

BELASTING AS KOSPRYSFAKTOR

IN DIE

LANDDROSDISTRIK VAN POTCHEFSTROOM

BELASTING AS KOSPRYSFAKTOR

IN DIE

LANDDROSDISTRIK VAN POTCHEFSTROOM

deur

JACOBUS HENDRIK LOUW NELL, Honns. B.Comm. (P.U.)

Skripsie aangebied ter gedeel-
telike voldoening aan die ver-
eistes vir die graad:-

MAGISTER COMMERCII
(KOSTEBEREKENING)

in die

Fakulteit van Ekonomiese Wetenskappe

aan die

POTCHEFSTROOMSE UNIVERSITEIT

VIR

CHRISTELIKE HOER ONDERWYS

Onder leiding van Prof. Dr. A.J.E. Sorgdrager.

Potchefstroom,
Januarie 1966.

Opgedra aan Mona, Elma, Retha, Marina en Braam.

ERKENNING

Dit is 'n behoefte van
die hart om geldelike
bystand wat verleen is
uit die

ANDRIES TURKSTRA

GEDENKBEURS

ter gedeeltelike bestry-
ding van studiekoste en
die koste van hierdie
ondersoek langs hierdie
weg met groot dankbaar-
heid te erken.

VOORWOORD.

Die onderwerp wat in hierdie skripsie aangebied word is sover bekend nog nêrens in die Afrikaanse literatuur behandel nie, gevolglik was dit met huiwering dat die probleem aangedurf is om te probeer vasstel watter invloed deur bepaalde belastingheffings op die kosprys van die ondernemer uitgeoefen word.

Teenoor my leier, prof. dr. A.J.E. Sorgdrager, wil ek my opregte dank en waardering uitspreek vir sy bekwame en bemoedigende leiding. Sonder sy hooggewaardeerde hulp en aanmoediging sou ek sekerlik nie sover gekom het met my studies nie, want toe ek in 1961 my studies aan die Potchefstroomse Universiteit vir C.H.O. kom voort-sit het, was dit slegs met die bedoeling om B.Comm. te behaal.

Ek wil ook aan al die doserende personeel van die Potchefstroomse Universiteit vir C.H.O. wat 'n aandeel gehad het in my vorming, 'n woord van dank rig asook aan die administratiewe personeel en die personeel van die Ferdinand Postma-biblioteek vir hulle vriendelikheid en hulpvaardigheid.

Aan die verskillende plaaslike ondernemings wat ek besoek het in verband met hierdie ondersoek wil ek dankie sê vir die vriendelike wyse waarop ek ontvang is en die moeite wat hulle gedoen het om my van die gevraagde inligting te voorsien.

Ten slotte wil ek mnr. C.T. Wilcocks en mevv. M. Arangies en M. Nell wat met die tikwerk behulpsaam was, al my dank en waardering toevoeg vir die opoffering wat hulle hul getroos het om hierdie skripsie binne 'n rekordtyd te tik.

Aan mnr. G.J.L. Scholtz wil ek 'n woord van hartlike dank toevoeg vir die afrolwerk wat hy so netjies gedoen het.

AAN MY SKEPPER AL DIE EER

J.H.L. Nell.

Potchefstroom Januarie 1966

INHOUDSOPGAWE

	Bladsy
Erkenning	iv
Voorwoord	v
Lys van tabelle	ix
Lys van diagramme	x

INLEIDING EN PROBLEEMSTELLING

1. Inleiding	1
2. Probleemstelling en doel van die ondersoek	3
3. Metode van ondersoek	3
4. Afbakening van die ondersoek	4
5. Oorsig	6

HOOFSTUK I

DIE BELASTINGVRAAGSTUK IN DIE ALGEMEEN

1. Inleiding	8
2. Die plek van belasting in die kostereke- ninge	10
3. Die invloed van 'n belastingheffing op die produksie	12
4. Grafiese voorstelling van die invloed van die heffing	18

HOOFSTUK II

OBJEKTIEWE KOSPRYSVERHOGENDE BELASTING

1. Inleiding	24
2. Belasting op verbruikersgoedere: doeane- en aksynsregte en motorvoertuigbelasting..	25

3. Eiendomsbelasting	38
4. Seëlregte	38
5. Hereregte	39
6. Handelaarslisensies	39
7. Ander heffings	39

HOOFSTUK III

DIE BOKOSTESTRUKTUUR EN DIE TOEDELING VAN BOKOSTE

1. Inleiding	41
2. Klassifikasie van bokoste	42
3. Verskillende metodes vir die toedeling van bokoste	49
4. Die effek van 'n verandering in die produksie-omvang op die vaste bokoste per eenheid produk	57
5. Koste-volume-winsverhouding en wins-en-verlieskruispuntontleding	61

HOOFSTUK IV

DIE TIPOLOGIE VAN DIE BELASTING

1. Inleiding	72
2. Praktiese ondersoek	74
a. Doeane- en aksynsregte	87
b. Ander kosprysverhogende belastinge	86
3. Winsopslag op doeane- en aksynsregte	87
4. Afleidings	89

SAMEVATTING EN GEVOLGTREKKINGS	91
ENGLISH SUMMARY	96
LYS VAN GERAADPLEEGDE WERKE	98
LYS VAN AANGEHAALDE WERKE	100

LYS VAN TABELLE

	Bladsy
1. Inkomste uit aksynsregte, 1955/56	27
2. Die effek van n verandering in bedryfs- drukte op vaste en veranderlike bokoste per eenheid	45
3. Aksynsregte op plaaslik-gemonteerde motors .	74
4. Doeaneregte op motoronderdele	77
5. Aksynsreginvorderings in die Republiek van Suid-Afrika	78

LYS VAN DIAGRAMME

Bladsy

1. Die invloed van n belastingheffing op die vraag onder omstandighede van stygende produksiekoste 20
2. Die invloed van n belastingheffing op die vraag onder omstandighede van dalende produksiekoste 22
3. Wins-en-verlieskruispuntontleding - vaste koste op horisontale as 65
4. Wins-en-verlieskruispuntontleding - veranderlike koste op horisontale as 66
5. Wins-en-verlieskruispuntontleding - afname in produksie-volume as gevolg van n belastingheffing 68
6. Wins-en-verlieskruispuntontleding - toename in vaste koste as gevolg van belastingheffing 70

INLEIDING EN PROBLEEMSTELLING1. INLEIDING

Deur onjuiste kosprysmetodes het dit in die praktyk al dikwels gebeur dat die ondernemer sy kosprys bereken deur n sekere bedrag vir verbruikte materiaal te neem, plus n sekere bedrag vir arbeid en daarby n sekere persentasie by te voeg om sy aanbiedingsprys te kry. Hierdie aanbiedingsprys moet dan hoog genoeg wees om die ondernemer se produksiekoste te dek en dan nog n gedeelte wins oor te laat. In die moderne ekonomie is daar vir so n arbitrêre kosprysberekening nie plek nie. Die omvang en ingewikkeldheid van die onderneming en toenemende mededinging, maak dit dringend noodsaaklik dat noukeurig en voortdurend gewaak word oor die kostefaktore. Die instelling van n ondoeltreffende kosteberekeningstelsel wat nie by die produksiestelsel aangepas is nie, gee aanleiding tot n foutiewe kosprys waaruit veelvuldige nadele vir die ondernemer voortspuit.

Om die werklike kosprys te bepaal sonder om aandag te gee aan n kategorieëse koste-indeling, is n saak van onmoontlikheid.

A.J.E. SORGDRAGER (-The particularization of indirect cost in modern costing administration-, Pro Rege, Potchefstroom, 1964, p. 126) sê dat offers gebring moet word vir die produksieproses voordat vasgestel kan word of hierdie offers as koste beskou kan word en dat vir algemene gebruik, hierdie offers as kostekategorieë bekend sal staan. Die totale koste van die onderneming kan dan in die volgende kategorieë ingedeel word:

1. Grondstowwe en hulpstowwe
2. Duursame produksiemiddele
3. Grond
4. Menslike arbeid
5. Dienste van persone buite die onderneming
6. Belasting

(vgl. SORGDRAGER, op. cit., p. 159).

By die bepaling van die kosprys is dit daarom noodsaaklik dat elkeen van bogenoemde kostekategorieë in aanmerking geneem moet word om tot die werklike produksiekoste te kan kom. In hierdie skripsie sal daar aandag gegee word aan slegs een van hierdie kostekategorieë, naamlik belasting en sal daar ingegaan word op die invloed daarvan op die onderneming.

2. PROBLEEMSTELLING EN DOEL VAN ONDERSOEK

In Suid-Afrika bestaan daar geen literatuur oor die onderwerp nie. Daar is wel al baie geskryf oor die belastingvraagstuk, maar nêrens is gepoog om die invloed daarvan op die produksiekoste te bepaal nie.

Die probleem waarop dan in hierdie skripsie gepoog sal word om 'n antwoord te verskaf, is om vas te stel in hoeverre belasting as kostefaktor beskou kan word en hoe dit as sodanig deel uitmaak van die kosprys van goedere en dienste. Hierby moet in gedagte gehou word dat vir sover dit moontlik is om die betaalde belasting in die aanbiedingsprys te verhaal, die belastingdruk op die verbruiker afgegentel word in die vorm van die hoër prys wat hy moet betaal. Dit bring mee dat die heffing van 'n belasting ook beskou moet word uit die oogpunt van die invloed daarvan op die vraag en aanbod en die gevolglike kosprysstruktuur.

Die doel van hierdie ondersoek is van tweërlei aard: eerstens om die invloed van die besondere belastingheffing op die kosprys te bepaal en tweedens om 'n antwoord te verskaf op die vraag van waar die belasting in die kosterekening inkom.

3. METODE VAN ONDERSOEK

Die studiemetode wat in hierdie ondersoek gevolg sal

word, berus hoofsaaklik op n deeglike literatuurstudie wat aangevul sal word deur persoonlike ondersoek ter plaatse aan n paar uitgesoekte verteenwoordigende ondernemings.

4. AFBAKENING VAN DIE ONDERSOEK

Belasting word gehef deur die staat, die provinsiale administrasies en deur plaaslike owerhede. Voorbeelde van belastings deur die staat gehef is normale belasting, belasting op buitelandse aandeelhouders, belasting op onuitgekeerde winste, aksynsbelastings, doeaneregte, ensovoorts. Deur die provinsiale owerhede word byvoorbeeld persoonlike belasting op inkomste gehef asook belasting op motorvoertuie, ensovoorts, terwyl plaaslike owerhede belastings hef op eiendom.

Voordat die vraag beantwoord word van of en in hoeverre die belastingheffing in die kosprys van die produk afgewentel kan word, is dit nodig om eers n indeling van die belasting te maak.

n Onderskeiding waarvan baie algemeen gebruik gemaak word, is die tussen regstreekse of direkte en onregstreekse of indirekte belastings. Met n regstreekse belasting word dan gewoonlik bedoel n belasting wat deur die wetgewer bedoel is om finaal gevestig te word op die persoon op wie dit in die eerste plek gehef word, terwyl dit in die

geval van 'n onregstreekse belasting die bedoeling van die wetgewer is dat die persoon op wie dit gehef word dit op iemand anders moet afwentel. (Vergelyk C.G.W. SCHUMANN, D.G. FRANZSEN & G. DE KOCK, -Ekonomie 'n inleidende studie-, Universiteitsuitgewers en Boekhandelaars, Stellenbosch, 1957, p. 705).

Daar is egter besware teen die gebruik van bogenoemde klassifikasie omdat alle persone nie dieselfde verstaan onder die terme direk en indirek nie en die bedoeling van die wetgewer ook nie altyd duidelik is nie.

Volgens H.J. VAN DER SCHROEFF, (-Kosten en kostprijse de druk, Kosmos, Amsterdam, 1963, p. 303) is 'n meer geskikte onderskeiding as die vroeër algemeen gebruiklike onderskeiding in direkte en indirekte belasting en in saaklike, persoonlike, verkeers en „verteringsbelasting“, die teenswoordige onderskeiding in

- (a) belasting na inkomste
- (b) belasting na wins en vermoë en
- (c) kosprysverhogende belasting.

Die belasting op inkomste, wins en vermoë, (a) en (b) hierbo, het betrekking op die netto totaal bedrae, verbonde aan 'n bepaalde persoon of liggaam, waarby die persoonlike staat van die belastingpligtige die vasstelling van

die heffing beïnvloed. Hierdie belasting word dan aangedui as subjektiewe belasting. Daarteenoor staan die sogenaamde objektiewe belasting, naamlik die kosprysverhogende belasting, wat veral goedere en dienste tref en deurgaans onafhanklik is van die persoon of liggaam wat by die goedere of dienste betrokke is. SCHUMANN, FRANZSEN en DE KOCK, (op. cit., p. 705) praat in laasgenoemde geval van uitgawe-belastings.

Vir die doeleindes van hierdie skripsie word daar dan hoofsaaklik aandag gegee aan objektiewe belastings. Hiervan is die belangrikste die volgende:

- (a) Belasting op verbruikersgoedere of op goedere wat bestem is om tot verbruikersgoedere verwerk te word, naamlik doeane- en aksynsregte, motorrytuigbelasting, ensovoorts.
- (b) Eiendomsbelasting.
- (c) Seëlregte.
- (d) Hereregte.
- (e) Handelaarslisensies.
- (f) Ander heffings.

5. OORSIG

In hoofstuk I word die belastingvraagstuk in die al-

gemeen bespreek met n beklemtoning van onder watter omstandighede die belastingheffing die kosprys kan beïnvloed.

Hoofstuk II handel oor die objektiewe kosprysverhogende belastings waar die uitwerking van elk van hierdie soorte belastings op die kosprys breedvoerig bespreek sal word.

In hoofstuk III word die kwessie van toedeling van die belasting na produksie bespreek. Ook word in hierdie hoofstuk n wins-en-verlieskruispuntanalise gegee om aan te toon wat die uitwerking van die belasting op die eenheidskoste van die ondernemer is.

Hoofstuk IV handel oor die tipologie van die belasting. In hierdie hoofstuk word die effek van die belastingheffing op die kosprys van n paar plaaslike ondernemers ondersoek.

Ten slotte word n samevatting en enkele gevolgtrekkings gegee.

HOOFSTUK IDIE BELASTINGVRAAGSTUK IN DIE ALGEMEEN1. INLEIDING

Die betalings aan die owerheid kan in twee groot groepe onderskei word, naamlik:

- (a) die van vergoeding vir bewese prestasies en
- (b) die van betalings, onafhanklik van enige besondere bewese diens.

In die eerste geval is daar sprake van retribusie, en in die tweede geval van belasting. By retribusie bestaan daar 'n verband tussen die omvang van die verskuldigde bydrae en die omvang van die gemeenskapsdienste waarvan gebruik gemaak word - by belasting bestaan daar nie so 'n verband nie.

Onder belasting val „alle door de overheid onder dwang gevorderde heffingen ter dekking van de lasten van de gemeenschapshuishouding, voor zover deze heffingen niet als tegenprestaties van door de gemeenschap aan het subject bijzondere bewezen diensten kunnen worden aangemerkt". (vergelyk VAN DER SCHROEFF op. cit., p. 302). Met belasting word dan bedoel verpligte betalings aan die staat sonder enige vooruitsig van regstreekse voordeel vir die

belastingbetaler. Die betaling van die belasting is n dwangmaatregel, maar n belangrike feit hier is dat baie van die belasting wat gehef word in werklikheid nie betaal word deur die persone van wie dit ingevorder word nie. Dit geld veral vir belasting soos aksyns- en invoerregte op verbruikersgoedere.

Die feit dat die ondernemer die belasting inreken by sy kosprys, beteken nie noodwendig dat hy daardie belasting betaal nie. VAN DER SCHROEFF (of. cit., p. 107) beweer dat by die produsent die begryplike strewe sal bestaan om by die kosprysberekening belasting in te reken om tot die gewenste prysvasstelling te kom. Ook RONALD M. HARRIS (-Taxes:Curse or blessing-, Carlton Press, New York, 1961, p. 10 en 11) sê dat geen suksesvolle onderneming belasting kan of sal betaal nie. Dit mag wel die belasting invorder en aan die verskillende openbare liggame oorbetal maar self betaal dit geen belasting nie.

Hy beweer verder die volgende: „Under our free enterprise system all that business does, in this respect, is to add into the price of the product, along with processing expenses, the amount of the taxes which they turn over to government.”

Dit word hier aangeneem dat HARRIS slegs praat van daardie soorte belasting wat die kosprys verhoog.

HARRIS sê dan ook (op. cit., p. 36)

"No successful business ever has or ever will pay a tax. True, businessmen everywhere send checks to the various governmental agencies for what we call corporation, excise, excess profits and other forms of taxation. But they do not pay those taxes. They simply add those taxes to the various other items determining the price of their product and pass it along to the ultimate consumer. Every business which pays taxes is on its way out".

2. DIE PLEK VAN BELASTING IN DIE KOSTEREKENINGE

Uit die voorafgaande bespreking behoort dit duidelik te wees dat belasting wel 'n deel van die kosprys vorm en derhalwe by die kosprysvasstelling ingereken moet word.

Die vraag is nou waar kom belasting in die kosterekeninge in? Uit die studie van die kostekalkulasie en kosprysberekening is dit duidelik dat die produksiekoste van enige produk uit die volgende koste elemente bestaan naamlik direkte materiaal, direkte arbeid en bokoste.

