het. Baie van hierdie aanbevelings is uiters tegnies-boekhoukundig van aard en ons het dit nie bespreek nie. Ons het egter in Hoofstuk V wel aangedui dat ons indeksmetode in die praktyk toepasbaar en in beginsel aanvaarbaar is, en ons wil dit hier ook weer aanbeveel as die oplossing vir hierdie uiters belangrike probleem.

§ 3.3 DIE IMPLIKASIES VAN „WINS“-BEREKENING OP  
BELASTINGBEREKENING :

Hierdie derde probleem is eintlik die belangrikste en hierby sal ons vollediger stil staan en veral ook let op die toestand in Suid-Afrika in dié verband. Ons kan die kern van die probleem as volg formuleer : Alhoewel inkomstebelasting nie altyd die wins van 'n onderneming as basis het nie, oefen winsberekening tog 'n belangrike invloed uit op belastingberekening, nie net deur die winssyfer as sodanig nie, maar w veral deur middel van die berekening van kostes, wat meer onderliggend aan winsberekening is. Soos ons daarop gewys het, maak die rekenmeester twee belangrike foute in sy „wins“-berekeningsproses, nl. (i) die verontagsaming van nie-kontraktuele kostes, omdat hy die onderneming nie as entiteit, losstaande van die eenaar(s) van die onderneming, sien nie en (ii) die foutiewe berekening van ander kostes deur die verontagsaming van veranderinge in geldwaardes. Omdat die beginsel waarop inkomstebelasting berus eintlik inhou dat alle toepaslike kostes van bruto inkomstes afgetrek moet word om belasbare inkomste te verkry, en omdat die rekenmeester se inligting omtrent kostes met kleinere aansuiwerings vir die doel van belastingberekening aanvaar word, is dit duidelik dat die rekenmeester se kostebegrip belangrike implikasies op die belastingberekening kan hê. Verder moet daarop gelet word dat in die geval van belastings op onuitgekeerde winste van 'n onderneming, die „winssyfer“ van die rekenmeester met geringe wysiginge gewoonlik aanvaar word.

Ons sal nou agtereenvolgens moet vasstel hoe elkeen van die genoemde twee foute van die rekenmeester 'n invloed

op die verskillende tipes belasting uitoefen.

Ten eerste dan die verontagsaming van die nie-kontraktuele kostes : Hierdie fout het by ondernemings wat self geen belasting betaal, soos bv. 'n eenmansaak, geen invloed op die belasting nie, want of die eienaar nou in sy opgawe van inkomstes sy inkomste skei in salaris en wins en of hy alleen maar sy totale inkomstes aangee en dit „wins” noem, maak aan die belasting wat betaal moet word geen verskil nie. (Ons maak egter beswaar teen die gebruik van die term „wins” in lg. geval) In enige geval waar die onderneming sowel as die eienaars belasting moet betaal, sal daar egter inkonsekwensies intree, alhoewel dit miskien nie altyd in die praktyk van soveel belang sal wees nie. Alleen in soverre as wat die grensbelastingkoers wat die eienaar moet betaal, verskil van die grenskoers wat die onderneming moet betaal, kan daar a.g.v. hierdie fout inkonsekwensies intree. Indien die onderneming 5/- in die £ moet betaal en die eienaar ook, sou dit geen verskil maak of 'n deel van die „inkomste” van die onderneming nou as koste afgetrek word, solank as wat dieselfde deel weer as inkomste by die eienaar se belasbare inkomste gevoeg word. In die praktyk, ook hier in Suid-Afrika is dit egter slegs 'n baie groot uitsondering as die grenskoerse ooreenstem, want 'n maatskappy betaal teen 'n vaste koers van 5/- per £ terwyl persone teen 'n progressiewe koers met 'n wisselende grenskoers belas word. Ons vernaamste beswaar in dié verband is egter teen die belastingwetgewing wat daartoe lei dat die inkomste van maatskappye (tesame met dié van hulle aandeelhouers op die dividende wat lg. ontvang) swaarder belas word as dié van ander tipes ondernemings. Om maar argumentshalwe 'n voorbeeld te noem, sou 'n eienaar van 'n eenmansaak wat £3,000 „wins” (rekeningkundige begrip) gemaak het, slegs 'n belasting van £517:0:11. (alles ingesluit) be-

taal het (1955-wetgewing), terwyl 'n maatskappy as sodanig £750 moes betaal, en as hierdie maatskappy in Transvaal geleë is en slegs een aandeelhouer gehad het wat die hele „wins“ ontvang het (wat in die praktyk natuurlik kragtens die Maatskappywet onmoontlik is), dan sou hierdie aandeelhouer nog 'n verder bedrag van £252:12:2 superbelasting betaal het (tesame met provinsiale belasting), d.w.s. 'n totaal van £1,002:12:2 teenoor die £517:0:11 van die eenmansaak, en by e.g. is nie eers die provinsiale Maatskappy belasting ingesluit nie, wat nog £150 beloop teen 'n koers van 1/- per £ op belasbare inkomste. Selfs al sou die £3,000 dus onder 'n hele groep aandeelhouders verdeel gewees het, sodat daar geen superbelasting meer op betaalbaar was nie, sou die maatskappy nog hoër belasting betaal het as die eenmansaak, nl.

£750 + £150 = £900. Hierop kan ons egter nie verder ingaan nie, aangesien dit ons van die kernargument in hierdie paragraaf lei.

Die fout om sommige koste te verontagsaam, onder ons huidige wetgewing, lei egter ook nog tot ander inkonsekwensies. Wanneer twee identiese maatskappye slegs verskil t.o.v. die bron van hulle kapitaal, beteken dit dat die totale belasting geheel en al verskil. Die maatskappy wat, behalwe sy eie kapitaal, ook nog geleende kapitaal het, sal as maatskappy minder belasting hoef te betaal, omdat hy rente op hierdie vreemde kapitaal as koste mag aftrek. Die ontvanger van hierdie rente moet wel daarop belasting betaal, maar soos ons reeds gesien het, is belasting (gewoon plus super) op die inkomste van die maatskappy plus die superbelasting op die dividend van die maatskappy.

Wanneer ons egter met een of ander vorm van belasting te doen kry, staan sake heeltemal anders. In hierdie geval het die weglating van nie-kontraktuele kostes uit die definisie van kostes en dus uit die berkening van wins, 'n uiters

belangrike invloed op die berekening van die belasting en gee dit aanleiding tot belangrike inkonsekwensies. Sonder om hier enige mening uit te spreek oor die wenslikheid van 'n belasting op onverdeelde winste al dan nie, moet ons daarop wys dat, in sy huidige vorm hier in Suid-Afrika, hierdie belasting heeltemal ongewens is, omdat dit aanleiding gee tot belangrike diskriminasies teenoor ondernemings waarin 'n relatiewe groot deel van die koste eintlik van 'n nie-kontraktuele aard is. Volgens hierdie wetgewing word feitlik dieselfde definisie van „wins” of „netto inkomste” gegee as volgens die gewone inkomstebelastingwette, maar waar die afwesigheid van 'n gewone belasting op dividende (by die aandeelhouers hierdie fout in 'n mate kompenseer, verval hierdie kompensering in die geval van 'n winsbelasting soos die belasting op onuitgekeerde dividende.

Wat die tweede fout betref, nl. die foutiewe definiëring van kostes a.g.v. verontagsaming van die verandering in geldwaardes gedurende konjunktuerskommeling, kan ons die volgende opmerkings maak : Gedurende hoogkonjunktuur is daar gewoonlik sprake van „inflated profits”, terwyl winste gedurende die laagkonjunktuur heelwat verminder. Indien 'n belastingkoers dus konstant bly, werk hierdie fout as versagting op die konjunktuur en het dit dus uit 'n fiskale oogpunt sekere voordele. 'n Mens moet egter versigtig wees om nie die fiskale voordele te gebruik om 'n belangrike beginsel te verdoesel nie. In die geval van hierdie besondere fout hoef ons geen onderskeid tussen verskillende tipes belastings te maak nie, aangesien dit alle tipes op dieselfde wyse raak, solank dit (die belastings) maar berus op die verskil tussen bruto inkomste en koste. Wat in hierdie verband egter belangrik is om te onthou, is die feit dat verskillende tipes belastingbetalers verskillend

beïnvloed word. Hoe korter die tydverloop tussen die aangaan van kostes en die verkryging van die inkomstes wat daaruit voortvloei, hoe belangrijker sal hierdie fout gewoonlik wees, want hoe groter kans is daar vir verandering in geldwaardes. Om die fout in beginsel reg te stel, moet daara aansuiwerings in koste sowel as inkomstes aangebring word om albei tot standaard geldeenhede te herlei. Ons aanbeveling hiervoor was die gebruik van 'n algemene indeks, wat, soos ons aangetoon het, heeltemal prakties moontlik is.