Die bedoeling is nie om die verskillende koste-elemente hier te definieer nie, maar omdat - soos later gesien sal word - belasting as bokoste geklassifiseer word, is dit wel nodig om hierdie koste-element verder te omskryf.

In die verskeie handboeke oor kosteberekening word verskillende benaminge aangetref om hierdie koste te onderskei, onder andere "factory expense", "factory overhead",

"factory burden", "loading", "on-cost", "supplementary costs", "manufacturing expense", "manufacturing overhead", ensovoorts; waarvan almal maar dieselfde soort koste impliseer, naamlik bokoste. As bokoste word dan beskou daardie koste in n onderneming wat nie direk gekoppel en nagespeur kan word tot by n bepaalde taak of geproduseerde eenheid nie, maar wat ten behoeve van die gehele produksie aangegaan moes word.

Drie tipes bokoste kan onderskei word, naamlik

- (a) vervaardigingsbokoste;
- (b) verkoops- of verspreidingsbokoste;
- (c) administratiewe bokoste.

Vervaardigingsbokoste sluit alle indirekte koste van die produksie-afdeling in vanaf die stadium dat die grondstof ontvang word totdat die klaarproduk in n verkoopbare vorm is. Verkoopsbokoste bestaan uit al die indirekte kostes wat aangegaan word vanaf die stadium dat die produk verkoopbaar is totdat dit verkoop en afgelewer is, terwyl administratiewe bokoste al daardie indirekte kostes insluit wat aangegaan word in verband met beleidsbepaling, beheer en bestuur van die onderneming, ensovoorts. (vergelyk J.G. BLOCKER en W.K. WELTMER, -Cost accounting-, derde druk, McGraw-Hill Book Company, New York, 1954, p. 113).

Die antwoord op die vraag voorheen gestel, is dan dat die belastingheffing 'n deel uitmaak van die vaste vervaardigingsbokoste van die onderneming en dat dit deur verbesondering van die bokoste na die produksie, die weg vind tot die kosterekeninge.

Op die verskillende metodes vir die toedeling van bokoste word daar later in hoofstuk III ingegaan. Dis genoeg om te sê dat een metode dié is waar die bokoste na produksie toegedeel word en dat die belasting op hierdie wyse uiteindelik by die kosprys van die produk uitkom. 'n Ander metode is die direkte-kostestelsel waar die uitgangspunt is dat bokoste deur die wins gedek moet word. Ons bepaal ons egter hoofsaaklik by die absorpsie-kostestelsel (vol-kostestelsel) waar die bokoste wel toegedeel word na produksie omdat, soos S.B. HENRICI tereg opmerk: (-Standard Costs for Manufacturing-, Mc Graw-Hill Book Company, New York, 1960, p. 99) „A conversion from absorption costing to direct costing introduces tax problems“.

3. DIE INVLOED VAN 'n BELASTINGHEFFING OP DIE PRODUKSIE

By die bestudering van die vraag van of en in hoeverre 'n reedsbestaande of nuwe belastingheffing die kosprys raak, is dit noodsaaklik om ook daarop te let of die betrokke belasting afgewentel kan word, want die afwenteling geskied

deur middel van 'n verandering in die aanbiedingsprys van sekere produkte, wat deur die wisselwerking van vraag en aanbod weer 'n verandering in die kosprysstruktuur kan meebring.

DONALD C. MILLER, (-Taxes, The public debt and transfers of income-, University of Illinois Press, 1950, p.7) beweer die volgende: "As Seligman pointed out many years ago, the problem of shifting and incidence is one which concerns the pricing process. That is, if a given tax is to be shifted, the shifting occurs through the medium of a change in price or prices for certain commodities that may be affected or possibly for certain of the factors of production. Thus a tax must be viewed both in respect of supply and demand factors and of the resulting cost-price structure".

Ook DE VITI DE MARCO, (-First principles of public finance-, Harcourt Brace and Company, Inc., New York, 1936, p. 153) beklemtoon die feit dat die effek van 'n belasting op die kosprys daadwerklik gereël word deur die vraag. In hierdie verband merk MILLER, (op. cit., p. 12) op:

"The shifts in supply that were designated by orthodox theory as being essential for the shifting of a tax became a subsequent part of the tax shifting-process as the productive factors were re-allocated so as to be adapted to the new demand".

Die heffing van 'n belasting op 'n besondere bedryf sal tot gevolg hê dat, onder mededingende omstandighede, kapi-

taal uit so n bedryf onttrek word. Die onttrekking van kapitaal uit een bedryf vir belegging in n ander belasting-vrye veld sal dan, ooreenkomstig die tradisionele denkrigting, aanleiding gee tot n vermindering in die aanbod van die produkte deur eersgenoemde bedryf geproduseer met n gevolglike styging in die prys. Sodoende word die belasting dan op die verbruiker afgewentel en vorm dit wel n deel van die kosprys. (vergelyk MILLER, op cit., p. 28).

Uit die voorgaande behoort dit duidelik te wees dat sodra n belasting afgewentel word, met ander woorde in die kosprys opgeneem word, dit n uitwerking het op die vraag na die betrokke produk. Van hierdie omvangryke en uitermate moeilike probleem, (vergelyk VAN DER SCHROEFF, op. cit. p. 302) waarby dit gaan om vas te stel welke ekonomiese subjekte uiteindelik n bepaalde belastingheffing dra, sal alleen dié sy aangestip word wat regstreeks verband hou met die koste en kosprysprobleem. Word by opneming van die belasting in die kosprys van die produk of diens - aangeneem dat die produsent daarin slaag om die prys van sy produk met die bedrag van die heffing te verhoog - die las van hierdie heffing op die afnemer of verbruiker afgewentel, wil dit nog nie sê dat die bedryf geen invloed van die belasting ondervind nie. Die verhoogde prys sal die omvang van die vraag en daarmee ook die afset affekteer - laat

neig om te verminder - en tot 'n vermindering van inkomste lei. Sodra daar 'n afname in die vraag voorkom, beteken dit noodwendig dat produksie ingekort sal moet word wat weer tot nadeel van die bedryf sal strek deurdat geen besnoeiing in vaste koste oor die korttermyn teweeg gebring kan word nie. Dit beteken dat die vaste koste oor 'n kleiner aantal eenhede versprei sal moet word met 'n gevolglik-er groter koste per eenheid.

Vir sover die afname van die afset en die produksie 'n onderbesetting van die beskikbare produksie-apparaat ten gevolge het, sal dit ook lei tot 'n verlies uit hoofde van die oorkapasiteit as aangeneem word dat die oorkapasiteit rasioneel is.

SORGRAGER (op. cit., p. 78) merk in hierdie verband op: "For the detailing of costs overcapacity should be detailed as rational and irrational. If the over-capacity is rational then it must be considered when fixing the cost price even if it does cause it to rise. If the over capacity is irrational then this sacrifice to the over-capacity should be seen as a loss which has to be covered by the profits".

Waar daar verderaan in hierdie skripsie weer van onderbesetting van die beskikbare produksiemiddele of inkrimping of daling van die produksie-omvang as gevolg van die afname in die vraag gepraat word, word die aanname gemaak dat die oorkapasiteit wat so ontstaan rasioneel is,

ekonomies onvermybaar is en gevolglik nie as 'n verlies, wat teen die wins verreken moet word, beskou kan word nie, maar as deel van die koste van produksie.

In 'n ongepubliseerde skripsie laat H.J. SWANEPOEL (-Die toedeling van koste na die omvang van die produksie-, Potchefstroom, 1965, p. 67) hom as volg oor hierdie saak uit: „Met oorkapasiteit word daardie gedeelte van die produksiekapasiteit bedoel wat in groter omvang aanwesig is as wat met die oog op die behoeftes vereis word. Die aanwesigheid van 'n oorkapasiteit vorm altyd 'n nadeel by die produksieproses. Hierdie nadeel vind uitdrukking of in 'n hoër kosprys of in 'n ondernemersverlies. Indien die kwantitatiewe verhoudings sodanig is dat die oorkapasiteit ekonomies onvermybaar is, moet die offers van die oortollige werkeenhede as produksiekoste in berekening gebring word".

Elke nuwe algemene belastingheffing het 'n tweërlei gevolg op die afset: enersyds deurdat 'n vermeerdering van die verbruik van die gemeenskap 'n inperking van die individuele verbruik noodsaaklik maak, andersyds deur die styging van die produksiekoste waarby gedink kan word aan die drang na 'n loonsverhoging, wat weer 'n verhoogde belastingheffing in die hand kan werk. Deur hierdie en ander nadele laat elke nuwe belastingheffing hom op die produksie geld. (vergelyk VAN DER SCHROEFF, op.cit., p. 303). H.A. SILVERMAN, (-Taxation, It's incidence and effects-, Macmillan and Co. Ltd. London, 1931, p. 4.) is dus heeltemal reg wanneer hy die volgende beweer: „Every tax, whatever may

be the original motive, is bound to create a train of consequences".

In verband met die vraag of die belasting as kostefaktor beskou kan word, is die onderskeiding na die grondslag van die heffing van deurslaggewende betekenis.

Belastings wat op inkomste gehef word, kan nie tot die produksiekoste gereken word nie. Dit geld vir die heffing op die inkomste van die individuele produsent sowel as die maatskappy. Die verskuldigde belasting is 'n deel van die wins en vorm as sodanig geen bestanddeel van die kosprys nie. (Vergelyk VAN DER SCHROEFF, op. cit., p. 305). Ook E.R.A. SELIGMAN (-The Shifting and Incidence of Taxation- Columbia University Press, New York 1921, p. 21) is hierdie mening toegedaan wanneer hy beweer: „If profits represent the surplus above cost of production, a general tax on this surplus cannot influence the cost of production. Price cannot be altered, and interests of the consumer cannot be affected. It is the producer who bears the tax, both immediately and ultimately".

Onder sekere omstandighede sou dit byvoorbeeld eties geregverdig wees om hierdie belastingdruk af te wentel, maar uit ekonomiese oogpunt onwenslik as gevolg van mededinging of ander faktore. In hierdie geval sou sodanige belasting wel 'n deel van die kosprys uitmaak, maar die

wins van die ondernemer sal dan krimp.

4. GRAFIESE VOORSTELLING VAN DIE INVLOED VAN DIE HEFFING

Soos reeds opgemerk is, is die objektiewe belasting sodanig dat dit deur diegene van wie dit gevorder word, afgewentel kan word op iemand anders. Die afwenteling sal ekonomies alleen kan geskied deur middel van ruil. Die ondernemer wat die belasting betaal, reken dit in by die kosprys van goedere of dienste wat hy aanbied en kry in die opbrengs van sy produk die belasting vergoed.

Dit is duidelik dat n dergelike afwenteling op die ekonomiese lewe nie sonder effek geskied nie. Die volgende grafiese voorstelling kan dit verduidelik. (Vergelyk J.L. MEIJ, -Leerboek der bedryfseconomie Deel I- , negende druk, N.V.Uitgeversmaatschappij v/h G. Delwel te 's-Gravenhage, 1960, p. 140 en H. DALTON, -Principles of public finance-, Routledge & Kegan Paul Ltd., London, 1957, p. 48.)

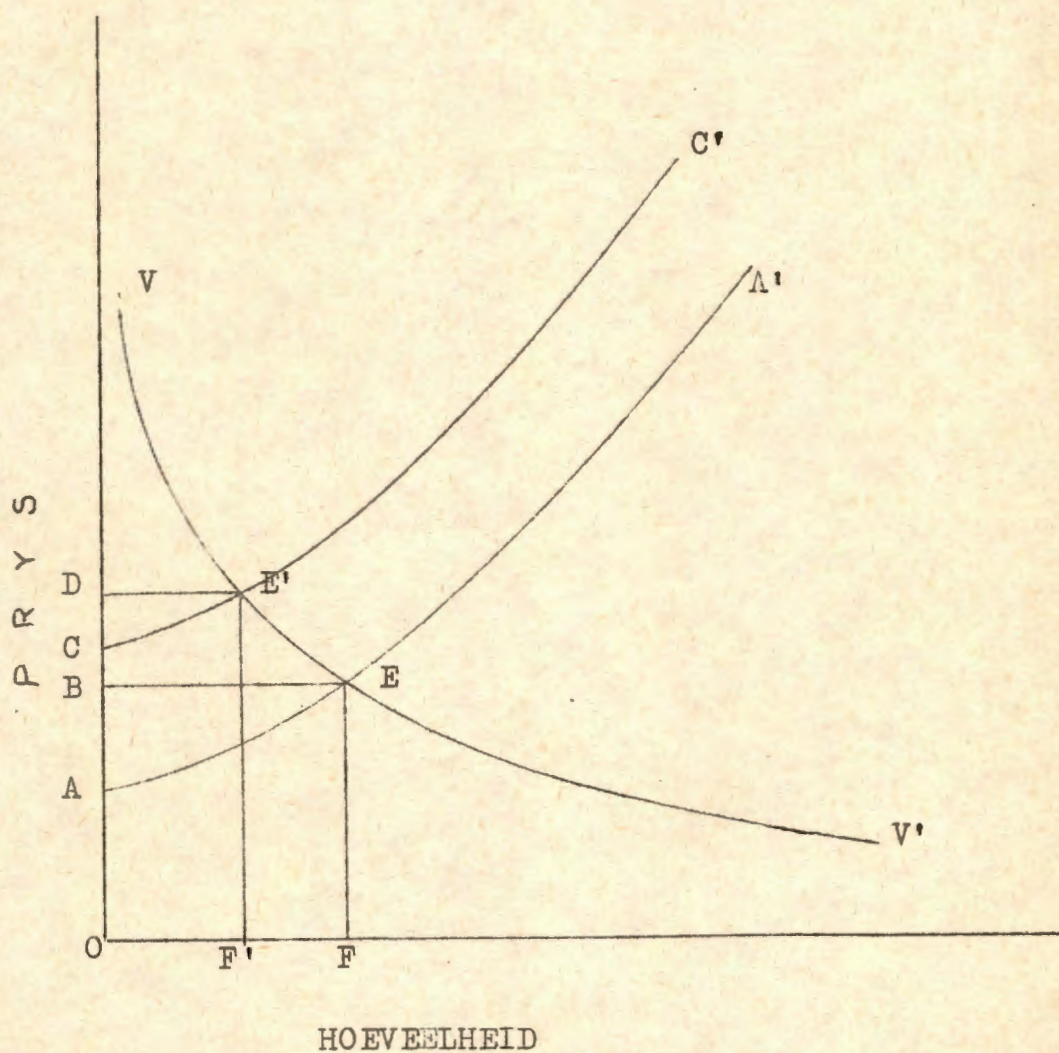
In die figuur hierby word veronderstel dat verskillende bedrywe teen verskillende koste werk en dat produksie onder omstandighede van stygende koste plaasvind. Die vraagkurwe word deur VV' voorgestel en die aanbodkurwe deur AA' . E is die ewewigspunt van vraag en aanbod. By

die prys EF word die hoeveelheid OF aangebied en daar word aangeneem dat presies soveel geproduseer word as wat vir verkoop aangebied word.

Grafiek/.....

DIAGRAM 1

DIE INVLOED VAN 'N BELASTINGHEFFING
OP DIE VRAAG ONDER OMSTANDIGHEDEN VAN
STYGENDE EENHEIDSKOSTE



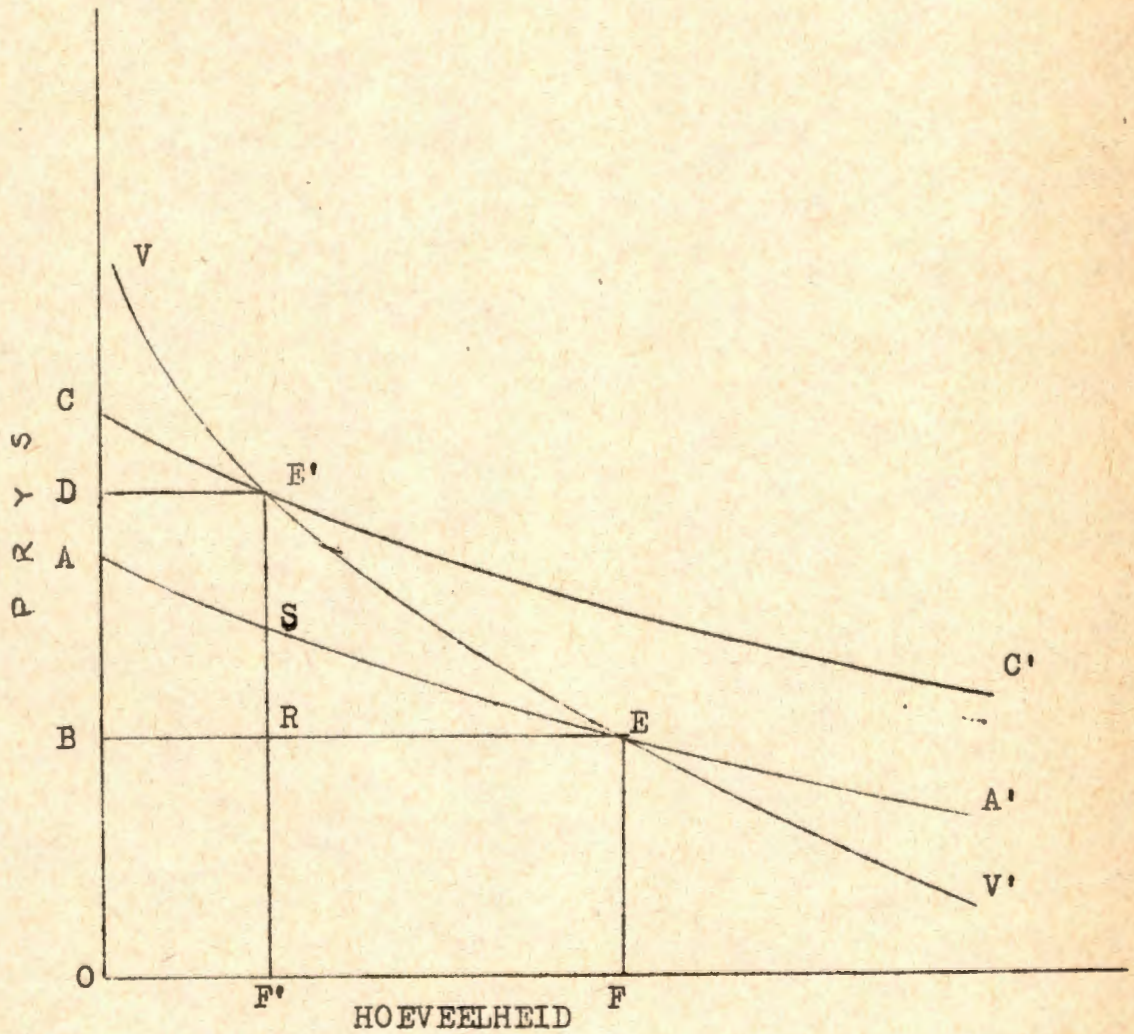
Indien daar nou van alle produsente n belasting gevoord word, wat voorgestel word deur AC, sal die aanbiedingsprys styg van EF tot E'F', die aanbodkurwe verskuif na CC' en E' word die nuwe ewewigspunt wat n prysverhoging van BD aandui. Die afset verminder met F'F en n ooreenstemmende afname in die produksie moet dan plaasvind wat weer aanleiding gee tot n verhoging in die eenheidskoste.

Die effek van n belastingheffing op n produk wat onder omstandighede van dalende koste geproduseer word, word in die volgende figuur uitgebeeld.

Grafiek/....

DIAGRAM 2.

DIE INVLOED VAN 'N BELASTINGHEFFING
OP DIE VRAAG ONDER OMSTANDIGHEDE VAN
DALENDE EENHEIDSKOSTE



(Bron: DALTON, op. cit., p.52)

Uit die voorafgaande figuur op bladsy 22 is dit duidelik dat 'n belasting verhoging van AC die afset in 'n meerdere mate beïnvloed as in die vorige geval omdat die prysverhoging van EF na E'F' met die bedrag van SR meer as die betrokke heffing gestyg het. Hierdie hoër aanbiedingsprys sal noodwendig ook groter invloed op die vraag uitoefen sodat 'n belangrike teruggang in produksie ondervind sal word met 'n gevolglike nadelige uitwerking op die kosprys.

Uit die voorgaande besprekings in hierdie hoofstuk behoort dit duidelik te wees dat die belasting 'n baie belangrike invloed uitoefen by die vasstelling van die kosprys van die ondernemer.

HOOFSTUK II

OBJEKTIEWE KOSPRYSVERHOGENDE BELASTING

1. INLEIDING

Tot die kosprysverhogende belasting behoort alle belasting wat volgens die bedoeling van die wetgewer in die kosprys van die onderneming opgeneem behoort te word, omdat die wetgewer beoog dat die produsente hierdie belasting op die afnemers moet verhaal in die pryse van hul produkte of dienste. (Vergelyk P.J.A. ADRIANI, -Fiscale ervaringen in bezettingstijd-, L.J. Veens Uitgewersmaatschappij, Amsterdam, 1946, p. 38). Waar die subjektiewe belasting nie prysverhogend is nie, dra die objektiewe belasting regstreeks daartoe by om die produksiekoste te verhoog. Dit spreek op sy duidelikste by daardie heffings wat die lewering, verbruik of invoer van bepaalde goedere belas.

As gevolg van die feit dat die laer inkomstegroepe van die bevolking in n sekere mate vrygestel is van n direkte belastingheffing deur die staat, het dit gebruiklik geword om hierdie groep tot die staatsinkome te laat bydra deur hulle indirek te belas deur middel van belasting op daardie nie-noodsaaklike verbruikersgoedere soos sigarette

en tabak, alkoholiese drank, motorvoertuie, ensovoorts. In hierdie kategorie val onder andere doeane- en aksynsregte, motorvoertuigbelasting, ensovoorts.

2. BELASTING OP VERBRUIKERSGOEDERE: DOEANE- EN AKSYNS- REGTE EN MOTORVOERTUIGBELASTING

Sowel doeane- as aksynsregte was bekend in die antieke wêreld, maar slegs in 'n baie elementêre vorm. Met die opkoms van die Merkantilisme in Europa na 1500 het die belangrikheid van doeaneregte egter vinnig toegeneem vanweë die aanwending daarvan om plaaslike nywerhede te beskerm teen buitelandse mededinging.

Aksynsregte het in hul moderne vorm in Engeland ontstaan in die middel van die sewentiende eeu. In die loop van die agtiende en die negentiende eeu het aksynsregte op sekere goedere, veral alkoholiese drank en tabak, 'n plek verower in die belastingstelsels van die meeste Europese lande.

Kragtens die bepalings van die Suid-Afrika Wet, 1909, bestaan daar dwarsdeur die Republiek vryhandel sodat doeaneregte slegs gehef word op goedere afkomstig van ander lande. Voor 1925 is hierdie belasting slegs aangewend vir die verkryging van staatsinkome, dog in dieselfde jaar het

die Regering begin met 'n doelbewuste beskermingsbeleid deur middel van invoerregte. Tans word invoerregte gevorder op 'n groot aantal artikels, ingevolge die Doeanewet nommer 35 van 1944 soos gewysig. Die Republiek se netto inkomste uit invoerregte (doeaneregte) het in 1955/56 die nie on-aansienlike som van R61.6 miljoen bedra. (Vergelyk SHUMANN, FRANZSEN en DE KOCK, op. cit., p. 707). In hierdie ver-band kan genoem word dat die doeaneregte op 'n kas van twaalf bottels van 'n sekere soort ingevoerde alkoholiese drank op die huidige moment die bedrag van R21 bedra.

Aksynsregte word ingevolge verskeie wette gehef op 'n beperkte aantal verbruikersgoedere wat in die Republiek ge-produseer word, waarvan tabak, sigarette en alkoholiese drank verreweg die belangrikste is. Die volgende tabel weerspieël die opbrengs van die belangrikste aksynsregte i in 1955/56.

Tabel/.....

TABEL 1INKOMSTE UIT AKSYNSREGTE, 1955/56

<u>Artikel</u>	<u>Opbrengs</u> (Rm)	<u>Persentasie</u>
Tabak, alle vorms	32.8	44.1
Alkoholiese drank	22.8	30.6
Motorbrandstof	8.4	11.3
Nuwe motors	6.0	8.1
Buite- en binnebande ...	2.0	2.7
Diverse	<u>2.4</u>	<u>3.2</u>
TOTAAL	<u>74.4</u>	<u>100.0</u>

(Vergelyk SCHUMANN, FRANZSEN, EN DE KOCK, op. cit
p. 708.)

n Groot deel van die Provinsiale Administrasie se belastinginkomste is ook afkomstig van belasting op verbruiks- goedere, byvoorbeeld motorvoertuiglisensies, vendusiebelasting, weddenskap- en renbaanbelasting, ensovoorts.

Dat doeane- en aksynsregte deel van die kosprys uitmaak is voor die hand liggend. Die verskil in werking tussen hierdie twee soorte heffings is slegs daarin geleë dat die aksynsregte alleen prysverhogend werk op goedere wat plaaslik geproduseer en verbruik word, terwyl doeane-

regte op ingevoerde goedere prysverhogend werk. Omdat aksynsregte slegs op bepaalde soorte goedere gehef word, beïnvloed dit die verbruik van hierdie goedere, wat as 'n nadelige invloed gevoel word op die afset van die bedrywe wat hierdie goedere produseer.

Soos voorheen reeds opgemerk is, is die probleem van afwenteling van belasting baie nou verbonde aan die prysvasstellingsprobleem. Dit is ook al gemeld dat, sodra 'n heffing op 'n produk opgelê word, die kwessie van mededinging en die elasticiteit van vraag en aanbod sal bepaal of die belasting op die verbruiker afgeskuif kan word of nie. Gestel nou dat op 'n sekere produk wat deur verskillende ondernemers geproduseer word, 'n sekere bedrag aan aksynsbelasting gehef word. Alhoewel daar moontlik 'n geringe verskil in die aanbiedingspryse van dieselfde produk wat deur die verskillende ondernemers bemark word, mag bestaan, of dalk glad geen verskil bestaan as gevolg van mededinging nie, is dit feitlik seker dat die kosprys van die verskeie ondernemers aanmerklik sal verskil. Dit kan so wees omdat een fabriek beter toegerus is as die ander, beter bestuur word, beter geleë is ensovoorts. Die posisie by die heffing van die belasting is dan dat ons 'n hele aantal ondernemers het, elk met sy eie eenheidskoste, wat heelwat mag verskil van die ander, sodat die winsgrens van die on-

derskeie ondernemers ook heelwat sal verskil, aangeneem dat die verkoopprijs vir almal dieselfde is.

Sodra die heffing opgelê word, styg al die ondernemers se kosprys met dieselfde bedrag per eenheid produk. Indien hierdie heffing n geringe bedrag verteenwoordig, mag daardie ondernemers wat in n gunstige posisie verkeer, besluit om nie hul aanbiedingsprys op te skuif nie, maar die belasting self te dra. Vir daardie ondernemer wie se eenheidskoste alreeds hoër is as sy mededinger s'n, is so n besluit nie moontlik nie, en omdat die verhoging in sy kosprys, wat deur die heffing meegebring is sy winsgrens tot n onekonomiese bedrag, of selfs nul, laat krimp, moet hy noodgedwonge die veld verlaat. Indien al die ondernemers hul kosprys met die bedrag van die heffing sou opgeskuif het, soos dit trouens die bedoeling van die wetgewer was, het die posisie onveranderd gebly.

n Tweede voorbeeld van die invloed van n aksynsbelasting, is die geval waar daar vir sommige produkte n gesamentlike vraag of aanbod bestaan. (Vergelyk SILVERMAN op. cit., p. 105). Voorbeelde van n gesamentlike vraag is die van wyn en bottels, penne en ink, ensovoorts en van n gesamentlike aanbod die van vleis en wol, motorbuitebande en gholfballe. n Heffing op een van hierdie produkte mag, as omstandighede dit toelaat, afgeskuif word op die verbruik-

er of produsent van die ander produk wat in gemeenskaplike vraag of aanbod is. So sal die wynprodusent byvoorbeeld, wanneer n nuwe heffing op wyn geplaas word en hy as gevolg van omstandighede nie daarin kan slaag om die hele bedrag van die heffing op die verbruiker af te skuif nie, probeer om die bottels teen n laer prys aan te koop. Slaag hy daarin, kan hy sy kosprys, dit wil sê die oorspronklike kosprys plus die bedrag van die heffing, verminder met daardie gedeelte van die belasting wat hy op die produsent van die bottels afgeskuif het.

In die geval waar daar vir sekere produkte n alternatiewe vraag bestaan, (byvoorbeeld tee en koffie) sal n heffing op een van die produkte nie noodwendig beteken dat die aanbiedingsprys met die hele bedrag van die heffing verhoog word nie, want indien dit sou gebeur, bestaan die gevaar dat die vraag na hierdie produk sal verskuif na die onbelaste produk. As gevolg van die afname in die vraag na die belaste produk, sal die produsent produksie moet besnoei wat tot gevolg sal hê dat sy eenheidskoste sal styg.

In sommige gevalle vind die afwenteling van die heffing plaas sonder enige veranderinge in die aanbiedingsprys van die produk. Dit geskied deurdat die vervaardiger óf die produk kleiner maak óf die gehalte daarvan verlaag. Op hierdie wyse slaag hy dan daarin om sy oorspronklike kos-

prys met die bedrag van die heffing te verminder sodat sy nuwe kosprys, nadat die bedrag van die belasting daarby ingesluit is, weer dieselfde is as die oorspronklike kosprys, sodat hy nou die produk vir dieselfde prys kan aanbied as waarvoor dit voor die heffing aangebied was. In hierdie verband kan die voorbeeld aangehaal word van die vuurhoutjieprodusente wat by n styging in die kosprys besluit het om die dosie kleiner en die vuurhoutjies korter te maak, en sodoende n aansienlike bedrag aan materiaal-koste bespaar het. Gevolglik was n verhoging in die aanbiedingsprys nie nodig nie en het die produsente geen vrees gehad dat die vraag na hulle produk dalk verskuif kon word na sigaretaanstekers nie. Indien dit sou gebeur, sou hulle produksie moes inkrimp met die gevolglike onderbesetting van die duur beskikbare produksiemasjinerie en n daaruitvoortvloeiende hoër kosprys per eenheid produk.

Die tydsfaktor is ook van groot belang by die bepaling van die invloed van n belastingheffing op die kosprys. Onmiddellik nadat n heffing opgelê is, en veral as dit maar n geringe bedrag is, mag die vervaardigers verkies om n gedeelte of selfs die hele bedrag van die heffing by hul kosprys te voeg sonder om hul aanbiedingspryse te verhoog, liewer as om wrywing met die verbruikers te laat ontstaan. Op die lang duur voeg die produsente egter die bedrag van die heffing by hul aanbiedingsprys en pas dan produksie by die veranderde omstandighede aan. (Vergelyk SILVERMAN, op. cit., p. 107).

Ook W.J. VENTER, (-The incidence of taxation on the brewing industry-, Drukkerij J. Heijnis Tsz., Zaandijk, 1961, p. 40) is bogenoemde mening toegedaan wanneer by beweer dat elke koste-item (belasting ingesluit) in die produksieproses op die lang duur uit die verkoopprijs verhaal moet word, anders sal die betrokke bedryf gedwing word om produksie te staak. As gevolg van die mededingende karakter van die mark, sal daar produsente wees wat vind dat die nuwe heffing so n groot bedrag by hul totale gemiddelde koste byvoeg, dat hierdie koste die gemiddelde inkomste oortref. Oor die kort termyn egter, mag die produsent gedwing word om n gedeelte van sy produksiekoste, selfs vaste koste, vir sy eie rekening te neem en dit geld ook ten opsigte van belasting, want soos VENTER (op. cit., p. 54) tereg merk: "When a price-increasing tax is levied on an industry, a new cost item has been instituted".

In verband met die uitwerking van aksynsbelasting op die Suid Afrikaanse brouerybedryf laat VENTER (op. cit., p. 22) hom as volg uit. "Dit is duidelik dat hierdie nywerheid op n baie lae winsgrens werk om daardeur die verkoopsvolume so hoog as moontlik op te skuif en gevolglik die maksimum wins te maak. So n addisionele belastingheffing veroorsaak n afname in die lae winsgrens wat reg aan die begin beplan was".

Dit gebeur dikwels dat die doeaneregte nie op die klaar ingevoerde produkte nie, maar op die grondstof gehef word wat nodig is vir vervaardiging van die produk. Die doel van hierdie heffing is natuurlik om die plaaslike bedrywe wat dieselfde grondstof vervaardig, te beskerm, maar terselfdertyd gee so 'n heffing aanleiding tot 'n hoër produksiekoste vir daardie bedryf wat hierdie belaste grondstof verwerk. In hierdie geval vind die belasting sy weg tot die kosterekening deur die materiaalrekening.

Om die verhoogde produksiekoste wat 'n heffing op ingevoerde grondstowwe tot gevolg het, te vermy mag die ondernemer hom wend tot 'n plaasvervangende grondstof wat minder of niks belas is nie. Dit is selfs moontlik dat die ondernemer in sy soektog na 'n substituuat vir die belaste grondstof op iets mag afkom wat nog goedkoper is as die grondstof wat hy voorheen gebruik het. Dit klink vergesog, maar in hierdie geval het die belastingheffing indirek 'n laer kosprys tot gevolg.

'n Aspek wat nie uit die oog verloor moet word by die verhoging van 'n bestaande belasting of die heffing van 'n nuwe belasting nie, is die invloed wat so 'n heffing het op die kapitale bedrag wat in voorraad opgesluit is. Gestel dat daar in 'n sekere vervaardigingsbedryf normaalweg ekonomiese voorraad van sê maar 10,000 eenhede van 'n sekere

ingevoerde onderdeel op hande moet wees om te verseker dat die produksieproses gladweg kan verloop, en dat elke eenheid R1 gekos het. Die totale bedrag in voorraad opgesluit is dan R10,000. Indien daar nou 'n doeanereg van 50c per eenheid gehef word, is dit duidelik dat hierdie bedrag na R15,000 sal opskuif as die minimumvoorraad op hande nog op 10,000 eenhede gestel word. Dit is duidelik dat, indien rente op die kapitaal wat in hierdie addisionele voorraad belê is as deel van die kosprys beskou word, dan verhoog hierdie belasting die kosprys met 'n bedrag groter as die heffing self. Indien die ondernemer hierdie kapitaal buite die onderneming belê het, sou hy daarop 'n aansienlike bedrag aan rente kon ontvang het. Gestel dat die ondernemer die addisionele kapitaal wat as gevolg van die belastingheffing benodig word van buite moes leen, sou die rente wat hy daarop moes betaal deel van sy produksiekoste vorm. In hierdie lig beskou, plaas die belastingheffing 'n ekstra finansiële las op die ondernemer wat noodwendig sy kosprys moet beïnvloed.