Soos ons hiervoor opgemerk het, verhoog die fout gewoonlik hoe groter die afstand is tussen die verkryging van die inkomste en die aangaan van die kostes. Prakties beteken dit dan dat die belangrikste bronne vir hierdie fout eintlik geleë is in die berekening van waardevermindering op vaste bate. Die gevolg hiervan was dat verskillende lande verskillende uiteenlopende idees en maatreëls in hulle belastingwetgewings opgeneem het om hierdie fout, al is dit dan maar net by benadering, te kompenseer. Onder hierdie lande sorteer o.m. Frankryk, Italië, België, Swede, Nederland en die V.S.A. Die metodes wat elke land gebruik, varieer, maar die onderliggende basis vir die waardering van voorraad is gewoonlik die „Lifo“-beginsel (wat ons reeds in Hoofstuk V behandel het), terwyl vir die berekening van waardevermindering van vaste bate gewoonlik gebruik gemaak is van een of ander herwaarderingsbasis vir die bates wat as basis vir die waardevermindering kan geld. Die kritiek wat ons teen die Lifo-metode uitgeoefen het, herhaal ons nie weer hier nie, maar dit moet duidelik wees dat ons die metode verwerp op grond van die feit dat dit onnoukeurig is en 'n verkeerde idee van die koste van voorraad gee. Ook die herwaarderingsmetodes vir die berekening van waardevermindering verwerp ons indien dit soos gewoonlik op

die vervangingswaarde van die bates berus. Ook in hierdie verband het ons reeds herhaaldelik ons redes gegee (vgl. Hoofstuk VI). In die plek hiervan beveel ons weereens ons indeks aansuiweringsbasis, soos in Hoofstuk V ontwikkel, aan.

Met die aanstelling van 'n Komitee van Onderzoek na die Inkomstebelastingwet in 1949, onder leiding van Mnr. R. Steyn het ons die hoop gekoester dat hierdie belangrike probleem ook die aandag sou geniet alhoewel dit nie spesifiek in die opdrag van die komitee uitgespreek is nie. Ons hoop is dan ook nie verydelnie, want in die tweede en finale verslag van die komitee is hierdie saak behandel, t.w. in Hoofstuk 10, getiteld : „Die uitwerking van Inflasie op die berekening van belasbare inkomste“.

Die komitee het onder meer ook die aanbevelings van die Tucker-komitee (Engeland) en die Nieu-Seelandse komitee in dié verband ondersoek, en alhoewel albei hierdie komitees gekant was teen die wysiging van die winsberekeningstelsel, om veranderinge van geldwaardes te neutraliseer, het die Steyn-komitee tog 'n gunstige aanbeveling gedoen. Voordat ons hierdie aanbeveling kortliks bespreek, kan ons net opmerk dat die hoofbeswaar van die Tucker-komitee teen so 'n aansuiwering daarin bestaan het dat hulle beweer het dat so 'n stelsel alleen tot diskriminasie teenoor die nie-bedryfsbelastingbetalers sou lei. Hierdie beswaar moet myns insiens as foutief verwerp word, want die komitee het die feit dat die bedryfsbelastingbetalers gewoonlik strawwer onder veranderinge in geldwaardes deurloop, heeltemal verontagsaam. Eintlik is die doel van so 'n aansuiwering nie om een groep op 'n kunsmatige wyse meer te bevoordeel as 'n ander groep nie, maar om die diskriminasie wat op 'n natuurlike wyse teenoor 'n besondere groep ontwikkel het te neutraliseer.

Om terug te keer tot die aanbevelings van die Steyn-komitee : Die komitee het die Lifo-metode vir die berekening van voorraadkoste aanbeveel, en 'n variasie van die sg. revalorisasie-metode is aanbeveel vir die berekening van waardevermindering. Soos uit hulle argumente blyk (p. 28), berus hierdie stelsel in hulle geval op 'n herwaardering van goedere teen vervangingswaarde. Alhoewel ons die poging om 'n groot fout te probeer verbeter as prysenswaardig beskou, stem ons natuurlik nie met hulle spesifieke aanbevelings saam nie, omdat ons van mening is (vgl. Hoofstuk VI) dat vervangingswaarde geen herwaarderingsgrondslag kan bied nie.

Toe daar in Nov. 1953 'n Parlementêre kommissie onder voorsitterskap van dr. N. Diedericks benoem is om hierdie komiteeverslae te ondersoek en 'n aanbeveling aan die Parlement te maak, het die belangstelling nogeens gestyg, maar die aanbeveling het as groot teleurstellende skok gekom. Nie alleen het hierdie kommissie hom teen die besondere revalorisasie-metode van die Steyn-kommissie uitgespreek nie maar hy het in 'n growwe inkonsekvensie verval deur terselfdertyd die Lifo beginsel te aanvaar<sup>1</sup> terwyl albei die metodes eintlik maar dieselfde doel dien. Wat egter seker die grootste skok vir die ekonoom in hierdie hele verslag was, is die volgende : „Die hele aanbevole stelsel vir vervangingstoelaes word in beginsel verwerp. Ons beskou dit as 'n onnodige ingewikkelde stel bepalinge ter dekking van wat op sy

1.  
1  
Eerste en Finale Verslag van die Inkomstebelasting-  
kommissie, 1953, U.G. 11/1954, p. 37.

beste 'n teoretiese moontlikheid is"<sup>2</sup>. Geen verantwoordelike persoon wat maar die geringste insig in die ekonomiese lewe het, kon ooit hierdie mening kwyt raak nie.

Met hierdie kort bespreking van die implikasies van die huidige "wins"-begrip, en met inagneming van ons aanbevelings, wil ons volstaan. Dit behoort hieruit nog meer as ooit duidelik te wees dat dit nou die tyd is om te begin met 'n aansuiwering van die "wins"-begrip.

- 
2. Eerste en Finale Verslag van die Inkomstebelasting-  
kommissie, 1953, U.G. 11/1954, p. 36, deur my  
onderstreep.

---

-----ooOoo-----

B R O N N E L Y S :

- Abramovitz, M. : Price Theory for a changing economy, New York, 1939.
- Accounting Journal,  
(Editorial) : "Accounting Dynamics", The Accounting Journal, (England and Wales), vol. XLVI, 1954, p 148 en p. 294.
- \_\_\_\_\_ : "Accounting for changing price levels: Recent British views", The Accounting Journal, (E. & W.), vol. XLVI, 1954, p. 241.
- \_\_\_\_\_ : "Accounting implications of changing money values", The Accounting Journal, (E. & W.), vol. XLVI, 1954, p. 50.
- \_\_\_\_\_ : "Accounting in relation to changes in the purchasing power of money", The Accounting Journal, (E. & W.), vol. XLVI, 1954, p. 59.
- \_\_\_\_\_ : "Notes on the valuation of stock for income tax purposes", The Accounting Journal, (E. & W.), vol. XLVI, 1954, pp. 57 - 58.
- Adams, W. : "Accounting practices and the business cycle", Journal of Business of the University of Chicago, vol. 22, April 1949, pp. 119 - 133.
- Adamson, A.V. : The valuation of company shares and businesses, Sydney, 1948; bespreking hiervan in The Chartered Accountant in Australia, vol. XXV, Nr. 6, asook in The Accounting Journal, (New Zealand), vol. 33, November 1954.
- Airey, C.R. : "Accounting and price changes", The Australian Accountant, vol. 24, Oktober 1954, pp. 23 - 24.
- Albrecht, A.R. : "Dividends and earnings of profits", Tax Law Review, vol. 7i, Januarie 1952, pp. 157 - 230.
- Alexander, S.S. : "Mr. Harrod's dynamic model", Economic Journal, vol. LX, 1950.
- Alfordi, L.P. &  
Bangs, J.R., (Edits): Production handbook, New York, 1945.
- Allen, A.S. : "Taxation and corporate capital", Accountancy, Junie 1950.

- American Accounting Association, The : „Price level changes and financial statements", Journal of Accountancy, vol. 90, Oktober 1951.
- American Economic Association, The : A Survey of contemporary economics, (Edited by Howard S. Ellis), Philadelphia, 1949.
- \_\_\_\_\_ : Readings in Price Theory, London, 1953.
- \_\_\_\_\_ : Readings in the theory of income distribution, Philadelphia, 1946.
- American Institute of Accountants, The: Accounting trends and techniques, New York, 1951.
- Andrew, T. : Property, profits and people, New York, 1954.
- Andrews, P.W.S. : „A Reconstruction of the theory of the individual Business", Oxford Economic Papers, vol. 1, 1949.
- Angell, Norman : The story of Money, London, 1930.
- Ashley, W.J. : „The Statistical measurement of profit", Economic Journal, vol. XX, 1910, pp. 530 - 550.
- Association of certified and corporate accountants, The : Accounting for inflation; a study of techniques under conditions of changing price levels, London, 1952.
- \_\_\_\_\_ : „Memorandum submitted to the Royal Commission on the Taxation of Income and profit", Accountants Journal, Julie 1951.
- Babcock, F.M. : Real estate valuation; a statement of the appraisal problem and a discussion of the principles involved in the development of valuation methods, Ann Arbor, 1932.
- Bach, G.L. : Economics: An Introduction to Analysis and Policy, New York, 1954.
- Bailey, G.D. : „Economic restrictions on earnings, determined under present accounting conventions", Journal of Accountancy, vol. 87, Jan. 1948, pp. 77 - 80.

- Bain, J.S. : Pricing, distribution and employment. Economics of an Enterprise system, New York, 1948.
- Bakker, O. : Bedrijfshuishoudkunde, deel III, „Balansleer“, tweede druk, Purmerend, 1948.
- Barna, T. : Profits during and after the war, New York, 1945.
- \_\_\_\_\_ : „Valuation of stocks and the national income“, Economica, vol. IX. 1942, pp. 127 - 51.
- Barton, A.E. : „Are current profits always available for dividend?“, Chartered Accountant in Australia, vol. 17, September 1946, pp. 127 -151.
- Baumol, W.J. : „Formalisation of Mr. Harrod's model“, Economic Journal, vol. LIX, 1949.
- \_\_\_\_\_ : „Yet another note on the Harrod-Domar Model“, Economic Journal, vol. LXII, 1952.
- Baxter, W.T. : „Accounting for inflation: Viewpoints of the Economist and the Accountant“, The Cost Accountant, Oktober 1950, pp. 162 - 171.
- \_\_\_\_\_ : „Accounting Recommendations: A Reply“, The Accounting Journal, (E. & W.), vol. XLIV, 1954.
- \_\_\_\_\_ : „Inflation and accounting profits“, Westminster Bank Review, Mei 1952, pp. 1 - 8.
- \_\_\_\_\_ : Studies in Accounting, London, 1950.
- \_\_\_\_\_ : „The Accountants contribution to the Trade Cycle“, Economica, vol. XXII, Mei 1955, pp. 99 - 112.
- Beddy, J.P. : Profits; Theoretical and Practical aspects, Dublin, 1940.
- Bedford, N.M. : „Critical Analysis of Accounting Concepts of Income“, The Journal of Accountancy, vol. 89, 1950.
- Bell, A.L. : „Fixed Assets and Current Costs“, The Accounting Review, vol. XXVIII, Januarie 1953.

- Bell, S.A. : „Profitability should be measured before, not after, corporate income taxes“, Journal of Accountancy, vol. 94, November 1952.
- Bell, L.F. : A History of Economic Thought, New York, 1953.
- Bell, W. : Cost and Financial Accounts and their reconciliation, London, 1947.
- Bernstein, P.L. : „Profit theory - where do we go from here?“, Quarterly Journal of Economics, vol. LXVII, Augustus 1953, pp. 407 - 422.
- Beyen, J.W. : Money in a maelstrom, London, 1951.
- Bibby, J.P. : Plea for some reform in the conventional methods of computing profits, Liverpool, 1950.
- Bigg, W.W. : Cost Accounts, 6de druk, London, 1951.
- Bird, Roland : „The use of public accounts, IV. The viewpoint of an Economist“, The Accountant, Februarie 1951.
- Bliss, C.A. : „Reality of inventory profits“, Harvard University Business Review, vol. 26, September 1948, pp. 527 - 542.
- Blodgett, R.H. : Principles of Economics, New York, 1951.
- Blough, C.G. : „Accounting for 'unrealized profit' on installment sale of real estate“, Journal of Accountancy, vol. 94, September 1952.
- \_\_\_\_\_ : „Corporate profits in 1946, (comments on accounting procedures)“, Journal of Accountancy, vol. 83, Februarie 1947.
- Böhm-Bawerk, E. von: Capital and Interest; a critical history of economic theory, vertaal deur W. Smart, New York, 1932.
- \_\_\_\_\_ : The Positive Theory of Capital, New York, 1930.
- \_\_\_\_\_ : „The Positive Theory of Capital and its Critics, III“, Quarterly Journal of Economics, vol. X, Januarie 1896.

- Boulding, K.E. : A Reconstruction of Economics, New York, 1950.
- \_\_\_\_\_ : Economic Analysis, Harsiene uitgawe, New York, 1948.
- \_\_\_\_\_ : "The Theory of the Firm in the last ten years", American Economic Review, vol. XXXI, 1942.
- Bowen, E.R. : Prices, pay and profits, the solution of the profit problem, New York, 1948.
- Bowers, R. : "Business profit and price level", The Journal of Accountancy, vol. 89, 1950.
- Bradcock, L.A. : "Accounting profits and taxable income", The Australian Accountant, vol. 19, Januarie 1949, pp. 6 - 24.
- Bray, F.S. : "Accounting principles", Accounting Research, vol. I, November 1948.
- \_\_\_\_\_ : "An Accountants comments on the subjective theory of value and accounting cost", Economica, vol. XIII, 1946, pp. 295 - 299.
- \_\_\_\_\_ : "An Accounting progression", Accounting Research, vol 4, April 1953, pp. 133 - 143.
- \_\_\_\_\_ : Disign of Accounts, London, 1949.
- \_\_\_\_\_ : "Measurement of Profit", Accountancy, vol. 117, Julie 1947, pp. 21 - 22 en pp. 36 - 38.
- \_\_\_\_\_ : The Measurement of Profit, London, 1949.
- \_\_\_\_\_ : "The nature of income and capital". Accounting Research, vol. 1, Nov. 1948.
- \_\_\_\_\_ : "The New Accounting", The Accountant, September 1948, pp. 209 - 210.
- \_\_\_\_\_ : Social Accounts and the Business Enterprise Sector of the National Economy, Cambridge, 1950.
- Break, G.F. : "Capital Maintenance and the Concept of Income", Journal of Political Economy, vol. LXII, Februarie 1954.

- Briscoe, H.A. : „A Theory of profit is unnecessary", The Accountant, Julie 1951.
- \_\_\_\_\_ : „Case for orthodox profits; an inquiry into the business men's bargain with the community", The Accountant, vol. 125, pp. 3 - 7.
- Broad, S.J. : „The impact of rising prices upon Accounting procedures", The Journal of Accountancy, Julie 1948.
- Brown, E.C. : Effects of taxation: Depreciation adjustments for price changes, Boston, 1952.
- Bruce, C.M.F. : „Some comments on the current state of price theory", Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie, vol. 21, Desember 1953, pp. 327 - 341.
- Brundage, P.F. (ed.): Changing Concepts of Business Income, New York, 1952.
- Bureau voor fiscale en economische documentatie, : Winst en verliest; het winstbegrip nu en straks, Amsterdam, 1953.
- Burns, A.E. : Modern Economics, New York, 1950.
- Butters, J.K. & Lintner, John : Effect of federal taxes on growing Enterprises, Boston, 1945,
- Bye, R.T. : Principles of Economics: A Re-statement, New York, 1947.
- Byrd, K.F. : „Measurement of profit for executive decisions", Cost and Management, (Canada), vol. 26, September 1952, pp. 283 - 97.
- Cairnes, J.E. : Some leading Principles of Political Economy,
- Callaby, F.A. : „Simplification and standardisation to reduce cost and stock inventories", The Accounting Journal, (E. & W.), vol. XLIV, 1954.
- Campbell, A. : „The use of Break-even points in policy decisions", Cost and Management, vol. XXVII, Desember 1954.

- Canadian Chartered Accountant, (Edit).: "Assesment of 'factory profits'", Canadian Chartered Accountant, vol. 44, Januarie 1944, pp. 47 - 53.
- Cannan, E. : A History of the theories of Production and Distribution, 3de druk, London, 1924.
- Canning, J.B. : The Economics of Accounting; a critical analysis of accounting theory, New York, 1929.
- Carson, A.B. : "Investment-recovery - first concept of Taxable profit", The Accounting Review, vol. 26, Oktober 1951, pp. 456 - 67.
- Carter, R.N. : Advanced Accounts, (South African Edition), derde druk, London, 1947.
- Carver, T.N. : The Distribution of Wealth, New York, 1904.
- \_\_\_\_\_ : "The Theory of Profit", Quarterly Journal of Economics, vol. XVI, Mei 1901.
- Chamberlin, E.H. : "Monopolistic or Imperfect Competition?", Quarterly Journal of Economics, vol. LI, Augustus 1937.
- \_\_\_\_\_ (Ed.) : Monopoly and Competition and their Regulation: Papers and Proceedings held by the International Economic Association, London, 1954.
- \_\_\_\_\_ : The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge, 1933.
- Chambers, S.P. : "Taxation and the supply of capital for industry", Lloyds Bank Review, Januarie 1949.
- Chapman, S. : "The profit motive and the economic incentive", Economic Journal, vol. LVI, 1946.
- Clark, J.B. : "Insurance and Business Profit", Quarterly Journal of Economics, vol. VII, Oktober 1892.
- \_\_\_\_\_ : Essentials of Economic Theory, New York, 1907.
- \_\_\_\_\_ : The Distribution of Wealth, New York, 1899.

- Clark, J.M. : Strategic factors in business cycles, New York, 1949.
- \_\_\_\_\_ : Studies in the economics of overhead costs, Chicago, 1950.
- Cless, G.H. : Tests for truth: truth vs. myths about profits,
- Coan, N.A. : "Paradoxes in applying profit planning doctrines", N.A.C.A. Bulletin, vol. 32, June 1951, pp. 1179 - 92.
- Cocke, H. : A Summary of the principal legal decisions Affecting Auditors, London, 1946.
- Cockfeild, F.A. : "The distribution of income", Economica, vol. XIV, 1947, pp. 254 - 283.
- Collins, Edward : "Excess profits tax: war profits or high profits?", Tax Review, vol. 11, September 1950, pp. 33 - 36.
- Committee on the Taxation of Trading profit : Report, Cmd. 8189, London, 1951.
- Controller, Editorial : "Claims on Profits", The Controller, vol. 16, Maart 1948, pp. 181 - 182.
- Cooper, W.W. : "The theorie of the Firm: Some suggestions for revision", The American Economic Review, vol. XXXIX, 1949.
- Copland, D.B. & Clark, R.M. : Profits and price control, Melbourne, 1941.
- Coyle, M.E. : Profits, prices and products; statement and discussion before sub-com. of the Joint Com. on the economic report, Washington, 1948.
- Davenport, H.J. : "Wage Theory and Theories", Quarterly Journal of Economics, vol. XXXV, Februarie 1919.
- Davidson, S. : "Depreciation and Profit determination", Accounting Review, vol. 25, Januarie 1950, pp. 45 - 47.