In teenstelling met die voorafgaande geval waar die heffing 'n groter styging in die kosprys veroorsaak as wat die bedrag van die heffing self is, en dus 'n geringer wins oplewer, kry ons ook die geval waar die heffing 'n groter wins tot gevolg kan hê. 'n Voorbeeld waar 'n doeane- of

aksynsheffing n groter wins kan meebring is die geval waar die prysverhoging hoër is as die bedrag van die heffing. Dit kan gebeur omdat die geldeenheid nie genoegsaam deelbaar is nie, sodat die presiese bedrag van die heffing nie van die verbruiker gevorder kan word nie. Gestel n nuwe aksynsreg op wyn van n bykomende 10c per gelling word gehef, dit wil sê $\pm 1.67c$ per bottel. Die ronde bedrag waarmee die produsent sy prys gaan verhoog sal die boonste en nie die laagste $\frac{1}{2}c$ wees, sodat hy sy prys met 2c per bottel sal verhoog, terwyl die werklike heffing slegs 1.67c is. Hieruit blyk dit dat die produsent sy kosprys met die bedrag van die heffing verhoog, maar dat hy sy aanbiedingsprys met n groter bedrag verhoog, sodat hy na die heffing beter daaraan toe is as voor die heffing.

Die afwenteling van n belasting word verder beïnvloed deur die vorm daarvan. Die doeane- en aksynsregte kan of spesifiek of „ad valorem” wees. n Spesifieke belasting word gebaseer op een of ander fisiese maatstaf soos n gewigs- of volume-eenheid, byvoorbeeld n belasting van soveel per pond, of soveel per gelling, terwyl n „ad valorem” belasting gebaseer word op die waarde van die produk, byvoorbeeld n sekere persentasie van die waarde.

Indien n spesifieke belasting gehef word op al die grade van n sekere produk sonder inagneming van die koste-

van die onderskeie gehaltes, mag dit wees dat produsente of verkopers van die laer gehaltes dit onmoontlik vind om met die produksie voort te gaan, omdat bemarkingstoestande sodanig is dat hul aanbiedingspryse nie hoog genoeg opgeskuif kan word om ook die bedrag van die heffing in te sluit nie. Die feit dat die kosprys van hierdie produsente met die bedrag van die heffing gestyg het terwyl hul aanbiedingspryse nie met dieselfde bedrag kon styg nie, maak produksie vir hulle onekonomies sodat hulle dan die veld verlaat.

Waar die belasting in verhouding tot die waarde van die produk gehef word, dra die produsent van die laer gehalte produkte 'n dienooreenkomstige heffing sodat die kosprys en die aanbiedingsprys met dieselfde bedrag kan styg.

Wanneer 'n spesifieke heffing op 'n produk geplaas word, ondervind die ondernemer gewoonlik geen probleem om hierdie heffing by sy kosprys by te voeg en dit sodoende op die verbruiker af te wentel nie, want die verbruiker dra vermoedelik reeds kennis van die heffing - altans vir 'n kort rukkie wat volg op die begrotingsrede - en is dus in 'n beter gemoedstoestand om die verhoogde prys te betaal.

W.J. DE LANGEN, (-Grondbeginselen van ons belastingstelsel-, Samson, Alphen aan den Rijn, 1950, p. 13) sê in hierdie verband: „Ieder, die zich regelmatig veroorlooft zijn

omgeving met tabakswalm te vullen, betaalt daarvoor vrijwillig een aanmerkelijk belastingbedrag".

Die lisensiegelde en verpligte derdeparty-belasting, wat deur die onderneming jaarliks betaal moet word ten opsigte van motorvoertuie wat uitsluitlik vir die doeleindes van die onderneming gebruik word, vorm deel van die vaste koste van die ondernemingen gevolglik deel van die kosprys.

Op die brandstof wat in bogemelde voertuie gebruik word, rus daar n aansienlike aksynsheffing, maar die ondernemer wat brandstof aankoop vir gebruik in sy handelsvoertuie is hom kwalik bewus van hierdie heffing. Vir hom is die prys dit wat hy per gelling daarvoor betaal en hierdie bedrag is vir hom n doodgewone bedryfsonkoste wat deel uitmaak van sy produksiekoste. Vir die maatskappy wat die brandstof produseer, is die saak nie so eenvoudig nie. Die bedrag van die heffing sal wel by die kosprys ingesluit wees, maar ander invloede tree ook hier op. Ten opsigte van elke gelling geproduseerde brandstof moet aksynsregte aan die staat betaal word. Die maatskappy moet dan n bedrag van n hele paar honderd duisend rand aan belasting betaal, wat eers weer verhaal kan word by verkoop van die voorraad. Dit is duidelik dat die produksiekoste nie slegs die bedrag van die heffing moet insluit nie, maar ook die rente op die bedrag van die vooruitbetaalde belasting.

3. EIENDOMSBELASTING

Belasting op besittings is byna so oud as die mens self. Eiendomsbelasting word deur plaaslike owerhede gehef in die vorm van n belasting op grond en/of geboue en word gebaseer op die kapitaalwaarde daarvan. Vir die produsent verteenwoordig die eiendomsbelasting wat hy op sy sakeperseel en geboue moet betaal n vaste koste. Oor die korttermyn sal dit waarskynlik uit wins gedek moet word, maar oor die langtermyn is dit n koste-element wat deel uitmaak van die produksiekoste. Hierdie belasting word jaarliks gehef en vorm deel van die vaste bokoste van die onderneming.

In die geval waar die ondernemer die perseel en geboue waarin die bedryf gevestig is van iemand anders huur, sou reeds by die vasstelling van die huurprys die bedrag van die belasting in aanmerking geneem gewees het, sodat die huur wat betaal word eintlik uit twee elemente bestaan, naamlik n gedeelte ten opsigte van die belasting en n gedeelte ten opsigte van die gebruiksgenot. Dat huur n vastekoste verteenwoordig, is voor die hand liggend.

4. SEËLREGTE

Seëlregte is eintlik n belasting op transaksies waar

die seëls wat gekoop en op die verskillende dokumente ooreenkomstig wetgewing bevestig moet word, slegs n gerieflike metode is vir die invordering van hierdie soort belasting. Dat seëlregte deel uitmaak van die produksiekoste van die onderneming, val gemaklik in te sien en vereis nie verdere bespreking nie.

5. HEREREGTE

Hereregte, wat gehef word op al die oordragte van vaste eiendom, word slegs een keer betaal en sal gevolglik slegs vir n enkele periode kosprysverhogend op die produksie kan inwerk.

6. HANDELAARSLIENSIES

Vir elke tipe bedryf wat beoefen word, moet n lisensie van die plaaslike of provinsiale owerhede of die staat verkry word, afhangende van vir welke doeleindes die lisensie verlang word. Hierdie lisensie, wat jaarliks hernu moet word, vorm deel van die vaste koste van die onderneming en word as sodanig in die kosprys van die produk opgeneem.

7. ANDER HEFFINGS

Elke werkgewer is volgens wet verplig om ten opsigte

van elke werknemer in sy diens, by te dra tot die werkloosheidsversekeringsfonds. Hierdie bydrae deur die werkgewer kan beskou word as 'n indirekte belasting op arbeid en dit is duidelik dat hierdie item deel van die onderneming se bokoste vorm.

Na aanleiding van die voorafgaande bespreking van die verskillende objektiewe belastinge wat die kosprys van die ondernemer verhoog, kan die gevolgtrekking gemaak word dat al hierdie heffings deel uitmaak van die vaste bokoste van die onderneming en as sodanig deel vorm van die produksiekoste.

DIE BOKOSTESTRUKTUUR EN TOEDELING VAN BOKOSTE

1. INLEIDING

As gevolg van toenemende meganisasie en outomatisasie, speel bokoste 'n steeds belangriker rol omdat die direkte aanwysbare verband van die direkte koste in verhouding tot die indirekte koste aan die afneem is. (Vergelyk A.J.E. SORGDRAGER, -Die verbesondering van indirekte koste-, Ongepubliseerde D.Eo n. proefskrif, Amsterdam, 1961, p. 122).

Vir die produsent is dit noodsaaklik dat die koste per eenheid produk bepaald moet wees, wat alleen moontlik is as daar by die verbesondering van die bokoste 'n oorsaaklike verband bestaan tussen die bokoste en die produk waarheen die bokoste toegedeel word. SORGDRAGER (op. cit., p. 116) beweer dat om offers wat met die produk in geen oorsaaklike verband staan, in die kosprys op te neem, daarop neerkom dat daar in die produksiekoste verspillings bereken word wat nie daar tuis behoort nie en insidentele offers is wat geen koste vorm nie en selfs verliese is. Al hierdie insidentele offers moet uitgeskakel word.

Dit is daarom nodig dat, terwyl die belasting wat in hierdie skripsie onder bespreking is, deel uitmaak van

die waste vervaardigingsbokoste van die onderneming, n breedvoerige uiteensetting gegee moet word van bokoste en die verskillende metodes om dit na produksie toe te deel.

Die meeste ondernemings is onderhewig aan dalende eenheidskoste toestande totdat die produksie-optimum bereik is. Hierdie toestand van sake is grootliks waar omdat die bokoste nie aanmerklik styg of daal by n uitbreiding of inkrimping van produksie binne die perke van die normale kapasiteit van die onderneming nie, sodat die koste per eenheid produk verminder soos die produksie-omvang toeneem, of toeneem soos die produksie-omvang afneem omdat daar respektiewelik n afname of toename in die aandeel van die bokoste is wat betrekking het op elke geproduseerde eenheid.

Die probleem by die verbesondering van die bokoste bestaan dan daaruit dat daardie koste wat vir die bedryf in die geheel aangegaan is, herlei moet word tot koste wat aan elke besondere produksie-eenheid toegereken kan word.

2. DIE KLASSIFIKASIE VAN BOKOSTE

Soos voorheen reeds opgemerk, verteenwoordig bokoste daardie koste in n onderneming wat nie direk in verband staan met n bepaalde produk, proses of eenheid nie, maar wat ten behoeve van die hele produksieproses, met al sy

vertakkings, aangegaan moet word.

Bokoste kan in drie kategorieë verdeel word, naamlik

- (a) Vaste, veranderlike en semi-veranderlike bokoste;
- (b) Vervaardigings-, administratiewe- en verkoopsbokoste;
- (c) Indirekte arbeid, indirekte matariaal en indirekte uitgawes.

(a) Vaste, veranderlike en semi-veranderlike bokoste

(1) Vastebokoste

Die vaste bokoste in 'n onderneming verteenwoordig daardie koste wat van so 'n aard is dat dit nie geneig is om te styg of te daal soos produksie toeneem of afneem binne die grense van die normale produksiekapasiteit van die onderneming nie. Voorbeelde van vaste koste is onder andere die volgende: eiendomsbelasting, huur, waardevermindering van duursame produksiemiddele, versekering van fabrieksgeboue en toerusting, lisensies, ensovoorts. By 'n toename of afname in die produksie-omvang bly hierdie koste konstant omdat dit nie moontlik is om onmiddellik iets daaraan te doen nie. Of daar nou een eenheid of 'n duisend eenhede geproduseer word, die belasting, huur, versekering en lisensies moet betaal word en waardevermindering op die duursa-

me produksiemiddele moet afgeskryf word.

(ii) Veranderlike bokoste

Onder veranderlike bokoste word daardie koste-items geklassifiseer wat met en gewoonlik in dieselfde verhouding as die produksie-omvang fluktueer, soos onder andere indirekte materiaal, indirekte arbeid, kragverbruik van produksiemasjinerie, ensovoorts. Hierdie soort koste is so nou verwant aan die omvang van die produksie dat binne redelike perke, 'n verdubbeling van produksie 'n verdubbeling van veranderlike koste sal meebring.

(iii) Semi-veranderlike bokoste

Die semi-veranderlike bokoste sal met die totale produksie fluktueer, maar nie in dieselfde verhouding nie. As voorbeeld kan dien die geval waar 'n maatskappy besluit om 'n derde skof te werk sonder om die bestaande toerusting uit te brei. Die gevolg is dat sommige indirekte koste, soos byvoorbeeld die salarisse van toesighoudende personeel, sal vermeerder.

Om die effek van verskillende bedryfsdruktes op die vaste en die veranderlike bokoste te illustreer, kan die volgende voorbeeld gegee word. Dit word aangeneem dat die normale kapasiteit van die onderneming 120,000 eenhede is.

TABEL 2

EFFEK VAN VERANDERING IN BEDRYFSDRUKTE OP VASTE
EN VERANDERLIKE KOSTE PER EENHEID.

Hoeveelheid geproduseer	80,000 eenhede	100,000 eenhede	120,000 eenhede
<u>Veranderlike bokoste:</u>			
Herstelwerk, krag, ens.	R8,000	R10,000	R12,000
<u>Vaste bokoste:</u>			
Belasting, waardevermindering, huur, ens.	10,000	10,000	10,000
<u>Veranderlike koste per eenheid</u>	R.10	R.10	R.10
<u>Vaste koste per eenheid</u>	R.125	R.10	R.083

(Bron: eie waarneming).

Uit die bostaande gegewens blyk dit duidelik dat, alhoewel die veranderlike bokoste per eenheid dieselfde bly ongeag die hoeveelheid wat geproduseer word, die vaste bokoste per eenheid sal daal namate die produksie-omvang uitgebrei word. Die teenoorgestelde is egter ook waar naamlik dat die vaste koste per eenheid sal toeneem namate die produksie-omvang afneem, op voorwaarde natuurlik dat die oorkapasiteit wat so ontstaan rasioneel is.

Vir die doeleindes van hierdie skripsie word alleen

die vaste bokoste, omdat die belasting daarin opgeluit lê, vir n volledige bespreking afgesonder. Vir n uiteensetting van die invloed van die produksie-omvang op die vaste bokoste word die leser verwys na paragraaf vier van hierdie hoofstuk.

(b) Vervaardigings-, administratiewe- en verkoops- of verspreidingsbokoste

Bogenoemde indeling wat reeds in die eerste hoofstuk van hierdie skripsie slegs in hooftrekke gegee is, word hier volledig bespreek.

(i) Vervaardigingsbokoste

Onder hierdie hoof word al daardie indirekte koste geklassifiseer wat te doen het met produksie, vanaf die stadium dat die grondstof by die fabriek ontvang word tot dat die klaar produk gereed is om verkoop te word. Voorbeelde hiervan is onder andere huur van en belastinge op die fabriekspersoneel en geboue, waardevermindering van die duursame produksiemiddele, ensovoorts, wat as vaste vervaardigingsbokoste ingedeel word en magasynuitgawes, beligting, krag, ensovoorts, wat beskou word as veranderlike vervaardigingsbokoste.

(ii) Administratiewe-bokoste

Onder hierdie hoof word daardie indirekte koste

ingesluit wat te doen het met die formulering van die beleid, die leiding, beheer en organisasie van die bedryf as geheel, byvoorbeeld direkteursvergoeding, beligting van kantoorgeboue, ensovoorts.

(iii) Verkoops- of verspreidingsbokoste.

Hieronder val die indirekte uitgawes wat aangegaan word vanaf die stadium dat die produk gereed is om verkoop te word totdat dit by die verbruiker of koper afgelewer is, bv. advertensie-uitgawes, ~~sal~~arisse van kantoorpersoneel, verspreidingskoste, koste vir die instandhouding van ~~depot's~~ of verkooppunte, ensovoorts.

Die bestaande aksynsbelasting op motorbrandstof dra daartoe by dat die ondernemer se verspreidings- en afleweringkoste, veral as daar baie van motorvervoer gebruik gemaak word, 'n groot deel uitmaak van die verkoopsbokoste van die onderneming. Die Sentrale-nuusagentskap kan hier as voorbeeld aangehaal word waar motorbrandstof 'n groot deel van die verspreidingskoste uitmaak. Die kosprys van die produk of diens is gevolglik hoër omdat dit 'n groter bedrag van die bokoste - wat weer groter is as gevolg van die hoër verspreidingskoste - moet absorbeer. Enige verdere aksynsheffing op motorbrandstof, sal gevolglik die kosprys nog hoër laat styg.

(c) Indirekte materiaal, indirekte arbeid en indirekte uitgawes

(i) Indirekte materiaal

Dit is die koste van daardie tipe materiaal wat, alhoewel dit nie deel vorm van die finale produk nie, onontbeerlik is vir die voltooiing van die eindproduk, byvoorbeeld smeerolies, skoonmaakmateriaal, ensovoorts. Dit is dan ook in hierdie afdeling waar 'n doeanereg op ingevoerde materiaal, waar dit vir die betrokke bedryf wat dit invoer 'n indirekte materiaal verteenwoordig, daartoe bydra om, as bokoste-item, die kosprys te laat styg.

(ii) Indirekte arbeid

Al daardie arbeidskoste wat nie meehelp om die samestelling, toestand of konstruksie van die produk in een of ander stadium van die produksieproses te verander nie, word beskou as indirekte arbeid, byvoorbeeld lone van skoonmakers en salarisse van toesighoudende personeel, vakansie- en verlofbonusse, ensovoorts.

Ook die bydrae wat deur die werkgewer ten opsigte van elkeen van sy werknemers tot die werkloosheidsversekeringsfonds gemaak moet word, word beskou as 'n indirekte belasting op arbeid. Die hoër indirekte arbeidskoste as gevolg van die verpligte bydrae deur die werkgewer laat die bokosterekening styg en lei gevolglik tot 'n hoër kosprys.