- Davis, J.B. : Inflation: Its treatment in accounts, Washington, 1952.  
Bespreking hiervan in The Accounting Journal, (E.& W.), vol. XLVI, 1954.
- Davis, R.M. : „The current state of the Profit Theory“, The American Economic Review, vol. XLII, Junie 1952, pp. 254 - 264.
- Dean, J. : „Cost structures of Enterprises and Break-even Charts“, American Economic Review, vol. XXXVIII, Mei 1948, pp. 153 - 164.
- \_\_\_\_\_ : „Measurement of Profits for Executive decisions“, Accounting Review, vol. 26, April 1951, pp. 185 - 196.
- \_\_\_\_\_ : Managerial Economics, New York, 1951.
- Dearle, N.B. : Economics: an introduction for the student and for everyman, London, 1939.
- De Bruyn, P.M. : „De invloed van het prijsniveau op de Balanswaardering“, Maandschrift Economie, Jaargang 18, Maart 1953,
- De Groot, B.M. : Algemene beginselen der accountancy; de administratieve organisatie, Utrecht, 1950.
- De Gruyter, G.J.M. : Winstproblemen, Rotterdam, 1930.
- Dein, R.C. : „Price-level Adjustments: Fetish in Accounting“, Accounting Review, vol. 30, Januarie 1955, pp. 3 - 24.
- De Jong, F.J. : Het Systeem van de Marktvormen, Leiden, 1951.
- De Paula, F.R.M. : Developements in Accounting, London, 1948.
- \_\_\_\_\_ : „The Effect of rising Price Levels upon the capital requirements of a business“, The Accountant, Junie 1948.
- \_\_\_\_\_ : Principles of Auditing, London, 1951.
- De Roy, Jac. : Enige grondslagen voor de balans der onderneming, Rotterdam, 1947.
- De Vries, J.W. : Het beheersen van de capaciteitskosten, Leiden, 1954.

- Dewing, A.S. : The Financial policy of corporations, derde druk, New York, 1934.
- Dicksee, L.R. : Advanced Accounting, 7de druk, London, 1926.
- : Depreciation, reserves and reserve funds, 5de druk, London, 1926.
- Diedericks, N.J. (voorsitter) : Eerste en finale verslag van die Inkomstebelastingkommissie, 1953, U.G. 11/1954.
- Diepenhorst, A.I. : Het element der onzekerheid in de bedrijfseconomische problematiek, Amsterdam, 1951.
- Diepenhorst, P.A. : Leerboek van de Economie, II, Theorie der Economie, Zutphen, 1935.
- Dixon, R.L. : "Cost Concepts; special problems and definitions", The Accounting Review, Januarie 1948, pp. 40- 41.
- Dobb, M. : Capitalist Enterprise and Social Progress, London, 1926.
- Dohr, J.L. : "Depreciation and the price level", The Accounting Review, April 1948.
- Downes, H.F. : "What is cost?", Australian Accountant, vol. 18, Februarie 1948, pp. 38 - 45.
- Edey, H.C. : "A Note on reserves, provisions and profits", Accounting Research, vol. 2, April 1951, pp. 133 - 143.
- : "Measurement of real income", The Accountant, Januarie 1949.
- Edie, L.D. : Economics; principles and problems, New York, 1948.
- Edgeworth, : Papers relating to Political Economy, vol. I,
- Edwards, R.S. : "The nature and measurement of income", The Accountant, Julie tot Oktober, 1938.
- Ellis, C.A. : "Stock values and financial results", Accountancy, Julie en Augustus 1948.
- Ellis, P. W. : "Profits, Wages and full employment policy", Oregon Business Review, vol. 6, Julie 1947, pp. 1 - 8.

- Emmet, E. & Barlow, T.B. : Principles of South African Company Law, Kaapstad, 1952.
- Engelmann, K. : "How to deal with inflated profits; LIFO compared with other inventory valuation methods", Journal of Accountancy, vol. 85, Maart 1948, pp. 218 - 223.
- Engle, N.H. : "Wages, prices and profits", Journal of Business of the University of Chicago, vol. 20, Julie 1947, pp. 121 - 130.
- English, J. : "Another view on orthodox profits", The Accountant, vol. 125, Augustus 1951, pp. 100 - 103.
- Federation of British Industries : The Effects of Inflation on industrial capital resources, London, 1951.
- Felner, W. : Competition among the few: Oligopoly and similar market structures, New York, 1949.
- Finn, H.P. : "Some reflections on industrial profits", The Accountant, vol. 125, Desember 1951.
- Flux, A.W. : Economic Principles, an Introductory study, New York, 1904.
- Fordon, J.V. : "Profit variations", The Journal of Accountancy, vol. 89, 1950.
- Foreman, : "A division among theorists in their analysis of profits", Quarterly Journal of Economics, vol. XXXV, November 1919.
- Forge, F.W. : "British industrial profits", Accountancy, vol. 55, Augustus 1944, pp. 217 - 219.
- Foster, W.T. & Catchings, W. : Profits, Boston, 1925.
- Foulke, R.A. : "Accounting in a troubled economic world", The American Journal of Economics and Sociology, vol. 13, Oktober 1953, pp. 15 - 24.
- \_\_\_\_\_ : "Relativity of net profits", Dun's Review, vol. 57, Januarie en Februarie 1949.
- \_\_\_\_\_ : Study of the theory of corporate net profits, New York, 1949.

- Freeman, E.I. : "Why profit figures are misleading", Controller, vol. 19, Desember 1951, pp. 564 - 578.
- Fritzgerald, A.A. : "Accounting and price level changes", The Australian Accountant, April 1940.
- \_\_\_\_\_ : Analysis and Interpretation of Financial and Operating Statements, Sydney, 1949.
- Galbraith, J.K. : A theory of price control, Cambridge, 1952; met 'n bespreking hiervan in The Canadian Journal of Economics and Political Sceince, vol. XX, Februarie 1954.
- Gardner, F.V. : "Break-even point control for higher profits", Harvard Business Review, vol. 32, Nr. 5, pp. 123 - 132.
- \_\_\_\_\_ : Variable budget control, New York, 1940.
- Garver, F.B. & Hansen, A.H. : Principles of Economics, Boston, 1937.
- Gemmill, G. & Balsey, H.L. : Principles of Economics, New York, 1953.
- Gide, C. & Rist, C. : History of Economic Doctrines, London, 1917.
- Gillespie, C. : Accounting procedure for standard costs; a volume of complete accounting course, New York, 1935.
- Gilman, Stephen : Accounting concept of profit, New York, 1945.
- Gleason, C.H. : "Organized profit improvement program", N.A.C.A. Bulletin, vol. 32, section 1, Oktober 1950, pp. 123 - 131.
- Goa, C.J. : Effect of inventory methods on calculation of profits and income taxes, Illinois, 1943.
- Goedhart, C. : "Monetair evenwicht in een dynamische volkshuishouding", De Economist, Jaargang 103, 1955.
- Goldberg, Louis : "Distinction between 'profit' and 'income'", Accounting Research, (Eng.), vol. 3, April 1952.

- Gole, V.L. : "Depreciation and profit distortion", Federal Accountant, vol. 31, Janu-  
arie 1949, pp. 6 - 11.
- \_\_\_\_\_ : "Stabilized Accounting. Is it a  
solution to price level problems?",  
The Australian Accountant, vol. 24,  
Augustus 1954, pp. 309 - 314.
- Goliger, Josef : "Fixed charges and profit",  
Accounting Review, vol. 25, Oktober  
1950, pp. 412 - 416.
- Goodman, M. : "Earnings or Profits", News Bullitin  
of the Maxxachusetts Society of Cer-  
tified Public Accountants, Oktober  
1950, pp. 6 - 10.
- Gordon, M.J. : "Depreciation allowances, replace-  
ment requirements and growth", The  
American Economic Review, September  
1953.
- Gordon, R.A. : "Enterprise, Profits and the mo-  
dern corporation", opgeneem in Read-  
ings in the Theory of Income Distri-  
bution, London, 1950.
- Goudriaan, J. : Economie in zestien bladzijde,  
Amsterdam, 1952.
- Grady, P. : "Standards of disclosure for chan-  
ging price levels", The Journal of  
Accountancy, November 1952, pp.  
565 - 569.
- Graham, W.J. : "The effect of changing price levels  
upon the determination, reporting  
and interpretation of Income",  
The Accounting Review, vol. 24,  
Januarie 1949.
- Grant, E.L. &  
Norton, P.T. : Depreciation, New York, 1949.
- Grayson, J.D. : "Controller's function in prede-  
termining profit through fore-  
casting", Journal of Accountancy,  
vol. 90, September 1950, pp. 216  
- 219.
- Greer, H.C. : "Depreciation and the price level",  
The Accounting Review, vol. 23,  
April 1948.
- Gregory, G.H. : Accounting control by use of  
standard costs, Sydney, 1948.
- Haberler, G. von : Prosperity and depression, a  
theoretical analysis of cyclical  
movements, Geneva, 1937.