(iii) Indirekte uitgawes

Onder hierdie hoof word alle ander indirekte uitgawes wat nie as indirekte materiaal of indirekte arbeid geklassifiseer kan word nie, ingesluit, byvoorbeeld onderhoud van toerusting, water, ensovoorts.

Na aanleiding van die voorafgaande indeling van bokoste moet daar gelet word op die feit dat (b) en (c), naamlik vervaardigings-, administratiewe- en verkoopsbokoste, indirekte materiaal, indirekte arbeid en indirekte uitgawes ook nog vas, veranderlik of semi-veranderlik kan wees.

3. VERSKILLENDE METODES VIR DIE TOEDELING VAN BOKOSTE

By die toedeling van bokoste kan daar drie stadia onderskei word, naamlik

- (a) die primêre toedeling
- (b) die sekondêre toedeling
- (c) die tersiêre toedeling (SORGDRAGER, Klas-aantekeninge).

(a) Die primêre toedeling

Die primêre toedeling is die eerste stadium in die toedeling van bokoste en kan beskou word as die toedeling van bokoste na die verskillende produksie- en diensdepartemente. Die doel van die primêre toedeling is om die verskillende departemente met hul onderskeie aandeel in die

vaste, semi-veranderlike en veranderlike bokoste te belas.

(b) Die sekondêre toedeling

Die sekondêre toedeling bestaan daaruit om die koste van die verskillende diensdepartemente volgens n bepaalde tegniek na die verskillende produksiedepartemente toe te deel. Die metode wat mees algemeen gevolg word by die toedeling, is die volgende:

- (i) Neem die departement wat die grootste aantal ander departemente bedien en deel die koste van hierdie departement ooreenkomstig die gekose basis toe na al die ander produksie- en diensdepartemente.
- (ii) Neem dan die diensdepartement wat daarna die grootste aantal departemente bedien en deel die koste van hierdie departement toe.
- (iii) Hou met hierdie proses aan totdat al die diensdepartemente uitgeskakel is.

Sien verder G.R. CROWNINGSHIELD (-Cost accounting: principles and managerial applications-, Houghton Mifflin Company, Boston, 1962, p.179 - 180) vir die verskillende basisse waarop die koste van diensdepartemente na produksiedepartemente toegedeel kan word.

(c) Die tersiêre toedeling

Van die drie koste-elemente, naamlik direkte materiaal, direkte arbeid en bokoste wat die totale produksiekoste van n taak of produk uitmaak, lewer bokoste verreweg die meeste probleme op. Sodra n taak of produk voltooi is, kan daar heel gemaklik vasgestel word hoeveel materiaal en arbeid hieraan bestee is, maar daarby moet dan nog n seker bedrag aan bokoste bygevoeg word voordat die kosprys bekend is. Die totale bedrag wat aan bokoste bestee is, raak eers lank nadat die produk of taak voltooi is, bekend. Intussen gaan produksie voort en take en produkte word voltooi en verkoop. Om die kosprys van elke artikel wat voltooi word onmiddellik na afloop van produksie te kan bepaal, moet daar gevolglik van n voorafbepaalde toedelingskoers gebruik gemaak word, waarvolgens die bedrag bereken kan word wat elke produk aan bokoste moet absorbeer.

Alvorens n voorafbepaalde toedelingskoers afgelei kan word, moet eers vasgestel word of so n koers van toepassing sal wees op die hele produksiestelsel en of verskillende koerse vir verskillende produksiedepartemente gebruik sal word. Hierdie besluit sal in n groot mate bepaal word deur die aard van die onderneming.

Vir die berekening van n voorafbepaalde toedelingskoers is dit nodig om n beraming op te stel van die totale

bokoste vir die betrokke periode, gewoonlik n jaar, met inagneming van die verwagte produksie-omvang vir dieselfde periode.

Die produksie-omvang kan dan in terme van

- (i) die aantal eenhede geproduseer
- (ii) direkte arbeidsure
- (iii) direkte arbeidskoste
- (iv) masjienure of
- (v) direkte materiaalkoste

uitgedruk word. As slegs n enkele homogene produk vervaardig word, kan die produksie-eenheidsmetode met vrug gebruik word vir die toedeling van bokoste, maar sodra meer as een produk vervaardig word, is hierdie metode onprakties.

Deur die begrote of verwagte bokoste vir die gekose periode te deel deur die verwagte produksie-omvang, word die voorafbepaalde bokostekoers dan verkry, uitgedruk in rand en sent per eenheid, per masjienuur, of as n persentasie van direkte arbeidskoste of direkte materiaalkoste. Alhoewel hierdie metode vir die toedeling van bokoste na produksie eenvoudig lyk, berus die doeltreffendheid daarvan op twee beramings, naamlik, die beraming van die totale bokoste en die produksie-omvang vir die betrokke periode. Wanneer die produksie-omvang begroot word, is dit noodsaaklik om dit in terme van die normale bedryfsdrukte te doen.

Die volgende besonderhede kan gebruik word om die berekening van die verskillende bokostekoerse te illustreer:

Begrote bokoste vir die jaar:

Vas R 8,000

Veranderlik 4,000 R 12,000

Begrote produksie vir die jaar ... (in eenhede)	12,000
Begrote direkte materiaalkoste ...	24,000
Begrote direkte arbeidskoste	36,000
Begrote primêre koste	60,000
Begrote direkte arbeidsure	18,000 uur
Begrote masjienure	8,000 uur

Uit bostaande besonderhede kan nou aparte toedelingskoerse vir vaste sowel as veranderlike bokoste bereken word, maar gerieflikheidsonthalwe word hier slegs een koers vir die totale bokoste bereken.

(i) Die produksie-eenheidsmetode

Die formule vir die berekening van die toedelingskoers is:

$$\frac{\text{Begrote bokoste}}{\text{Begrote aantal eenhede}} = \text{bokostekoers per eenheid}$$

Deur die syfers wat in die voorbeeld hierbo gegee is te gebruik, word die volgende koers verkry:

$$\frac{\text{R } 12,000}{12,000} = \text{R}1.00 \text{ per eenheid.}$$

(ii) Arbeidsuurmetode

$$\frac{\text{Begrote bokoste (R12,000)}}{\text{Begrote arbeidsure (18,000)}} = \text{R } 0.666 \text{ per arbeidsuur.}$$

(iii) Arbeidskostemetode.

$$\frac{\text{Begrote bokoste (R12,000)}}{\text{Begrote direkte arbeidskoste (R36,000)}} = 33\frac{1}{3}\% \text{ van direkte arbeidskoste.}$$

(iv) Masjienuurmetode

$$\frac{\text{Begrote bokoste (R12,000)}}{\text{Begrote masjienure (8,000)}} = \text{R}1.50 \text{ per masjienuur.}$$

(v) Materiaalkostemetode

$$\frac{\text{Begrote bokoste (R12,000)}}{\text{Begrote direkte materiaal-koste (R24,000)}} = 50\% \text{ van direkte materiaal-koste.}$$

(Vergelyk J.J.W. NEUNER, -Cost accounting principles and practice-, Richard D. Irwin, Homewood, Illinois, 1962, pp. 229 - 232). Daar bestaan nog meer metodes om bokoste toe te deel, (vergelijk NEUNER, op. cit., pp. 231 - 235) maar die wat hierbo genoem is, is die belangrikstes en die

wat die meeste gebruik word.

Die volgende voorbeeld dien om die toepassing van die verskillende toedelingskoerse te verduidelik. Neem aan dat die verskillende koerse soos hierbo bereken op hierdie geval van toepassing is.

Voorbeeld:

Die volgende besonderhede is ontleen aan die boeke van n vervaardigingsmaatskappy.

Gedurende die maand is n sekere produksiebestelling uitgevoer en die volgende besonderhede is beskikbaar:

Direkte materiaal verbruik	R 2,000
Direkte arbeidskoste	3,300
Direkte arbeidsure gewerk	1,500 uur
Masjienure gewerk	700 uur
Aantal eenhede geproduseer	500

Die berekening van die produksiekoste volgens die verskillende metodes wat onmiddellik hierbo behandel is, sal dan as volg wees:

(i) Die produksie-eenheidsmetode

Direkte materiaal	R 2,000
Direkte arbeid	3,200
Bokoste (R1.00 x 500 eenhede) ..	500

Produksiekoste .. R 5,700

(ii) Arbeidsuurmetode

Direkte materiaal	R 2,000
Direkte arbeid	3,200
Bokoste (R.666 x 1,500)	999

Produksiekoste .. R 6,199

(iii) Arbeidskostemetode

Direkte materiaal	R 2,000
Direkte arbeid	3,200
Bokoste ($33\frac{1}{3}\%$ van 3300)	1,100

R 6,300

(iv) Masjienuurmetode

Direkte materiaal.....	R 2,000
Direkte arbeid	3,200
Bokoste ... (R1.50 x 700)	1,050

Produksiekoste R 6,250

(v) Materiaalkostemetode

Direkte materiaal	R 2,000
Direkte arbeid	3,200
Bokoste ... (50% van R2,000)	1,000

Produksiekoste R 6,200

Uit bostaande voorbeeld is dit duidelik dat nie twee van die metodes dieselfde kosprys tot gevolg het nie. Dit is daarom uiters noodsaaklik dat die toedelingskoers met groot oorleg gekies moet word.

4. DIE EFFEK VAN 'N VERANDERING IN DIE PRODUKSIE-OMVANG OP DIE VASTE BOKOSTE PER EENHEID PRODUK.

Soos vroeër in hierdie skripsie opgemerk, word aangeneem dat die oorkapasiteit wat ontstaan by 'n daling in die produksie-omvang rasioneel is, sodat offers uit hoofde van die oorkapasiteit as deel van die produksiekoste beskou

moet word.

Volgens die ekonomiese teorie sal 'n styging in die verkoopprijs 'n afname in die vraag na die betrokke produk tot gevolg hê. Sodra 'n ondernemer nou, by die oplegging van 'n doeane- of aksynsreg op die produk wat hy bemark, die aanbiedingsprijs van die betrokke produk verhoog, sal daar 'n afname in die vraag plaasvind. Die produksie-omvang moet gevolglik in ooreenstemming met die nuwe vraag aangepas word. Dit bring mee dat minder eenhede geproduseer moet word, want indien die produksie-omvang dieselfde sou bly, sou die ondernemer met 'n oorskot opgeskeep sit wat alleen teen 'n laer aanbiedingsprijs van die hand gesit sou kon word.

As gevolg van die afname in produksie, moet die vaste koste van die onderneming oor 'n kleiner aantal eenhede versprei word met 'n gevolglike styging in die koste per eenheid produk. Hierdie vermeerdering van die eenheidskoste is 'n direkte uitvloeisel van die belastingheffing.

Die uitwerking wat 'n hoër aanbiedingsprijs, met die gevolglike afname in die omset en die produksie-omvang, op die vaste koste het, kan met behulp van 'n voorbeeld geïllustreer word.

Gestel dat 'n aksynsheffing die aanbiedingsprijs van 'n ondernemer met 15% laat styg as gevolg waarvan die

produksie-omvang met 10% moet verminder word. Die volgende besonderhede is ook verkrygbaar:

Produksie teen normale kapasiteit ...	10,000 eenhede
Verkope teen R8.00 per eenheid	10,000 eenhede
Veranderlike koste per eenheid	R 4.80
Vaste koste	R25,000

Die eenheidskoste voor die heffing sou as volg bereken word:

Produksiekoste:

Veranderlike koste

10,000 eenhede @ R4.80 R 48,000

Vaste koste 25,000

Totaal R 73,000

Koste per eenheid ($\frac{R73,000}{10,000}$) R 7.30

Die eenheidskoste na die heffing sal dan as volg daar uitsien:

Produksiekoste:

Veranderlike koste (9,000 x R4,80) R43,200

Vaste koste 25,000

Totaal R68,000

Koste per eenheid R 7.58

Uit die voorafgaande besonderhede blyk dit dat die eenheidskoste met 28c gestyg het. Hierdie styging is in die geheel daaraan toe te skryf dat die vaste koste konstant gebly het by die afname in die produksie. Die gevolg van die heffing is dat die kosprys van die ondernemer, afgesien van die bedrag van die heffing self, met 28c per eenheid gestyg het. Dit is verder voor die hand liggend dat hoe groter die bedrag van die vaste bokoste is, hoe groter sal die styging in eenheidskoste wees. As aangeneem word dat vaste koste in bostaande voorbeeld R50,000 was, sou die eenheidskoste met 53c gestyg het.

Die voorafgaande verduideking bevat eintlik die kern waarom die probleem van die invloed van 'n belastingheffing op die kosprys gaan. Alhoewel dit die bedoeling van die wetgewer is dat die heffing op die verbruiker of koper afgewentel moet word, is die saak nie so eenvoudig as om net die bedrag van die heffing by die oorspronklike kosprys van die ondernemer by te tel om die nuwe kosprys te kry nie.

Soos uit die voorbeeld afgelei kan word, het die heffing ook die gevolg dat die ondernemer se wins na aanleiding van die hoër kosprys sal krimp. Met inagneming van die elasticiteit van die vraag, sal bepaal kan word of die ondernemer sy aanbiedingsprys nog met die ekstra 28c - uit die voorgaande voorbeeld - sal kan verhoog om weer

dieselfde wins per eenheid produk te gee. Dit is egter te betwyfel of dit oor die korttermyn mootlik sal wees, aangesien n verdere verhoging in die aanbiedingsprys die vraag nog meer sal laat afneem en die eenheidskoste nog verder sal laat styg. Om hierdie bose kringloop te voorkom, sal die ondernemer gevolglik genoeë moet neem met die geringer vergoeding. Op die lang duur sal hy egter wel daarin kan slaag om die volle bedrag van die belasting op die verbruiker af te wentel.

5. KOSTE-VOLUME-WINSVERHOUDING EN WINS-EN-VERLIESKRUISTPUNTONTLEDING

Koste-volume-winsverhoudings word beïnvloed deur vyf faktore, naamlik, verkoopprijs, verkoopsvolume, veranderlike koste per eenheid, totale vaste koste en die produkmengsel. (vergelyk NEUNER, op. cit., p. 805).

Die sukses van n onderneming kan in n groot mate toegeskryf word aan die bekwaamheid van die topbestuur om toekomstige besigheidsaangeleenthede so getrou as moontlik aan die werklikheid vooruit te skat met inagneming van die invloed wat bogenoemde faktore op mekaar uitoefen. Hierdie sukses word meestal in terme van wins gemeet.

Wins is afhanklik van drie basiese faktore:

die verkoopprijs van die produk, die produksie- en verspreidingskoste en die verkoopsvolume. Geen enkele van hierdie faktore is onafhanklik van die ander nie, omdat produksiekoste met inagneming van n bepaalde winskoers die aanbiedingsprijs bepaal; die aanbiedingsprijs beïnvloed die verkoopsvolume; die verkoopsvolume bepaal direk die produksie-omvang en die produksie-omvang, soos reeds bewys is, beïnvloed die produksiekoste. Hierdie koste-volume-winsverhouding speel n belangrike rol by die beleidsbeslissings ten opsigte van toekomstige winsmoontlikhede. (vergelyk NEUNER, op. cit., p. 793).

Die bestuur is maar gedurigdeur besig om antwoorde te probeer kry op n menigte vrae wat in verband staan met die winsposisie van die maatskappy soos onder andere die volgende:

- (a) Watter wins kan verwag word op n bepaalde verkoopsvolume?
- (b) Watter invloed sal n verwagte verandering in die aanbiedingspryse op die wins hê?
- (c) Hoe ver kan die verkoopsvolume daal voordat produksiebedrywighede n verlies toon?
- (d) Watter verhoging in verkoopsvolume moet plaasvind om n verwagte vermindering in die aanbiedingspryse te balanseer, ensovoorts.

Op die voorafgaande vrae kan n antwoord verskaf word deur gebruikmaking van die sogenaamde wins-en-verlies-kruispuntontleding. Dit is vir topbestuur n primêre vereiste om te weet op watter stadium die totale inkomste uit verkope net gelyk is aan die produksiekoste. Hierdie punt waar die inkomste net genoeg is om die koste te dek en waar geen wins gemaak of verlies gely word nie, word die gelykbreekpunt genoem. Daar moet gevolglik bepaal word by watter verkoopsvolume - en gevolglik ook die produksievolume - die gelykbreekpunt bereik word.