- Hadley, A.T. : Economics; an account of the relations between private property and Public Welfare, New York, 1896.
- Hahn, F.H. : "A note on profits and uncertainty", Economica, vol. XIV, 1947, pp. 211 - 225.
- Hale, H.E. : "What is depreciation?", Railway Age, 16 Februarie 1949.
- Hammond, J. : "Notes on the calculation of business profits during the present inflationary period in France", Accounting Research, vol. 3, Oktober 1952, pp. 346 - 352.
- Hamovitch, W. : "The role of increasing labor costs and declining profit margins in recession 1937 - 1938", Economic Journal, vol. LXI, 1951.
- Haney, L.H. : History of Economic Thought, New York, 1939.
- Hanner, P.V.A. : "Accounting and taxation in Sweden in relation to the problem of inflationary profits", Accounting Research, vol. 1, Januarie 1950, pp. 257 - 265.
- Hanson, A.W. : Auditing Theory and its Application, New York, 1942.
- Hanson, J.L. : A Textbook of Economics, London, 1953.
- Hardy, C.O. : Risk and Riskbearing, Chicago, 1931.
- Harle, G.P. : Industrial costing, Sydney, 1952.
- Harris, J.E. : "Some Thoughts on Valuation", The Accounting Journal, vol. XLIV, 1954.
- Harrod, R.F. : "An Essay in Dynamic Theory", Economic Journal, vol. XLIX, 1939.
- \_\_\_\_\_ : Economic Essays, London, 1952.
- \_\_\_\_\_ : Towards a dynamic economics, London, 1948.
- Hart, A.G. : "Risk, Uncertainty and the unprofitability of compounding probabilities", Studies in Mathematical Economics and Econometrics, Chicago, 1942.

- Hasholl, John : „Illusory phases of corporate profits", Exchange, vol. 9, April 1948.
- Hatfield, H.R. : „An Historical Defence of Book-keeping", The Journal of Accountancy, April 1947.
- \_\_\_\_\_ : „What they say about depreciation", The Accounting Review, Maart 1936.
- Hawley, F.B. : „A Positive Theory of Economics", Quarterly Journal of Economics, vol. XVII, Februarie 1902.
- \_\_\_\_\_ : Enterprise and the Productive Process, New York, 1907.
- \_\_\_\_\_ : „Profits and the Residual Theory", Quarterly Journal of Economics, vol. V, Julie 1890.
- \_\_\_\_\_ : „Reply to the final Objections to the risk theory of Profit", Quarterly Journal of Economics, vol. XVI, 1901.
- \_\_\_\_\_ : „The Fundamental error of 'Kapital und Kapitalzinz'", Quarterly Journal of Economics, vol. VII, April 1892.
- \_\_\_\_\_ : „The controversy about the capital concept", Quarterly Journal of Economics, vol. 1, Mei 1886.
- \_\_\_\_\_ : „The Risk Theory of Profit", Quarterly Journal of Economics, vol. VIII, Julie 1893.
- Hawtrey, R.G. : „Mr. Harrod's Essay in Dynamic Theory", Economic Journal, vol. XLIX, 1939.
- \_\_\_\_\_ : „The nature of profit", Economic Journal, vol. LXI, 1951, pp. 489 - 504.
- Hayek, F.A. von : „Maintaining capital intact: A reply to Pigou", Economica, vol. VIII, 1941.
- \_\_\_\_\_ : Profits, interest and investment; and other essays in the theory of industrial fluctuations, London, 1950.
- \_\_\_\_\_ : The Pure Theory of Capital, London, 1941.

- Haynes, J. : „Risk as an Economic factor“, Quarterly Journal of Economics, vol. IX, 1895.
- Heaton, J.S. : „Taxation and Profit measurement“, Accountants' Magazine, (Scotland), vol. 53, Augustus 1949, pp. 248 - 253.
- Heffner, J.E. : „Dilemma about profits - adjusting the statements to base year %“, N.A.C.A. Bulletin, vol. 30, 1949.
- Hennipman, P. : Economisch motief en Economisch Principe, Amsterdam, 1945.
- Henry, J.A. : „The problem of inflation“, Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie, vol. 20, 1952.
- Hicks, J.R. : „Maintaining capital intact; a further suggestion“, Economica, vol. IX, Mei 1942.
- \_\_\_\_\_ : „Mr. Harrod's Dynamic Theory“, Economica, vol. XVI, 1949.
- \_\_\_\_\_ : „The Process of Imperfect Competition“, Oxford Economic Papers, vol. 6, Februarie 1954.
- \_\_\_\_\_ : The Problems of Budgetary reform, Oxford, 1948.
- \_\_\_\_\_ : „The theory of Uncertainty and Profit“, Economica, vol. XI, 1931.
- \_\_\_\_\_ : Value and Capital, 2de uitgawe, Oxford, 1950.
- Holt, W.B. : „The distribution of unrealised profits; a study in company law“, The Accountant, (Eng.), vol. 123, Desember 1950.
- Horwood, O.P.F. : „Some economic repercussions of depreciation policy“, Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie, vol. 20, 1952.
- Hoskins, G.O. : „A quarterly profits index“, Economic Journal, vol. XLIX, 1939.
- Howitt, H.G. (Pres.): The Sixth International Congress on Accounting, London, 1952.
- Hultgren, Thor : „Costs and Profits in changing times“, Dun's Review, vol. 58, Augustus 1950.

- Hutchinson, T.W. : A Review of Economic Doctrines, 1870 to 1929, Oxford, 1953.
- Hutt, W.H. : „The notion of money of constant value", Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie, vol. 21, 1953.
- Incorporated Accountants' research comitee. : „Measurement of profit: The approach of the accountant and the approach of the economist contrasted", Accountancy, vol. 57, November 1945.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales : Development in cost accounting, London, 1949.
- \_\_\_\_\_ : Recommendations on Accounting Principles, London, 1944 & 1949.
- \_\_\_\_\_ : „Some notes on the treatment of Profits Tax in Accounts", The Accounting Journal, (E. & W.), vol. XLVI, 1954.
- Institute of Cost and Works Accountants : An Introduction to budgetary control, standard costing, material control and production control, London, 1950.
- \_\_\_\_\_ : The Accountancy of Changing Price Levels, London, 1952.
- \_\_\_\_\_ : The presentation of information to Management, London, 1950.
- \_\_\_\_\_ : The Problem of selling and distribution cost accounting, London 1940.
- \_\_\_\_\_ : Uniform cost accounting and the principles of cost ascertainment, London, 1947.
- International Monetary Fund : „Inflation and Payments", The Accounting Journal (New Zealand), vol. 33, Januarie 1955.
- Ireland, K.S. : „Planning, profits, and people", Cost and Management, vol. 25, April 1951.
- Irish, R.A. : Auditing theory and practice, Sydney 1948.

- Jacoby, N.H. : „Some trends in the presentation of business profits", opgeneem in Accounting and tax problems in the fifties, New York, 1950.
- Jaeger, J. : „'Earnings and Profits' in federal income taxation", Controller, vol. 20, Februarie 1952.
- James, C.L. : Economics; basic problems and analysis, New York, 1951.
- Jeal, E.F. : „Profit management and the trade cycle", Canadian Chartered Accountant, vol. 53, Julie 1948.
- Jevons, W.S. : The Theory of Political Economy, 4 de druk, London, 1931.
- Johnston, J.A. : „A note on Prof. Bouldings Macroeconomic theory of distribution", Economic Journal, vol. LXII, 1952.
- Johnstone, J.C. : „Taxes leave profits no margin for price reductions", Auditor, (Eng.), vol. 4, Julie 1949.
- Jolly, C.R. : „Shrinking margins of profit - a challenge to the industrial accountant", Cost and Management, (Canada), vol. 26, Julie - Augustus 1952.
- Jones, Frank H. : Guide to company balance sheets and profit and loss accounts, Cambridge, 1951.
- \_\_\_\_\_ : The modern structure of company accounts, Stanmore, 1949.
- \_\_\_\_\_ : „What are Profits?", The Accountants Journal, September 1949.
- Jones, R.C. : „Effect of inflation on capital and profits; the record of nine steel companies", Journal of Accountancy, vol. 87, Januarie 1949.
- Kalecki, M. : „A theory of profits", Economic Journal, vol. LII, April 1942.
- \_\_\_\_\_ : Essays in the theory of Economic fluctuations, New York, 1939.
- \_\_\_\_\_ : „Mr. Whitman on the concept 'Degree of monopoly' - a comment", Economic Journal, vol. LII, 1942.
- \_\_\_\_\_ : Studies in Economic Dynamics, New York, 1944.

- Kalecki, M. : Theory of economic dynamics, an essay on cyclical and longrun changes in capitalist economy, London, 1954.
- Kaldor, N. : "The Equilibrium of the Firm", Economic Journal, Maart 1934.
- Kearsy, H.E. : Standard costs; scientific method in the development and use of cost standards, 2de druk, London, 1947.
- Keeling, R.F. : Economic view of cost and profit determination, Chicago, 1949.
- Keirstead, B.S. : An Essay in the theory of Profits and Income Distribution, New York, 1953.
- \_\_\_\_\_ : Essentials of Price Theory, Toronto, 1942.
- \_\_\_\_\_ : The Theory of Economic Change, Toronto, 1948.
- Journal of Accountancy, (Editorial) : "Accounting for Profits", Journal of Accountancy, vol. 87, April 1949.
- \_\_\_\_\_ : "Cost and profit control in war mobilization", Journal of Accountancy, September 1950.
- \_\_\_\_\_ : "Hostility to Profits", Journal of Accountancy, vol. 92, Oktober 1951.
- \_\_\_\_\_ : "New concept of Profit", Journal of Accountancy, vol. 93, Maart 1952.
- \_\_\_\_\_ : "Operating profit and deductions for expenses", Journal of Accountancy, vol. 79, Januarie 1945.
- \_\_\_\_\_ : "Profit and free enterprise", Journal of Accountancy, vol. 83, April 1947.
- \_\_\_\_\_ : "Profits and replacements of Fixed assets", Journal of Accountancy, vol. 91, April 1951.
- \_\_\_\_\_ : "Public interest in profits in relation to wages and prices", Journal of Accountancy, vol. 84, November 1947.

- Journal of Accountancy, (Editorial) : "Social profits", Journal of Accountancy, vol. 87, Februarie 1949.
- \_\_\_\_\_ : "Wages and Profits", Journal of Accountancy, vol. 80, Augustus 1945.
- \_\_\_\_\_ : "What are profits?", Journal of Accountancy, vol. 86, September 1948.
- \_\_\_\_\_ : "What is profit?", Journal of Accountancy, vol. 82, November 1946 en vol. 90, Oktober 1950.
- Kennerly, J. : "Revaluation of fixed assets in France", The Accountant, Desember 1948.
- Kennet, Leo : "Inflation and Depreciation: A case for reform", The Accountant's Journal, Oktober 1948.
- \_\_\_\_\_ : "Inflation and depreciation, a summary", The Accountant's Journal, Januarie 1949.
- \_\_\_\_\_ : "The valuation of commercial assets", The Accountant's Journal, September 1951.
- Kester, R.B. : Advanced Accounting, New York, 1946.
- \_\_\_\_\_ : Principles of Accounting with Practice problems, 4de druk, New York, 1937.
- Keynes, J.M. : A Treatise on Money, London, 1930.
- \_\_\_\_\_ : The General Theory of Employment, Interest and Money, New York, 1936.
- Kirkaldy, A.W. : Wealth, its production and distribution, New York, 1920.
- Kleerekoper, S. : Bedrijfseconomie,
- Kleinhans, H.I. : "Break-even point for control of profits", Balance Sheet, vol. 17, Mei 1949.
- Knight, B.W. : Economic Principles in Practice, New York, 1942.
- Knight, B.W. & Hines, L.G. : Economics; an introductory analysis of the level, composition, and distribution of economic income, New York, 1952.

- Knicht, F.H. : „Professor Hayek and the Theory of investment“, The Economic Journal, vol. XLV, Maart 1935.
- \_\_\_\_\_ : „Profit“, Encyclopaedia of the Social Sciences, vol. XII, 1934, herdruk in Readings in the Theory of Income Distribution, London, 1950.
- \_\_\_\_\_ : „Profit and Entrepreneurial Functions“, The Journal of Economic History, (Supplement) 1942.
- \_\_\_\_\_ : Risk, Uncertainty and Profit, Cambridge, 1948-uitgawe.
- Knol, H.S.M. : De Philosophie der Accountancy, 's Gravenhage, 1951.
- Knowlton, D. : „What are profits?“, Dun's Review, November 1952.
- Kohler, E.L. : „Depreciation and the price level“, The Accounting Review, April 1948.
- Kühne, Otto : „Zur ökonomischen Behandlung wirtschaftlicher Ganzheitsprobleme (dargestellt insbesondere am Verhältnis des Preises zu seinen Kosten- und Gewinnbestandteilen)“, Zeitschrift für Nationalökonomie, Band XIV, 1953.
- Lacey, K. : „Commodity stocks and the trade cycle“ in T.W. Baxter: Studies in Accounting, London, 1950.
- \_\_\_\_\_ : Profit measurement and price changes, London, 1952.
- \_\_\_\_\_ : „Profit measurement and the trade cycle“, Economic Journal, vol. LVII, 1947.
- \_\_\_\_\_ : „Some Implications of the First In, First Out, method of stock valuation“, Economica, vol. XII, Februarie 1945.
- \_\_\_\_\_ : „The Tucker Report and the Technique of adjusting taxable profits“, Economic Journal, vol. LXI, 1951.
- Lang, Th. (Ed.) : Cost Accountants Handbook, New York, 1949.
- Laws, M. : „The difficulty of Imputation“, Economic Journal, Junie 1933.

- Lawson, W.H. : "The Use of Public accounts, IV, an accountant's opinions", The Accountant, April 1951.
- Leake, P.O. : Balance Sheet values: The limitations of industrial accountancy, London, 1947.
- Lerner, A.P. : Essays in economic analysis, London, 1953.
- Lewis, W.A. : Overhead costs, some essays in economic analysis, London, 1951.
- Liefmann, R. : Beteiligungs und finanzierungs-gesellschaften, Jena, 1931.
- Limperg, Th. : "De gevaren van de leer der marginale kostprijs-calculatie", oordruk uit Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, 1950.
- \_\_\_\_\_ : "De Gevolgen van de Deprediatie van de Gulde voor de Berekening van de waarde en Winst in het bedrijf", Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, 1950.
- Little, I.M.D. : "The valuation of the social income", Economica, vol. XVI, 1949.
- Little, L.T. : "Replacement costs: an Economists view", Accounting Research, November 1948.
- \_\_\_\_\_ : "Unsettled Territory", Accounting Research, Januarie 1952.
- Lyon, H. : Risk, Profit and loss, Felsberg, 1943.
- MacBeath, A. : "Depreciating Assets", The Accountant, Augustus 1950.
- \_\_\_\_\_ : Depreciation and Renewal of Assets having fluctuating values, London, 1948.
- Macfarlane, D.W. : Value and Distribution, New York, 1899.
- Machlup, F. : "Competition, Oligopoly and Profit", Economica, vol. IX, 1942.
- \_\_\_\_\_ : "Monopoly and Competition; A Classification", American Economic Review, vol. XXVII, September 1937.

- Machlup, F. : The Economics of Sellers' Competition; model analysis of sellers conduct, Baltimore, 1952.
- \_\_\_\_\_ : The Political Economy of Monopoly; Business Labor and Government Policies, Baltimore, 1952.
- Mackenzie, D.H. : "Contemporary theories of corporate profits reporting", Accounting Review, vol. 24, Oktober 1949.
- Macvane, S.M. : "The Theory of Business Profits", Quarterly Journal of Economics, vol. III, Oktober 1887.
- Makower, H. & Marschak, J. : "Assets, Prices and Monetary theory", Economica, vol. V, 1938.
- Malthus, T.R. : Principles of political economy: considered with a review to their practical application, 2de druk, London. 1951.
- Mangoldt, H. von : Die Lehre von dem Unternehmergeinn, Leipzig, 1855.
- Marchal, J. : "The construction of a new theory of profit", American Economic Review, vol. XLI, September 1951.
- Marschak, J. : "Role of liquidity under complete and incomplete information", American Economic Review, vol. XXXIX, Mei 1949.
- Marshall, A. : Principles of Economics, London, 1870; 7de druk.
- \_\_\_\_\_ : "The Theory of Business Profits", Quarterly Journal of Economics, vol. II, 1887.
- \_\_\_\_\_ : "Wages and Profits", Quarterly Journal of Economics, vol. III, Januarie 1888.
- Marx, K. : Capital, New York, 1946.
- \_\_\_\_\_ : Value, Price and Profit, New York, 1947.
- May, G.O. : "Business Income", The Accountant, September 1950.
- \_\_\_\_\_ : Business Income and Price Levels, New York, 1949.

- May, G.O. : "Distribution of profits", New York Certified Public Accountant, vol. 15, Mei 1945.
- \_\_\_\_\_ : "Profits and High Prices; the Institute's recommendation XII", Accountancy, (Eng.) vol. 120, April 1949.
- \_\_\_\_\_ : "Restudy of the concepts and terminology of business income", New York Certified Public Accountant, vol. 18, Januarie 1948.
- \_\_\_\_\_ : "Should the Lifo principle be considered in depreciation accounting when prices vary widely", The Journal of Accountancy, Desember 1947.
- \_\_\_\_\_ : Twenty five years of Accounting Responsibility, New York, 1936.
- McAlpine, T.S. : "Profit ratio - normal capacity the governing factor", Accountancy, (Eng.) vol. 127, Julie 1952.
- McCulloch, J.R. : Principles of Political Economy, 4de uitgawe,
- McDonald, F.H. : "Your vanishing profits", Dun's Review, vol. 58, Julie 1950.
- McGuire, D.M. : "How profits behave", Systems for modern management, vol. 11, September 1947.
- McNichols, T.J. : "Adjustment of fixed assets to reflect price level changes", The Accounting Review, Januarie 1954.
- McPhail, R.T.M. : "Investigations and reports on Profits", Accountant's Magazine, (Scotland) vol. 54, Julie en Augustus 1950.
- Meij, J.L.(Jr.) : Leerboek der Bedrijfseconomie, 's Gravenhage, 1947.
- Mill, James : Elements of Political Economy, London, 1820.
- Mill, J.S. : Principles of Political Economy, Ashley uitgawe, London, 1936.
- Miller, H.C. : "Accounting and economic business profit", Cost and Management, (Canada), vol. 24, Oktober 1950.
- Millions, P.M. : "Profit planning and budgetary control", Accounting Review, vol 22, Januarie 1947.