Om die gelykbreekpunt te bepaal, moet koste in vaste en veranderlike elemente opgedeel word, waarna die gelykbreekpunt in die vorm van n vergelyking as volg uitgedruk kan word:

Inkomste uit verkope = vaste koste + veranderlike koste
by die gelykbreekpunt

In die vergelyking bly vaste koste konstant vir alle verkoopsvolumes; veranderlike koste fluktueer in totaal, maar per eenheid van die verkoopsvolume sal dit konstant bly. Deur middel van vervanging kan die verkoopsvolume by die gelykbreekpunt dan bereken word. Gestel dat die vaste koste R24,000, die veranderlike koste 40c per eenheid en die verkoopsvolume = V is. Deur vervanging word die volgende dan verkry:

$$\begin{aligned}
 V &= R\ 24,000 + .40 \\
 .60V &= R\ 24,000 \\
 V &= R\ 40,000
 \end{aligned}$$

Ter staving van die antwoord kan die volgende inkomstestaat dan opgestel word:

Inkomste uit verkope	R 40,000
Veranderlike koste	
40% van R40,000	16,000
Grensinkomste	R 24,000
Vaste koste	24,000
Netto inkomste	R 0

Die verkoopsvolume by die gelykbreekpunt, uitgedruk in eenhede of in rand en sent, kan ook bereken word deur slegs die vaste koste te deel deur die grensinkomsteverhouding. Die grensinkomste per eenheid in bogenoemde geval is 60c. Die gelykbreekverkope sal dan as volg bereken word:

$$\frac{R\ 24,000}{60\%} = R\ 40,000$$

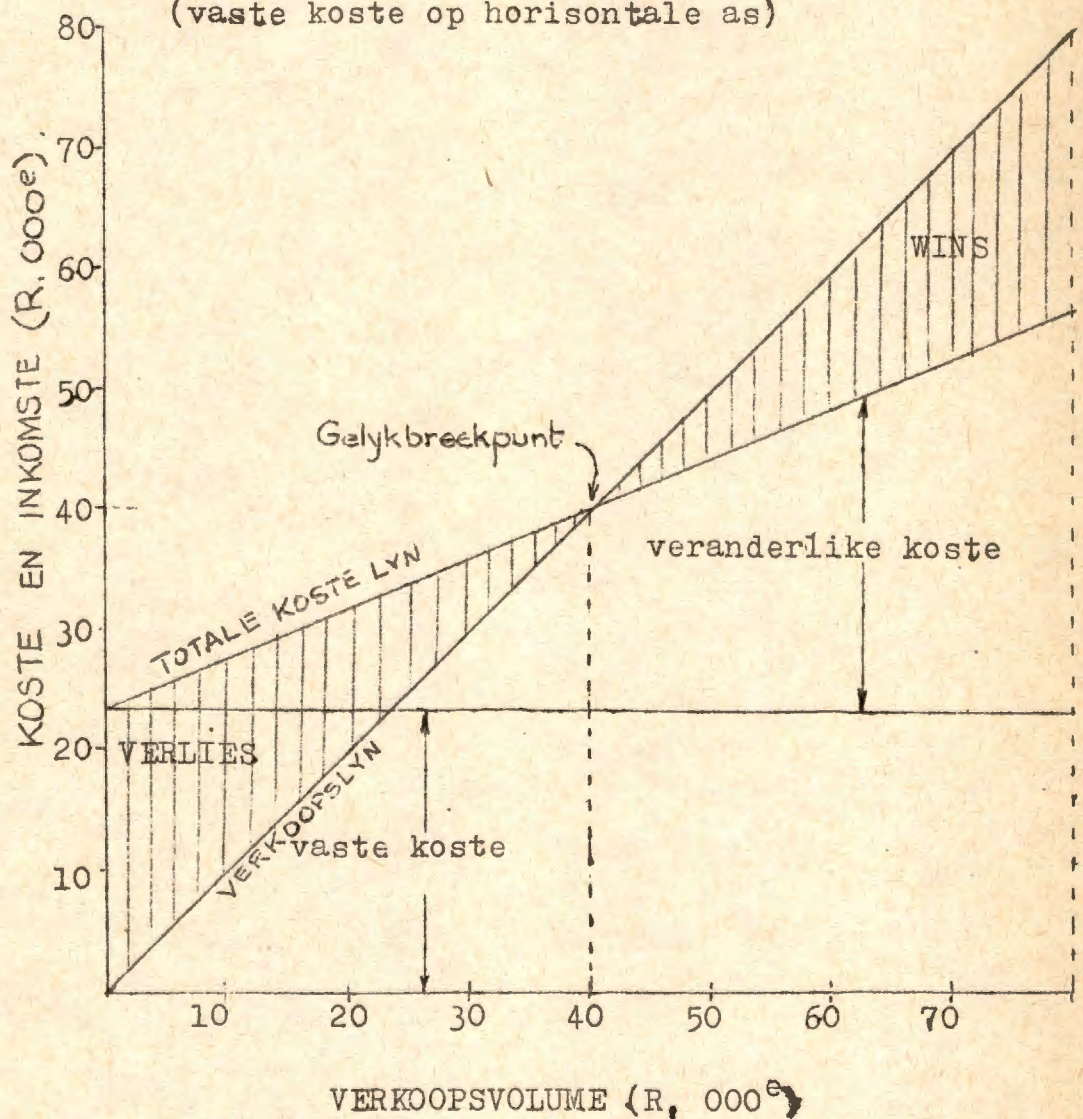
Grafies kan die wins-en-verlieskruispuntontleding as volg voorgestel word, maar hierdie metode is al ietwat

verouderd sodat daar gevolglik meer waarde geheg moet word aan die tweede metode wat hier gegee word.

GRAFIEK 3.

WINS-EN-VERLIESKRUISPUNTONTLEDING

(vaste koste op horisontale as)



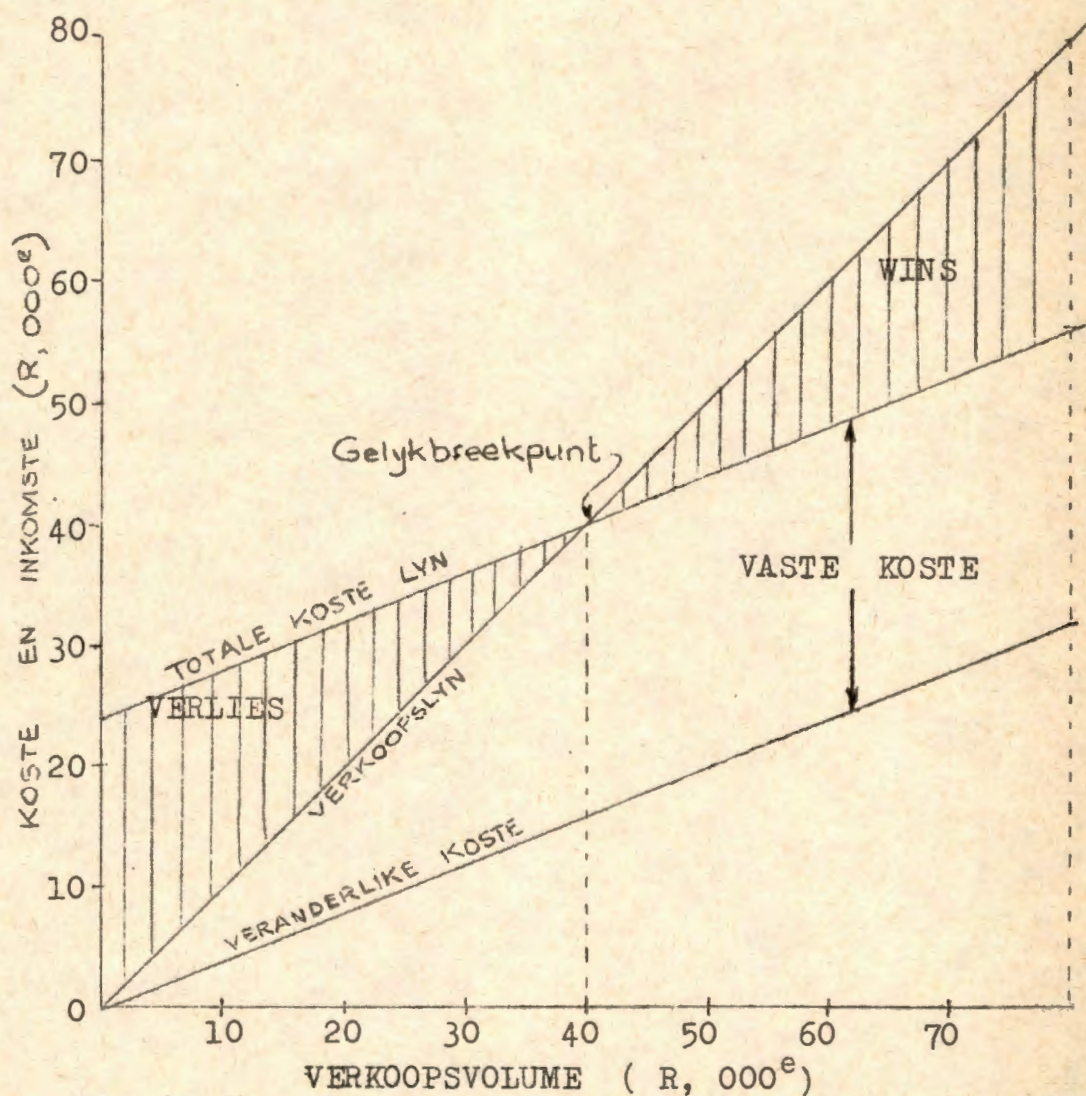
(Bron: NEUNER, op. cit., p. 796)

n Tweede metode om dieselfde gegewens as in die vorige geval grafies voor te stel, is die volgende:

GRAFIEK 4

WINS-EN-VERLIESKRUISPUNTONTLEDING

(veranderlike koste op horisontale as)



(Bron: NEUNER, op. cit., p. 797).

Uit albei van die voorafgaande grafieke is dit duidelik dat die vaste ~~koste~~ ~~konstant~~ bly ongeag die produksie- of verkoopsvolume. Die veranderlike koste daarenteen bly konstant per eenheid, maar fluktueer in totaal in dieselfde verhouding as die produksie- of verkoopsvolume.

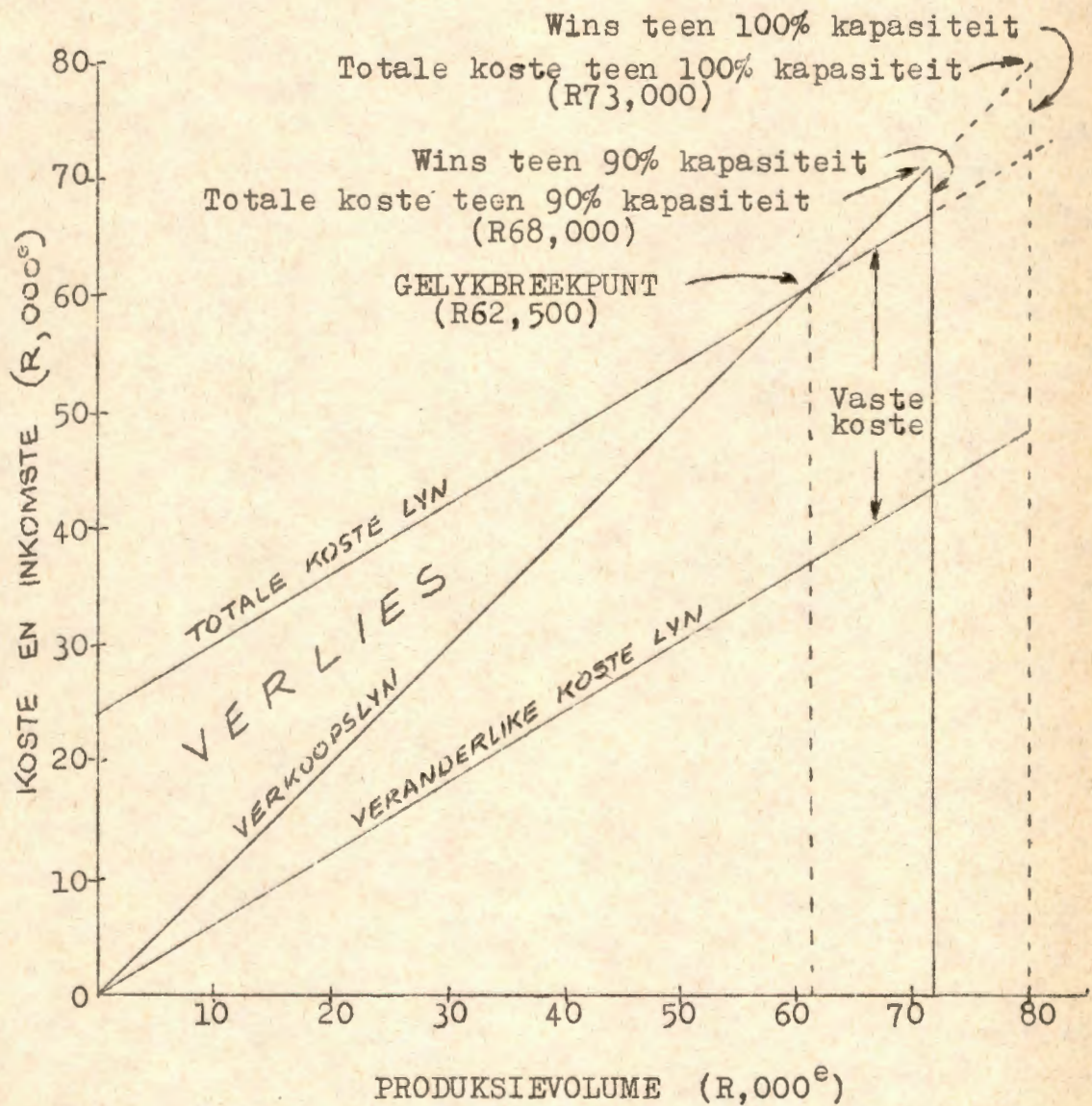
Om vas te stel wat die invloed van 'n belastingheffing op die verkoopsvolume en gevolglik die produksie-omvang sal wees, kan die ondernemer die wins-en-verlieskruispuntanalise dus met vrug aanwend.

As aangeneem word dat dieselfde besonderhede wat in die voorbeeld op bladsy 59 gegee is hier van toepassing is, kan die invloed van die heffing as volg grafies voorgestel word:

GRAFIEK 5/.....

GRAFIEK 5WINS-EN-VERLIESKRUISPUNTONTLEDING

(afname in produksievolume as gevolg van belastingheffing)



(Bron: eie waarneming)

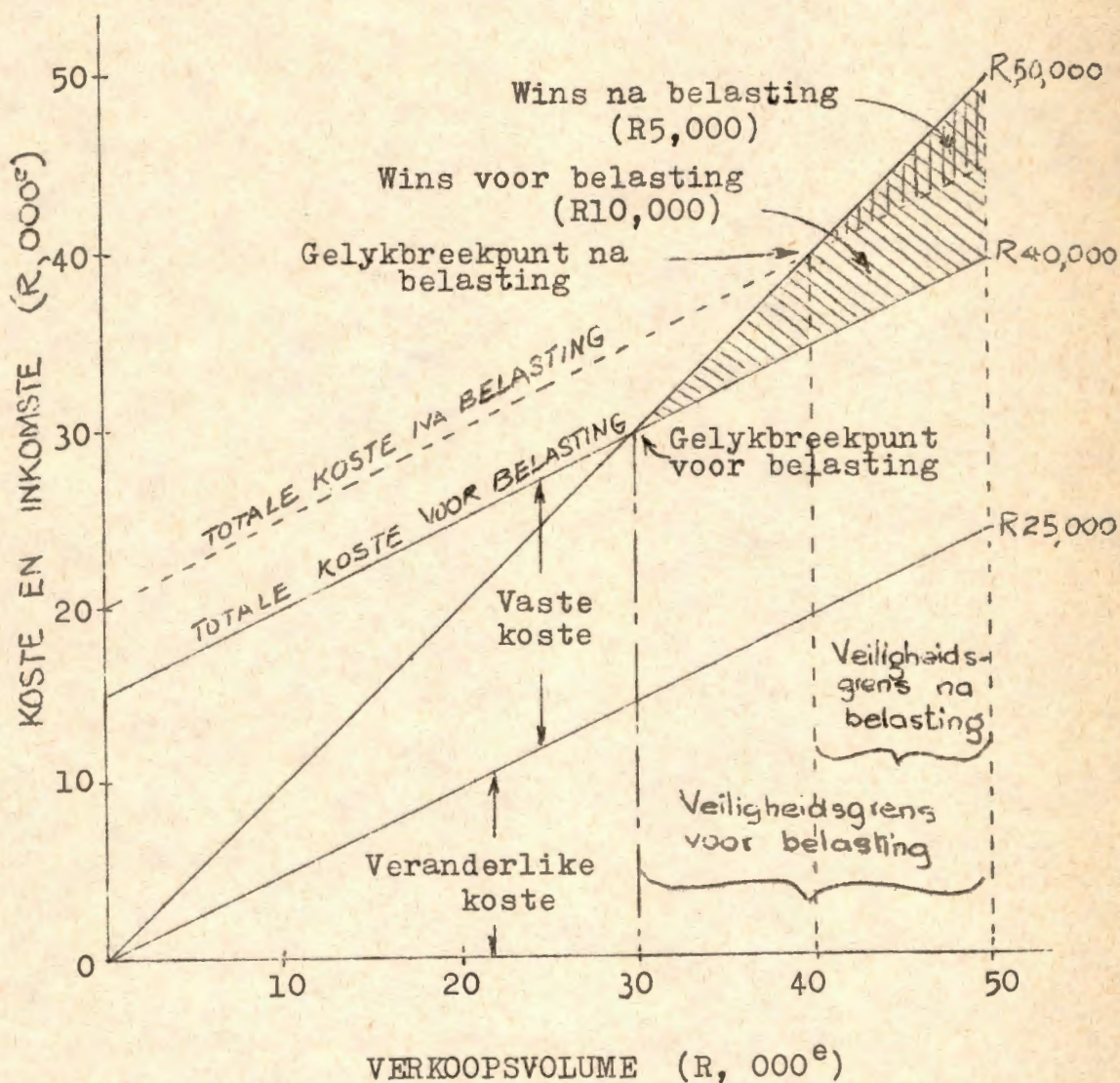
Uit die voorafgaande diagrammatiese voorstelling van die invloed van 'n belastingheffing op die onderneming, kan met een oogopslag opgemerk word in watter mate die wins afgeneem het. 'n Verdere oorweging is die feit dat die vaste koste van R 25,000 wat voorheen oor 10,000 eenhede versprei was, nou oor slegs 9,000 eenhede versprei moet word, wat direk aanleiding gee tot 'n verhoging van die produksiekoste per eenheid. Dit is dan ook om hierdie rede dat die wins buite verhouding afgeneem het in vergelyking met die afname in die produksie-omvang.