- Moon, R.W. : "The theory of replacement cost",  
The Accountant, Oktober 1949.
- 
- \_\_\_\_\_ : "Undistributed profits as a source  
of company finance", Accounting  
Research, vol. 1, Januarie 1950.
- Moonitz, M. &  
Stachling, C.C. : Accounting - an analysis of its  
problems; vol. I: valuation of  
assets and liabilities and the de-  
termination of periodic profit,  
Brooklyn, 1952.
- Moller, G. : "Depreciation Based on Replacement  
value. What would it mean in  
Canada?", Cost and Management,  
vol. XXVIII, Februarie 1954.
- Morgan, J.S. : "Get the padding out of profits",  
Steel, Junie 1950.
- Morgan, T. : Introduction to Economics, New  
York, 1951.
- Morpeth, C.D. : "Are today's profits overstated",  
Accounting Journal, (New Zealand),  
vol. 27, April 1949.
- Mosher, I. : "Wages and Profits", Journal of  
Accountancy, vol. 83, Junie 1947.
- Mudgett, B.D. : Index numbers, New York, 1951.
- Munro, E.W. : "Some aspects of economics as re-  
lated to accounting", Chartered Accoun-  
tant in Australia, vol. 21, Novem-  
ber 1950.
- Murad, A. : "An Uncertainty theory of profit:  
comment", American Economic Review,  
vol. XLI, Maart 1951.
- 
- \_\_\_\_\_ : "Questions for profit theory",  
The American Journal of Economics  
and Sociology, vol. 13, Oktober  
1953.
- National Associa-  
tion of manufactu-  
rers : Profits and Prices, New York, 1950.
- Neff, F.A. : Economic Doctrines, New York, 1950.
- Nelson, B. : "Measurement of Profits", Accountan-  
cy, vol. 56, Julie 1955.
- Nelson, O. : Stone age economists in the atomic  
age, New York, 1954.

- Newman, A.M. : Private profit and extra-budgetary revenue, New York, 1944.
- Nordin, J.A. & Salera, V. : Elementary Economics, New York, 1950.
- Northcliffe, E.B. : "Revaluation of assets in Belgium", The Accountant, April 1949.
- \_\_\_\_\_ : "Revision of Balance sheets in France", The Accountant, Junie 1949.
- Norris, H. : "After the Tucker report", The Banker, Mei 1951.
- \_\_\_\_\_ : "Depreciation allocations in relation to financial capital, real capital and productive capacity", Accounting Research, Julie 1949.
- \_\_\_\_\_ : "Notes on the relationship between Economists and Accountants", Economic Journal, 1944.
- \_\_\_\_\_ : "Proffit: accounting theory and economics", Economica, vol. XII, Augustus 1945; opgeneem in W.T. Baxter: Studies in Accountancy, London, 1950.
- \_\_\_\_\_ : "Profits of this year or last year?", Accounting Research, (Eng.), vol.3, April 1952.
- Nourse, E.G. : The profit motive and maximum profits, New York, 1942.
- Nouwens, A. : "Bedrijfseconomische versus fiscale winst", Maandschrift Economie, Jaargang 18, Augustus/September 1954.
- \_\_\_\_\_ : "Kostprijs en Verkoop prijs", Maandschrift Economie, Jaargang 18, 1954.
- Osborn, R. : "Relative profitability of large, mediumsized and small business", Accounting Review, vol. 25, Oktober 1950.
- Pakenham - Walsh, A.A. : "Fixed assets; Accounting to maintain the productive level of industry", The Accountant, Januarie 1951.
- Palmer, E.B. : "Routine Accounting during periods of changing prices", Accountancy, Desember 1951 en Januarie 1952.

- Parkin, N.C. : „Control of war contract profits", Harvard Business Review, vol. 26, Maart 1948.
- Parkinson, B.B. : „Profits, accountants and economists", Accountancy (Eng.), vol. 124, April 1951.
- Parkinson, H. : „What are profits?", Accountancy, (Eng.) Desember 1947.
- Paton, W.A.(Edit.) : Accountants' Handbook, New York, 1950.
- e.a. : „Depreciation and the price Level," The Accounting Review, April 1948.
- : Essentials of accounting, hersiene uitgawe, New York, 1949.
- : „Measuring profits under inflation conditions; a serious problem for accountants", Journal of Accountancy, vol. 89. Januarie 1950.
- : „Profits are not too high", Credit and Financial Management, vol. 51, Januarie 1949.
- Patterson, R.T. : „Crux of the inflation problem", The American Journal of Economics and Sociology, vol 13, Oktober 1953.
- Peacock, A.T. : Income redistribution and social policy; a set of studies, London, 1954.
- Pearce, B.H. : „Inflation and depreciation allowances", The Accountants' Journal, Maart 1950.
- Peloubet, M.E. : „An indictment of the Accounting profession to deal with the effects of inflation", The Accounting Journal, (E. & W.), vol. XLVI, 1954.
- : „Are profits necessary?", Accounting Review, vol. 22, April 1947.
- : „What does the apparent profit of a business mean?", Journal of Accountancy, vol. 83, Junie 1947.
- Pen, J. : De Loonvorming in de moderne volkshuishouding: Theorie der collectieve loononderhandelingen, Leiden, 1950.

- Phillips, A.W. : „Mechanical models in Economic Dynamics“, Economica, vol. XVII, 1950.
- Pierson, N.G. : Staatshuishoudkunde, Amsterdam, 1884.
- Pigou, A.C. : „Costs and output“, The Economic Journal, vol. LXIV, Maart 1954.
- : Economics of Welfare, London, 1946.
- : „Maintaining capital intact“, Economica, Augustus 1941.
- : „Nett income and capital depletion“, Economic Journal, Junie 1935.
- : Income, London, 1949.
- Pillsbury, A.F. : Graphic profit analysis and the break-even point, San Francisco, 1950.
- Polak, N.J. : Bedrijfseconomische Studiën, Haarlem, 1948.
- Pool, A.G. : „The economic and accounting concepts of profit“, Accounting Research, vol. 4, April 1953.
- Powelson, J.P. : Economic Accounting, New York, 1955.
- Prange, A.J.A. : Kostprijs, 2de druk, Delft, 1950.
- Prest, A.R. : „Replacement cost depreciation“, Accounting Research, Julie 1950.
- Pruijt, B. : „Subjective schattingen en beleidselementen bij winstbepaling en winstbestemming“, De Economist, Jaargang 102, November 1954.
- Purdie, D.M. : „Accounting and Economics“, The Australian Accountant, vol. 24, Oktober 1954.
- Raymond, C.D. : „Price Level Adjustments; fetish in Accounting“, Accounting Review, Januarie 1955.
- Reeves, J.P. : „Taxing profits as capital gains“, Taxes - the tax magazine, vol. 29, Junie 1951.
- Reno, Edwin S. : „Earnings and profits“, Journal of Accountancy, vol. 80, September 1945.
- Ricardo, D. : The Principles of Economy and taxation, Dent, 1949-uitgawe.

- Rigter, G.H. : Bespreking van enige bedrijfseconomische begrippen, Alpen aan den Rijn, 1951.
- Robertson, E.H. : „New Canadian Depreciation regulations deminish gab between law and good Accounting”, Journal of Accounting, (Canada), Maart 1951.
- Robertson, E.H. e.a. : „Increasing returns and the representative Firm”, Economic Journal, Maart 1930.
- Robbins, L. : „On a certain ambiguity in the conception of stationary equilibrium”, Economic Journal, Junie 1930.
- : „The representative firm”, Economic Journal, September 1928.
- Robinson, E.A.G. : „The representative firm”, Economic Journal, 1928.
- Robinson, Joan : „Imperfect competition and falling supply price”, Economic Journal, vol. XII, 1932.
- : „Mr. Harrod's Dynamics”, Economic Journal, vol. LIX, 1949.
- : The Economics of Imperfect Competition, London, 1946-uitgawe.
- Rostow, W.W. : British Economy of the Nineteenth Century, Oxford, 1948.
- Rowe, R.L. : „Stock control and valuation of work in progress”, The Australian Accountant, vol. 24, Mei 1954.
- Rowland, S.W. : Depreciation reconsidered, London, 1948.
- Samuelson, P.A. : Economics - an introductory analysis, Toronto, 1951.
- e.a. : Readings in Economics, Cambridge, 1952.
- Sanders, T.H. : „Inflation and accounting”, Harvard Business Review, vol. 30, Mei/Junie 1952.
- : „Plant, Depreciation and 1949 price levels”, Accounting Research, Julie 1949.
- Sanger, C.P. : „The legal view of profits”, Economic Journal, vol. XIII, 1903.

- Saxton, C.C. : The Economics of price determination, London, 1948.
- Schiff, Eric : „A note on depreciation, replacement and growth“, The Review of Economics and Statistics, vol. XXXVI, Februarie 1954.
- Schmalenbach, E. : Dynamische Bilanz, Köln, 1947.
- Schmid, E. : Kostengestaltung und kostenrechnung in der industrie, St. Gallen, 1946.
- Schmidt, F. : Die organische Tageswertbilanz, 3de druk, Wiesbaden, 1928.
- Schneider, E. : Pricing and Equilibrium: An Introduction to static and dynamic analysis, vertaal deur T.W. Hutchinson, London, 1952.
- Schouten, D.B.J. : „Enkele beschouwingen over loon-, winst- en prijsvormingen“, Maandschrift Economie, April 1955.
- Schumpeter, J.A. : Business Cycles, New York, 1939.
- \_\_\_\_\_ : History of Economic Analysis, (Edited from manuscript by E.B. Schumpeter), New York, 1954.
- \_\_\_\_\_ : „The instability of capitalism“, Economic Journal, September 1928.
- \_\_\_\_\_ : The Theory of economic development; an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle, (1911) vertaal deur Redvers Opie, Cambridge, 1949.
- Scott, D.R. : „Defining and Accounting for Depreciation“, The Accounting Review, Julie 1945.
- Shackle, G.L.S. : Expectation in Economics, Cambridge, 1949.
- \_\_\_\_\_ : „Prof. Keirstead's theory of Profit“, The Economic Journal, vol. LXIV, Maart 1954.
- \_\_\_\_\_ e.a : Uncertainty and Business Decisions: A symposium, Liverpool, 1954.
- Sharwood, R.W. : „Measurement of profits in business“, Cost and Management, (Canada), vol. 25, Mei 1951.
- Shephard, R.W. : Cost and production functions, Princeton, 1953.

- Shrand, D. : Income tax in South Africa, Kaapstad, 1951.
- Shugerman, A.L. : „Historical costs v. deferred costs as basic concepts for Financial statement valuations", The Journal of Accountancy, vol. 89, 1950.
- Silcock, T.H. : „Accountants, Economists and the valuation of fixed assets", Economic Journal, vol. LIX, September 1949.
- Silke, A.S. : Illustrations to income tax, 5de druk, Kaapstad, 1953, plus Supplement, 1955.
- Singer, H.W. : „Measurement of profits", Accountancy, vol. 57, Oktober 1945.
- \_\_\_\_\_ : "Profit measurement and the trade cycle, Economic Journal, vol. LVIII, 1948.
- Smith, A. : An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, 6de uitgawe, London, 1950.
- Smyth, J.E. : „Memorandum on the accounting meaning of ' inventory profits", Canadian Chartered Accountant, vol. 58, Mei 1951.
- Solomons, D. : „Income - true and false", The Accountants' Journal, Oktober 1948.
- \_\_\_\_\_ : Studies in Costing, London, 1952.
- Spicer, E.E. : Divisible profits and dividends, London,
- Spruce, W.E. : „Intergration of standard and current cost for profit measurement", Accounting Research, (Eng.) vol. 2, Oktober 1951.
- Sraffa, P. : Works and correspondence of David Ricardo, vol I, London, 1954.
- Stamp, J. : „The report of the Macmillan committee", Economic Journal, vol. XLI, 1931.
- Stans, M.H. : „A.A.A. Proposals offer practical suggestions for dealing with price level changes in accountancy", The Journal of Accountancy, Jan. 1952.

- Stans, M.H. : "Future of accounting in our economy", Minnesota Certified Public Accountant, vol. 7, Mei 1950.
- Stauss, J.H. : "The Entrepreneur the firm", Journal of Political Economy, vol. LII, Junie 1944.
- Steyn, R. (Voor-  
sitter) : Eerste voorlopige verslag van die komitee van ondersoek na die Inkomstebelasting wet, U.G. 75/1951.
- : Tweede en Finale verslag van die komitee van ondersoek na die inkomstebelasting wet, U.G. 63/1952.
- Stigler, G.J. : Five Lectures on Economic Problems, London, 1949.
- : Production and distribution theories. The formative period, New York, 1949.
- : The Theory of price, New York, 1952.
- Stockfish, J.A. : "An uncertainty theory of profit: Comment", American Economic Review, vol. XLI, Nr. 1, Maart 1951.
- Stone, J.R.N. &  
Jackson, E.F. : "Economic models with special reference to Mr. Kaldor's system", Economic Journal, vol. LVI, 1946.
- Stonier, A.W. &  
Hague, D.C. : A Textbook of Economic Theory, London, 1953.
- Sweeney, H.W. : "Effects of Inflation on German Accountancy", Journal of Accountancy, Maart 1927.
- : Stabilized Accounting, New York, 1936.
- Taggait, P. : Profits and balance sheet adjustment, London, 1934.
- Taussig, F.W. : Principles of Economics, New York, 1921.
- Tawney, R.H. : Religion and the rise of capitalism, a historical study, New York, 1947.
- Thirlby, G.F. : "The subjective theory of value and Accounting cost", Economica, vol. XIII, 1946.

- Triffin, R. : Monopolistic competition and general equilibrium theory, Cambridge, 1949.
- Tsaing, S. : Variations of real wages and profit margins in relation to the trade cycle, London, 1947.
- Tucker, G.S.L. : "The origin of Ricardo's theory of profits", Economica, vol. XXI, November 1954.
- Tucker, M. : "Report of No.2 committee", The Accounting Journal, (E. & W), vol. xlvi, 1954.
- Tucker, R.S. : "Is there a tendency for profits to equalize?", American Economic Review, vol. XXVII, September 1937.
- Turvey, R. : "The multiplier", Economica, vol. XV, 1948.
- Umbreit, M.A. e.a. : Fundamentals of Economics, New York, 1948.
- Van der Schroeff, H.J. : De Leer van de kostprijs, Amsterdam, 1947.
- \_\_\_\_\_ : "Grensnutwaardeleer en vervangingswaarde-theorie", Economie en Maatschappij, Groningen, 1947.
- Van den Tempel, B. : Hoofdpijnen der theoretische economie. De waarde en verdelingsleer, Amsterdam, 1940.
- Van der Woestijne, W.J. : Een algemene vorm van de vraagfunksie met toepassingsmoontlikhede voor praktiese marktanalyse en verkoop kontrole, Tillburg, 1953.
- Van Deventer, B. : Wins en Prysteorie, met spesiale verwysing na die entrepreneur, sy funksies en beloning, Amsterdam, 1952.
- Van Hansbergen, H. : "Vervangingswaardeleer en subjektive waardeleer", De Economist, Jaargang 96, 1948.
- Van Waasdijk, T. : "Some notes on price inflation in South Africa, 1938 - 1948", Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie, vol. 17, 1949.

- Van Hofstin, E. : Price indexes and quality changes, London, 1952.
- Von Mises, L. : Profit and Loss, South Holland, Ill., 1951.
- Von Stackelberg, H.: The Theory of the market economy, vertaald deur A.T. Peacock, London, 1952.
- Walker, F.A. : "A reply to Mr. Macvane on the source of Business profits", Quarterly Journal of Economics, vol. III, April 1888.
- \_\_\_\_\_ : "The Source of Business Profits", Quarterly Journal of Economics, vol. II, April 1887.
- \_\_\_\_\_ : The Wages Question, New York, 1876.
- Warriner, D. : "Schumpeter and the conception of static Equilibrium", Economic Journal, Maart 1931.
- Webb, G.T. : "Profitgraph; sales, costs and profits", Australian Accountant, vol. 18, Mei 1948.
- Webb, Sydney : "The rate of interest and the laws of distribution", Quarterly Journal of Economics, vol. III, Januarie 1888.
- Weintraub, S. : Price Theory, New York, 1949.
- Weiss, M. : What price profits?, New York, 1947.
- Welcher, J.W. : "Divergent views on corporate profits", Harvard Business Review, vol. 27, Maart 1949.
- Weston, J.F. : "A Generalized Uncertainty theory of Profit", American Economic Review, Maart 1950.
- \_\_\_\_\_ : "An Uncertainty theory of profit: A rejoinder", American Economic Review, vol. XLI, 1951.
- \_\_\_\_\_ : "Enterprize and Profit", Journal of Business of the University of Chicago, vol. 22, Julie 1949.
- \_\_\_\_\_ : "Profit as the Payment for the function of uncertainty-bearing", Journal of Business of the University of Chicago, vol. 22, April 1949.

- Weston, J.F. : „Profit concept and theory: a re-statement”, Journal of Political Economy, April 1954.
- Whitman, M.R. : „Note on the Concept of Degree of Monopoly”, Economic Journal, vol. LI, September 1941.
- Whittaker, E. : A Hisotry of Economic Ideas, New York, 1950.
- Wiles, Peter : „Agenda for the Age of Inflation”, The Economist, Augustus/September 1951.
- \_\_\_\_\_ : „Corpotate Taxation Based on Replacement cost”, Accounting Research, Januarie 1951.
- \_\_\_\_\_ : „Depreciation allowances reconsidered”, The Economist, Junie en Julie 1949.
- \_\_\_\_\_ : „Depreciation allowances: The Swedish Example”, The Accountants Journal, November 1948.
- \_\_\_\_\_ : „Inflation and depreciation”, The Accountants Journal, September 1948.
- \_\_\_\_\_ : „Inflation and Taxation: The problems of Assets Replacement”, The Accountants Journal, Februarie 1949.
- \_\_\_\_\_ : „The Finances of Industry”, The Times, 23 April 1949.
- Willcox, F. : „Fading profits require action”, Cost and Management, vol. XXVIII, Desember 1954.
- Worcester, D.A. : Fundamentals of Political Economy, New York, 1953.
- Yamey, B.S. : „The excess profits duty in South Africa”, Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie, vol. 10, 1942.
- Yorston, R.K.,  
Smyth & Brown : Advanced Accounting, 2de druk, Sydney, 1950.
- Yurkse, William H. : „Profit analysis by customers and products”, N.A.C.A. Bulletin, vol. 32, Section 1, September 1950.

- Zickel, H. : Accounts, Accountants and Auditors under the companies act, 2de druk, Kaapstad, 1954.
- Zentle, A.P. : „Real investment in stocks and 'inventory profits' in 1948", Economica, vol. 17, November 1950, pp. 401 - 415.
- Zimmerman, L.J. : The Propensity to monopolize, Amsterdam, 1952.