In die volgende voorbeeld word veronderstel dat die ondernemer as gevolg van die elasticiteit van die vraag oor die korttermyn nie die belastingheffing op die verbruiker kan afwentel nie en dat die heffing 'n styging in vaste koste meebring van R 5,000. Neem aan dat 50,000 artikels verkoop word teen R1.00 stuk en dat vaste en veranderlike koste respektiewelik 30c en 50c bedra.

GRAFIEK 6/.....

GRAFIEK 6.WINS-EN-VERLIESKRUISPUNTONTLEDING

(Toename in vaste koste as gevolg van belastingheffing)



(Bron: eie waarneming)

As gevolg van die heffing is dit duidelik dat, terwyl die totale koste met slegs $12\frac{1}{2}\%$ gestyg het, die veiligheidsgrens van die onderneming met 50% gekrimp het, wat die betrokke onderneming baie kwesbaar maak. Indien die ondernemer nie daarin sou kon slaag om die belasting geheel of gedeeltelik af te wentel nie, sal hy waarskynlik produksie moet staak.

Die wins- en -verlieskruispuntontleding soos in die voorafgaande bladsye aangegee, het heelwat gebreke, waarvan een die feit is dat dit slegs opgestel kan word onder statiese toestande wat in die werklike bedryfslewe nooit ondervind kan word nie. Ten spyte van hierdie beperkings, is dit egter 'n nuttige bestuurstegniek en steek daar trouens heelwat waarde in die volgende woorde van CROWNINGSHIELD (op cit., p. 404): „Scientifically prepared from reliable data, the break-even analysis in trained hands is a useful tool". Om hierdie rede is dit dan ook 'n waardevolle hulpmiddel by die bepaling van die invloed van 'n belastingheffing op die kosprys.

HOOFSTUK IV

DIE TIPOLOGIE VAN DIE BELASTING

1. INLEIDING

In die voorafgaande hoofstukke is die verskillende aspekte van daardie belasting wat 'n invloed op die kosprys van die onderneming uitoefen, breedvoerig bespreek met betrekking tot die mate waarin hierdie belasting die kosprys affekteer asook die behandeling daarvan in die kosterekeninge.

Om uit te vind hoe hierdie objektiewe belastings in die praktyk toepassing vind, is 'n tiental plaaslike ondernemings besoek waar die verlangde inligting verkry is uit 'n ondersoek van die state, rekeninge, fakture en dokumente in verband met die invoer van sekere produkte. Waar bogenoemde dokumente nie beskikbaar was vir insae nie, is die gevraagde inligting mondeling meegedeel.

Om uitvoering te gee aan hierdie praktiese ondersoek, is die volgende ondernemings besoek:

- (a) 'n Boekhandelaar
- (b) 'n Algemene groothandelaar
- (c) 'n Handelaar in sportgoedere

- (d) n Motorhandelaar
- (e) n Algemene handelaar
- (f) n Handelaar in motoronderdele
- (g) n Drankhandelaar
- (h) n Handelaar in sagteware

In slegs n paar gevalle wat ondersoek is, het daar n direkte verband bestaan tussen die belasting en die kosprys van die ondernemer, naamlik daardie gevalle waar die ondernemer self verantwoordelik was vir die betaling van die heffing. In die ander gevalle waar die plaaslike handelaar van fabrikante of groothandelaars een of meer produkte waarop belasting betaalbaar is, aankoop, is die invloed van die heffing op die kosprys meer verskans deurdat die bedrag van die heffing alreeds by die prys van die produk ingesluit is deur die fabrikant of die groothandelaar. Die handelaar betaal gevolglik onbewus ook n sekere bedrag aan belasting en wentel dit net so onwetend weer op die verbruiker af. In een geval voer een van die betrokke ondernemers n produk in waarop geen doeaneregte gehef word nie, met die gevolg dat belasting geen invloed op sy kosprys uitoefen nie.

By nie een van hierdie ondernemings bestaan enige erkende kosteberekeningstelsel nie omdat daar blykbaar nie n behoefte aan soiets gevoel word nie of waar dit wel ge-

voel word, dit uit onvermoë of weens 'n gebrek aan kennis van die toepassingsmoontlikhede daarvan, nie ingestel word nie. Die aanbiedingspryse word gevolglik deurgaans vasgestel deur slegs 'n persentasie winsopslag by die kosprys - wat in al die gevalle die faktuurprys is - by te voeg. In paragraaf drie van hierdie hoofstuk sal daar verder ingegaan word op die verband tussen die heffing en hierdie metode van kosprysberekening.

By die beoordeling van die besonderhede wat hier verskaf word, dien daarop gelet te word dat dit van toepassing is op die jaar 1965.

2. PRAKTIESE ONDERSOEK

Tydens die ondersoek het dit baie duidelik geblyk dat al die handelaars heeltemal onbewus die objektiewe belasting in twee groepe skei; nie omdat hulle dit uitdruklik genoem het nie, maar omdat hulle telkens net in terme van doeane- en aksynsregte as kosprysverhogende belasting gepraat het en die ander kosprysverhogende belasting heeltemal verswyg het. Gevolglik sal die resultate van hierdie ondersoek dan ook onder hierdie twee hoofde aangebied word, naamlik

- (i) doeane- en aksynsregte en
- (ii) ander kosprysverhogende belastings.

(i) Doeane- en aksynsregte

Vervolgens sal daar nou nagegaan word in hoeverre bogenoemde belasting die kosprys van die ondernemings wat vir die ondersoek uitgesonder is, affekteer.

(a) Die boekhandelaar

Bogenoemde onderneming is volgens mondelinge mededeling nie onderhewig aan enige belastinginvloede nie. Op die bceke wat ingevoer word, is geen heffing betaalbaar nie. Dit is my meegedeel dat daar tot onlangs n heffing van 5c per boek betaal was op die sogenaamde slapbandboeke, maar dat hierdie heffing weer afgeskaf is met die gevolg dat belasting op die huidige oomblik geen invloed op die kosprys uitoefen nie.

(b) Die algemene groothandelaar

Hierdie onderneming ondervind ook geen direkte invloed van die belastingheffing nie, omdat dit al die produkte waarin handel gedryf word van die hoofkantoor ontvang. Die hoofkantoor voer n groot verskeidenheid produkte in waarop wel doeaneregte betaal word met die gevolg dat die prys waarteen daardie produkte by die plaaslike tak gelewer word, wel die bedrag van die heffing insluit en hulle nie eers bewus is daarvan nie. In die betrokke geval is die invloed van die belasting verskans sodat die

ondernemer eintlik nie eers weet dat hy die belasting op die verbruiker afwentel nie en dan gewoonlik ook nog 'n bedrag afwentel wat groter as die bedrag self was, soos sal blyk uit 'n latere bespreking.

Alhoewel die plaaslike groothandelaar volgens mondelinge mededeling geen invloed van die belasting op die kosprys ondervind nie, dra die belasting wat deur die hoofkantoor betaal word wel daartoe by om die kosprys van die betrokke groothandelaar te verhoog.

(c) Die handelaar in sportgoedere

Hierdie betrokke handelaar betaal doeaneregte op al die sportbenodigdhede wat ingevoer word, onder andere tennisraketten en -snare, rugbyskoene en -balle, krieketballe en -kolwe, spykerskoene, visvanggereedskap, ensovoorts. Al die goedere wat deur die betrokke firma ingevoer word, word per pos versend sodat invoerregte daarop by die plaaslike poskantoor betaal word. Uit die stukke wat aan my voorgelê is deur die handelsbank wat namens die betrokke handelaar die betalings doen, het dit geblyk dat die doeaneregte op alle sportgoedere 25% van die kosprys bedra en as volg bereken word, (Alle syfers is denkbeeldig, behalwe die persentasie doeaneregte):

Kosprys in die land van herkoms	R 100
Plus posgeld	2
" skeepsvrag	3
" assuransie	3
	R 108
Plus 25% invoerregte op R108	27
Kosprys van die handelaar	<u>R 135</u>

Dit is baie duidelik dat die doeanereg in hierdie en in ander soortgelyke gevalle die kosprys van die ondernemer verhoog. Uit die voorafgaande voorbeeld blyk dit verder dat die bedrag waarop belasting betaal word die oorspronklike kosprys is soos in die land van herkoms plus alle ander uitgawes om die produk hier te kry. Dit beteken dat invoerregte ook betaal word op posgeld, skeepsvrag en assuransie - 'n behandeling wat myns insiens nie baie regverdig is nie. Gestel maar dat al die koste om die produk hier te kry R20 bedra het, dan sou die heffing R30 en die kosprys vir die handelaar R150 gewees het.

Behalwe vir die groter kapitale uitleg van die handelaar, wat eintlik tot sy voordeel strek soos in paragraaf drie aangetoon sal word, hou hierdie behandeling vir die ondernemer geen nadeel in nie, want uiteindelik is dit die verbruiker wat die las moet dra omdat die handelaar 'n groter bedrag as die bedrag van die heffing op die verbruiker

afwentel.

(d) Die motorhandelaar

Bogenoemde onderneming is 'n handelaar in motorvoertuie en plaasimplimente. Die handelaar self word nie aanspreeklik gehou vir die betaling van die aksynsregte nie - dit word deur die fabrikant betaal - maar hy is hom tog deeglik bewus van die bedrag waarmee sy kosprys as gevolg van die heffing verhoog word, omdat al die besonderhede verskaf word in die prysbulletins wat deur die fabrikant uitgereik en aan die handelaar gestuur word waarin die skrywer hiervan insae gehad het. Die volgende tabel toon aan in watter mate aksynsregte op plaaslik gemonteerde motorvoertuie die kosprys van die handelaar verhoog.

TABEL 3/

TABEL 3

AKSYNSREGTE OP PLAASLIK GEMONTEERDE MOTORS				
Item nr.	Model	Kleinhandelsprys by die kus (Sonder belasting)	Aksyns-regte	Kleinhandelsprys by die kus (belasting ingesluit)
105 E	Anglia Standard	R1060.40	R171.60	R1232
123 E	Anglia Super	1223.00	176.00	1399
113 E	Consul Cortina Tudor De Luxe	1268.10	185.90	1454
118 E	Consul Cortina Fordor Super	1521.20	195.80	1717
118 E	Consul Cortina G.T.	1642.90	199.10	1842
120 E	Consul Corsair Tudor De Luxe	1475.40	204.60	1680

(Bron : Prysbulletin uitgereik deur Ford Motor Co. of
S.A. (Pty) Ltd., 19 Nov. 1965. Bulletin No. DP 27)

Die meeste motoreienaars is egter heeltemal onbewus van die aansienlike bedrag wat hulle aan belasting betaal wanneer hulle n motor koop en dit is dan ook om hierdie rede dat die belasting so maklik op die verbruiker afgewentel kan word. Indien die prys van die motor vergelyk sou

word met wat die prys van dieselfde motor in Rhodesie is waar geen aksynsreg betaal word nie, sou die verbruiker gou agterkom watter aanmerklike bedrag aan belasting by die verkoopprijs ingesluit was.

Uit die voorafgaande tabel is dit duidelik in watter mate die kosprys van die handelaar verhoog word deur die aksynsregte, wat in hierdie voorbeeld 'n heffing van 12 tot 16% op die oorspronklike prys verteenwoordig.

Dit is van belang om te weet dat geen aksynsreg betaalbaar is op kommersiële voertuie, trekkers en landbouimplimente nie.

(e) Die algemene handelaar

Die bogenoemde handelaar voer o.a. ook speelgoed in. Op 'n besending speelgoed wat gedurende Mei 1965 uit die V.S.A. ingevoer is en waarvan die v.a.b. waarde R491 bedra het, was die doeaneregte R122.75, d.w.s. 'n heffing van 25%. Die R491 was as volg opgemaak:

Kosprys in die land van herkoms	£ 665.60
Spoorvrag	6.08
Karweigeld na kaai	4.75
Hantering en inklaring	16.00
Totaal	£ 682.43

(L.W. £ 682.43 = R491)

Behalwe die doeaneregte van R122.75, moes die betrokke handelaar ook nog R15.09 hawegelde, R7 uitklaringsfooie en R2.43 diverse onkoste betaal het, wat die totale kosprys van die besending dan op R638.27 te staan bring - 'n verhoging van 30% op die kosprys voor belastingheffing.

Die voorafgaande besonderhede is geneem uit die dokumente wat op die betrokke besending betrekking het, en wat aan my getoon is.

Een van die verkoopsvoorwaardes van bogenoemde besending is dat die handelaar nie die pryse mag besnoei nie. Hy is gevolglik verplig om een van die artikels uit bogenoemde besending, wat in die V.S.A. R2.25 per eenheid gekos het en hier afgelewer word teen R2.29 per eenheid, vir R7.20 te verkoop - 'n winsopslag van nagenoeg 154% op sy kosprys.

(f) Die handelaar in motoronderdele

Die besonderhede wat in tabel 4 weergegee word, is gebaseer op 'n mondelinge mededeling deur een van die werknemers van die **betrokke** firma en het betrekking op verskillende besendings motoronderdele wat uit verskillende lande ingevoer is. Volgens my segsman is die koers waarteen die verskillende invoere uit die verskillende lande **belas** word ook nie dieselfde nie as gevolg van voorkeurtariewe wat op sekere invoere van toepassing is. Die volgende tabel toon dan die doeane regte aan wat betaalbaar was op 'n paar ingevoerde besendings motoronderdele:

TABEL 4DOEANEREGTE OP MOTORONDERDELE

ONDERDELE INGEVOER	KOSPRYS	DOEANEREGTE
DUITSLAND	R341.82	R68.60
ENGELAND	59.68	12.00
KANADA	125.90	22.40
V.S.A.	279.80	49.60
JAPAN	683.75	20.41

Omdat die inligting wat verskaf is nie duidelik genoeg is om daaruit te kan aflei of die kosprys soos dit hierbo in die tabel gegee is, die bedrag van die belasting insluit of nie, kan daar gevolglik nie bepaal word watter persentasie van die kosprys die heffing uitmaak nie. Wat egter duidelik is, is dat die bedrag van die heffing by die ondernemer se kosprys ingesluit word. Volgens mondelinge mededeling word die aanbiedingsprys in die betrokke onderneming bepaal deur 'n winsopslag van gemiddeld 100% op die kosprys, sodat die aanbiedingsprys dan telkens met 'n bedrag tweemaal so groot as die heffing sal styg vir elke le van die bedrag waarmee die heffing verhoog word. As gevolg van die onelastiese vraag is dit dan ook baie maklik om hierdie belasting op die verbruiker af te wentel. Dit sal verder in die volgende paragraaf van hierdie hoofstuk verduidelik word.

(g) Die drankhandelaar

Die nie-noodsaaklike aard van die produkte wat hierdie onderneming bemark, maak dit uiters geskik vir die heffing van doeane- en aksynsregte. Om aan te toon hoe 'n belangrike bron van inkomste hierdie belastings op wyn, spiritualieë en bier wat deur die verbruiker betaal word vir die staat is, word deur die volgende tabel bewys:

TABEL 5

AKSYNSREGINVORDERINGS IN DIE REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

	Jaar geëindig 31.3.1964	Jaar geëindig 31.3.1965
Spiritualieë	R36,568,046	R44,570,233
Wyn	7,448,799	8,019,131
Bier	10,800,851	15,566,754
TOTAAL	R54,817,696	R68,156,118

(Bron : -Wine, Spirit and Malt-, Maandblad vir die Suid-Afrikaanse drankhandel, Pro Ecclesia Drukkery, Stellenbosch, Junie 1965, p.20).

Die syfers in bostaande tabel spreek boekdele. Dit gee in die eerste plek n aanduiding van die bedrag waarmee die kosprys van alkoholiese drank verhoog word en in die tweede plek kan hiervan die hoeveelheid drank wat in die Republiek verbruik word, afgelei word, as in aanmerking geneem word dat die aksynsbelasting op n bottel brandewyn 83c per bottel bedra.

Die plaaslik drankhandelaar wat besoek is, voer whisky uit Skotland in. Om aan te toon in watter mate die doeanebelasting die kosprys van whisky die hoogte laat inskiet, kan genoem word dat die belasting op n kis whisky van twaalf

bottels R21.00 bedra. Die doeaneheffing dra gevolglik R1.75 by tot die kosprys van elke bottel whisky wat die plaaslike handelaar op sy rak het. Hierdie belasting op die whisky is amper gelykstaande aan die kleinhandelsprys van een bottel Suid-Afrikaansvervaardigde brandewyn waar die aksynsreg ook by die prys van die brandewyn ingesluit is. Dit is feitlik onmoontlik om aan n geval te dink waar enige heffing die kosprys van n produk nog so kan laat opskiet as wat die geval is met ingevoerde whisky, en tog laat die egte whiskyverbruiker hom nie afsit deur die hoëprys wat hy moet betaal nie.

(h) Die handelaar in sagte ware

In die geval hier onder bespreking, word niks ingevoer nie, maar dit is my mondeling meegedeel dat in die betrokke onderneming daar wel ingevoerde stowwe aangehou word wat van 'n groothandelaar aangekoop is. Volgens mededeling is die doeaneregte op tweed en pakmateriaal respektiewelik 30 en 15% van die kosprys daarvan. Dit is dan gemaklik in te sien dat hierdie heffing wel 'n invloed op die kosprys van die ondernemer het, want indien daar geen heffing op die betrokke materiale was nie, sou die prys waarteen dit van die groothandelaar verkry was, heelwat minder gewees het. Die betrokke handelaar betaal die belasting onwetend en wend dit onwetend weer op die verbruiker af.

Na aanleiding van die doeane- en aksynsheffinge soos toegepas in die paar gevalle wat hier bespreek is, kan dit met reg beweer word dat hierdie tipes van belasting verreweg die belangrikste is van al die objektiewe belastings en dat geen ander belasting so n groot invloed op die kosprys uitoefen nie as juis die doeane- en aksynsheffinge nie.

(ii) Ander kosprysverhogende belasting

In nie een van die gevalle wat ondersoek is, word oorweging geskenk aan ander kosprysverhogende belastings as doeane- en aksynsregte by die bepaling van die kosprys nie. Dit mag wel in aanmerking geneem word om die aanbiedingsprys vas te stel omdat die algemene gevoel is dat die winste groot genoeg moet wees om hierdie items, soos seëlregte, lisensies, eiendomsbelasting, motorvoertuigbelasting en die bydrae tot die werkloosheidsversekeringsfonds deur die werkgewer, te dek.

Die handelaar gaan dan blykbaar van die veronderstelling uit dat die persentasie winsopslag op die kosprys groot genoeg moet wees om hierdie kostes te dek. Vir die handelaar, anders as die geval by die produsent, verteenwoordig sy kosprys daardie bedrag wat hy aan die fabrikant of die groothandelaar moes betaal plus alle ander onkostes om die produk op sy perseel te kry en verder het hy vrede met die wêreld.

3. WINSOPSLAG OP DOEANE- EN AKSYNSREGTE

Terwyl die wetgewer bedoel het dat die ondernemer of die handelaar die doeane- en aksynsregte op die verbruiker moet afwentel, is dit te betwyfel of dit die bedoeling was dat telkens 'n bedrag groter as die heffing afgewentel moet word. Dat dit wel die geval is, het geblyk uit die ondersoek wat plaaslik onderneem is. By die verhoging van 'n bestaande of die oplegging van 'n nuwe belasting, behoort daardie ondernemers wat hulle aanbiedingspryse bepaal deur slegs 'n sekere persentasie winsopslag by hul kosprys by te voeg, eintlik hierdie verhoging te verwelkom omdat dit vir hulle 'n groter wins beteken. Hierdie bewering kan met behulp van die volgende voorbeeld verduidelik word:

Gestel dat 'n ondernemer 'n artikel invoer waarvan die kosprys in die land van herkoms R24 is, dat doeaneregte daarop 25% bedra en dat hy 100% by die kosprys voeg om die aanbiedingsprys te kry. Die aanbiedingsprys sal dan as volg bereken word:

Kosprys in land van herkoms	R24
Doeaneregte (25% van R24)	6
Kosprys van die handelaar	R30
<u>Plus</u> 100% winsopslag	30
Aanbiedingsprys	R60
Brutowins	R30

Indien aangeneem word dat geen belasting betaalbaar was nie, sou die handelaar se aanbiedingsprys $R24 + R24 = R48$ bedra het. Deur die heffing van R6, skuif die aanbiedingsprys op tot R60 sodat nie slegs die bedrag van die belasting op die verbruiker afgewentel word nie, maar 'n bedrag tweemaal so groot.

Gestel nou dat die bestaande heffing opgeskuif word na $33\frac{1}{3}\%$. Die aanbiedingsprys sal dan as volg bereken word:

Kosprys in land van herkoms	R24
Doeaneregte ...($33\frac{1}{3}\%$ van R24)	8
Kosprys van die handelaar	R32
<u>Plus</u> 100% winsopslag	32
Aanbiedingsprys	R64
Brutowins	R32

Terwyl die doeaneregte met R2 vermeerder het, het die aanbiedingsprys met R4 verhoog sodat die brutowins ook met R2 gestyg het. Uit die voorafgaande voorbeeld is dit duidelik dat die heffing nie alleen die kosprys van die ondernemer verhoog nie, maar ook sy wins. Dat hierdie gebruik op alle ondernemers of handelaars van toepassing is, word glad nie beweer nie, maar dat dit wel in die praktyk so aangetref word, is baie seker, soos dit trouens uit die ondersoek ter plaatse bewys is.

4. AFLEIDINGS

Na aanleiding van die voorafgaande ondersoek, kan die volgende afleidings gemaak word:

(a) Die meeste ondernemers wat n produk aankoop waarop alreeds deur die vorige handelaar of fabrikant belasting betaal is, dink selde of nooit daaraan dat sy kosprys beïnvloed is deur die heffing nie.

(b) Die kosprysvasstelling by die gewone handelsondernemings geskied op n heeltemal verskillende basis as by n vervaardigingsonderneming. Terwyl die produsent nougeset moet let op elk van die drie koste-elemente, materiaal, arbeid en bokoste wat die kosprys van sy produk uitmaak, en soms slegs deur middel van n omslagtige, ingewikkelde en duur kosteberekeningstelsel die werklike kosprys kan bepaal,

is die kosprys van die handelaar slegs dit wat dit hom gekos het om die produk op sy perseel te kry.

(c) Die meeste handelaars se aanbiedingspryse word bepaal deur 'n sekere persentasie winsopslag by die kosprys te voeg. Hier word dan uit die oog verloor dat onder hierdie metode daar telkens 'n groter bedrag by die aanbiedingsprys gevoeg word as wat die bedrag van die heffing is.

(d) In die lig van bogenoemde omstandighede is die standpunt dat 'n verhoging van 'n bestaande heffing addisionele kapitaalbelegging in die onderneming noodsaak waarop geen vergoeding ontvang word nie, onverdedigbaar omdat die handelaar meer as genoeg vergoeding ontvang uit hoofde van die hoër wins wat hy maak.

SAMEVATTING EN GEVOLGTREKKING

By die bestudering van die belastingvraagstuk en in die besonder die invloed van die objektiewe belastings op die kosprys van die ondernemer, is dit noodsaaklik dat allereers vasgestel moet word welke belastings kosteverhogend is. Uit die ondersoek het dit geblyk dat die vernaamste van die kosprysverhogende belastings die doeane- en aksynsregte is, en daar is ook aangetoon in welke mate dit die kosprys van die produk kan laat styg.

As dit duidelik is dat 'n spesefieke belasting in die kosprys van die produk opgeneem moet word, is die volgende stap dan om te bepaal hoe die belasting uiteindelik in die kosterekeninge opgeneem word. In hierdie verband is daarop gewys dat die belasting deel uitmaak van die vaste bokoste van die onderneming en is die verskillende toedelingsmetodes van bokoste na die produksie bespreek waaruit die belangrikheid van die regte metode geblyk het om tot die korrekte kosprys te kan kom. Daar moet by die toedeling van bokoste steeds in gedagte gehou word dat daar 'n oorsaaklike verband moet bestaan tussen die produk en die metode van toedeling wat gevolg word. Deur van 'n toedelingskoers gebruik te maak wat geen verband hou met die produk nie, word 'n foutiewe kosprys bereken wat aanleiding gee tot prysbe-

derf.

Omdat dit die strewe van elke ondernemer is om die maksimum wins uit sy onderneming te maak, is dit daarom nog van groter belang dat hy presies sal weet wat die produk kos wat hy produseer. n Te lae kosprys wat verkeerd bereken is, mag hom in die waan laat leef dat sy onderneming ekonomies produseer en dat hy goeie diwidende op sy belegging ontvang. Die foutiewe kosprys het dan aanleiding gegee tot n te lae aanbiedingsprys wat op die lang duur produksie onekonomies sou laat blyk en dit is dan wanneer die ondernemer nie kan verstaan wat met sy saak verkeerd is nie.

n Aspek wat ook nie uit die oog verloor kan word by die behandeling van die probleem wat heel aan die begin van die skripsie genoem is nie, is die kwessie van afwenteling van die belasting. Daar moet steeds in gedagte gehou word dat, alhoewel die bedoeling van die wetgewer was dat die belasting op die verbruiker afgewentel moet word, sodanige afwenteling nie kan geskied sonder gevolge vir die ondernemer nie. Die elasticiteit van die vraag speel hier n baie belangrike rol. In die gevalle waar die aanbiedingsprys onder mededingende omstandighede bepaal word en waar die aanvraag na die produk waarop die belasting gehef is baie elasties is, het dit duidelik geblyk dat die

ondernemer soms self 'n deel van die heffing moet dra en dat die wins van die onderneming dan aanmerklik krimp. Hierdie neiging is onder andere ook deur middel van wins- en -verlieskruispuntanalise verduidelik. Op die lang duur mag die ondernemer egter wel daarin slaag om die hele bedrag van die heffing op die verbruiker af te wentel.

Waar die vraag na 'n belaste produk relatief onelasties is, ondervind die ondernemer gewoonlik geen moeite om die bedrag van die heffing op die verbruiker af te wentel nie.

Uit die praktiese ondersoek wat ter plaatse uitgevoer is om te bepaal in welke mate die kosprys van 'n paar plaaslike ondernemings deur die objektiewe belastings beïnvloed word, het die verskil in kosprysberekening vir die handelaar en die produsent baie duidelik geblyk. Terwyl die produsent gewoonlik slegs die bedrag van die heffing waarmee sy kosprys verhoog is by sy aanbiedingsprys insluit, en sy aanbiedingsprys gevolglik net met die bedrag van die heffing styg, word die verskynsel by die meeste handelaars aangetref dat hul aanbiedingsprys met 'n groter bedrag as die bedrag van die heffing styg, soms tot tweemaal soveel as die heffing. Hierdie verskil moet toegeskryf word aan die opslagmetode van prysvasstelling wat by handelaars aangetref word.

As gevolg van die bogenoemde metode wat handelaars gebruik om hul aanbiedingspryse vas te stel, kan die gevolgtrekking gemaak word dat handelaars eintlik die heffing van 'n doeane- of aksynsreg of die verhoging in 'n bestaande heffing behoort te verwelkom, omdat - soos vroeër in hierdie skripsie aangetoon is - dit daartoe aanleiding gee dat hulle 'n groter wins maak. Na my mening is dit egter niks anders as die uitbuiting van die verbruiker nie. Hierdie metode van prysvasstelling is natuurlik slegs moontlik in daardie gevalle waar die vraag na die produk waarop die heffing betaalbaar is taamlik onelasties is en waar dit handelsgebruik geword het om 'n sekere persentasie by die kosprys van die produk te voeg om die aanbiedingsprys te kry.

Dit moet ook nogeens beklemtoon word dat daar by die kosprysvasstelling onderskei moet word tussen koste en offers. Dit is veral van belang by die beweerde styging van vaste koste per eenheid produk by 'n daling in die produksie-omvang as gevolg van 'n afname in die vraag. In hierdie verband moet onthou word dat indien die oorkapasiteit wat so ontstaan irrasioneel is, die koste daarvan nie as deel van die produksiekoste beskou kan word nie, en daarom nie by die kosprys ingesluit kan word nie, maar teen die wins afgeskryf moet word.

Of die skrywer deur middel van hierdie ondersoek daarin geslaag het om n antwoord te verskaf op die vraag wat in die probleemstelling genoem is, moet die leser maar self besluit.

ENGLISH SUMMARY

As far as the problem of whether or not to include tax in the cost price of an article is concerned, very little is available on this subject in the Republic of South Africa.

In order to decide whether a certain tax has to be included in the cost price, attention should first be drawn to the usual classification of taxes in direct and indirect taxation. In this dissertation only the indirect taxes such as customs and excise duties are dealt with because it is felt that only this type of taxation is liable to cause an increase in the cost price of the producer.

In chapter I the influence of taxation on the cost price was discussed in full and the effects of a price-increasing tax on demand and production, and hence the cost price, were shown graphically.

Chapter II dealt with the different kinds of price-increasing taxes under the following headings :

1. Customs and excise duties and motor vehicle licences
2. land and property tax
3. stamp-duty
4. transfer-duty
5. dealers' ~~licences~~ ^{sales}
6. other price-increasing taxes, such as the compulsory contribution of the employer on behalf of the employee to the unemployment insurance fund.

In chapter III the classification of overhead costs and the different methods of distributing overhead cost to production were described because taxes constitute part of the fixed overhead cost of the enterprise.

In chapter IV the results were given of a survey in order to determine what influence tax has on the cost price of some of our local dealers.

At the end a summary is given together with some conclusions.

LYS VAN GERAADPLEEGDE WERKE

A. Boeke

- Clark, J.M. : Studies in the economics of overhead costs, University of Chicago Press, Chicago, 1923.
- Das Gupta, B. : Provincial taxation under autonomy, Oxford University Press, Calcutta, 1948.
- De Kock, M.H. : Finances of the Union of South Africa, Juta & Co., Cape Town, 1927.
- Haig, R.M. : The taxation of excess profits in Great Britain, Princeton University Press, Princeton, 1920.
- Hoefnagels, F.L.G.S. : Fiscale invloeden op financiering, rentabiliteit en kostprijs, Stenfert Kroese, Leiden, 1961.
- Nouwens, A.C.J. : Beschouwingen over de afwenteling van belastingen, Stenfert Kroese, Leiden, 1957.
- Patterson, R.T. : The tax exemption of co-operatives, University Publishers, New York, 1961.
- Sherwood, J.F. & Chase F.T. : Principles of cost accounting, South Western Publishing Company, Cincinnati, Ohio, 1955.

- Richman, P.B. : Taxation of foreign investment income, John Hopkins, Baltimore, 1963.
- Smeets, M.J.H. : De economische betekenis van de belastingen, L.J. Veens, Amsterdam, 1951.
- Sorgdrager, A.J.E. : Leerboek van die moderne kosprysadministrasie Deel II, en Viljoen F.P. Pro Rege, Potchefstroom, 1951.
- Spiegelenberg, J.H. : De invloed van belastingheffing op de consumptie, Stenfert Kroese, Leiden, 1946.
- Van Devonter, B. : Wins en prysteorie, Swets & Zeitlinger, Amsterdam, 1952.
- Wheldon, H.J. : Cost accounting and costing methods, Mac Donald Evans, London, 1960.

B. Tydskrifte

Artikels in die Maandblad voor accountancy en bedryfshuishoudkunde (Maandelikse publikasie deur J. Muusses, Purmerend):

- Adriani, P.J. : Belastingen als bedryfskosten, Jaargang 20, no. 5, Mei 1946.
- Van Rietschoten, A.M. De rente in de kostprys, Jaargang 32, Nr. 11, November 1958.

LYS VAN AANGEHAALDE WERKEA. Boeke

- Adriani, P.J.A. : Fiscale ervaringen in bezettingstijd, L.J.Veens Uitgeversmaatschappij, Amsterdam, 1946.
- Blocker, J.G. & Weltmer, W.K. : Cost accounting, McGraw-Hill, New York, 1954.
- Crowningshield, G.R. : Cost accounting: principles and practice, Houghton Mifflin Company, Boston, 1962.
- Dalton, H. : Principles of public finance, Routledge en Kegan Paul, London, 1957
- De Langen, W.J. : Grondbeginselen van ons belastingstelsel, Samson, Alphen aan den Rijn, 1950.
- De Marco, de Viti. : First principles of public finance, Harcourt Brace & Company, New York, 1936
- Harris, R.M. : Taxes - curse or blessing? Carlton Press, New York, 1961.
- Henrici, S.B. : Standard costs for manufacturing, McGraw-Hill, New York, 1960.
- Meij, J.L. : Leerboek der bedrijfseconomie Deel I, N.V. Uitgeversmaatschappij, v/h G. Delwel te 's-Gravenhage, 1960

- Miller, D.C. : Taxes, the public debt and transfers, University of Illinois Press, 1950
- Neuner, J.J.W. : Cost accounting, principles and practice, Richard D. Irwin, Homewood, Illinois, 1962.
- Schumann, C.G.W.,
Franzsen, D.G. &
de Kock, G. : Ekonomie, n inleidende studie, Universiteitsuitgewers en Boekhandelaars, Stellenbosch, 1957.
- Seligman, E.R.A. : The shifting and incidence of taxation, Columbia University Press, New York, 1921.
- Silverman, H.A. : Taxation - its incidence and effects, MacMillan, London, 1931.
- Sorgdrager, A.J.E. : Die verbesondering van indirekte koste, Ongepubliseerde D.Econ. proefskrif, Amsterdam, 1961.
- Sorgdrager, A.J.E. : The particularization of indirect cost in modern costing costing administration, Pro-Rege, Potchefstroom, 1964.
- Swanepoel, H.J. : Die toedeling van koste na die omvang van die produksie, Ongepubliseerde M.Comm. skripsie, Potchefstroom, 1965.
- Van der Schroeff,
H.J. : Kosten en Kostprijs, 5de druk. Kosmos, Amsterdam, 1963.

Venter, W.J. : The incidence of taxation on the brewing industry,
Drukkerij J. Heijnis, Zaandijk,
1961.

B. Tydskrifte

Wine, spirit and malt, Maandblad vir die Suid-Afrikaanse drankhandel, Pro Ecclesia Drukkery, Stellenbosch, Junie 1965.

Prysbulletin, Uitgereik deur Ford Motor Company of South Africa, November 1965.

.....