

Er ejerprofitbegrebet et tidssvarende overskudsbegreb i årsregnskabet? *)

Af Palle Hansen

Det er en kendt sag, at mange har svært ved »at læse årsregnskaber«. Det er der flere grunde til.

En af dem, som man sjældent taler om, skyldes uden tvivl den informationsmodel, som årsregnskabets resultatberegning bygger på.

Jeg kalder den *ejerprofitmodellen* fordi den er baseret på den forestilling, at resultatberegningens informationsopgave er at vise hvilken værditilvækst, (overskud), der tilkommer ejergruppen.

Ejerprofitmodellen har således ikke øje for, at der i virkeligheden er flere partnere om at skabe en virksomheds værditilvækst og tilsvarende flere partnere om at dele den.

Det kan derfor være berettiget at rejse spørgsmålet om den traditionelle resultatberegning, på grund af sin ensidige modelforestilling, skaber en information, som ikke opleves meningsfyldt af læserne.

*) Foredrag 11/5 1982 ved ILOL's præsentation af Håndbog i årsregnskab.

Er ejerprofitbegrebet et tidssvarende overskudsbegreb i årsregnskabet? *)

Af Palle Hansen

Det er en kendt sag, at mange har svært ved »at læse årsregnskaber«. Det er der flere grunde til.

En af dem, som man sjældent taler om, skyldes uden tvivl den informationsmodel, som årsregnskabets resultatberegning bygger på.

Jeg kalder den *ejerprofitmodellen* fordi den er baseret på den forestilling, at resultatberegningens informationsopgave er at vise hvilken værditilvækst, (overskud), der tilkommer ejergruppen.

Ejerprofitmodellen har således ikke øje for, at der i virkeligheden er flere partnere om at skabe en virksomheds værditilvækst og tilsvarende flere partnere om at dele den.

Det kan derfor være berettiget at rejse spørgsmålet om den traditionelle resultatberegning, på grund af sin ensidige modelforestilling, skaber en information, som ikke opleves meningsfyldt af læserne.

*) Foredrag 11/5 1982 ved ILOL's præsentation af Håndbog i Årsregnskab.

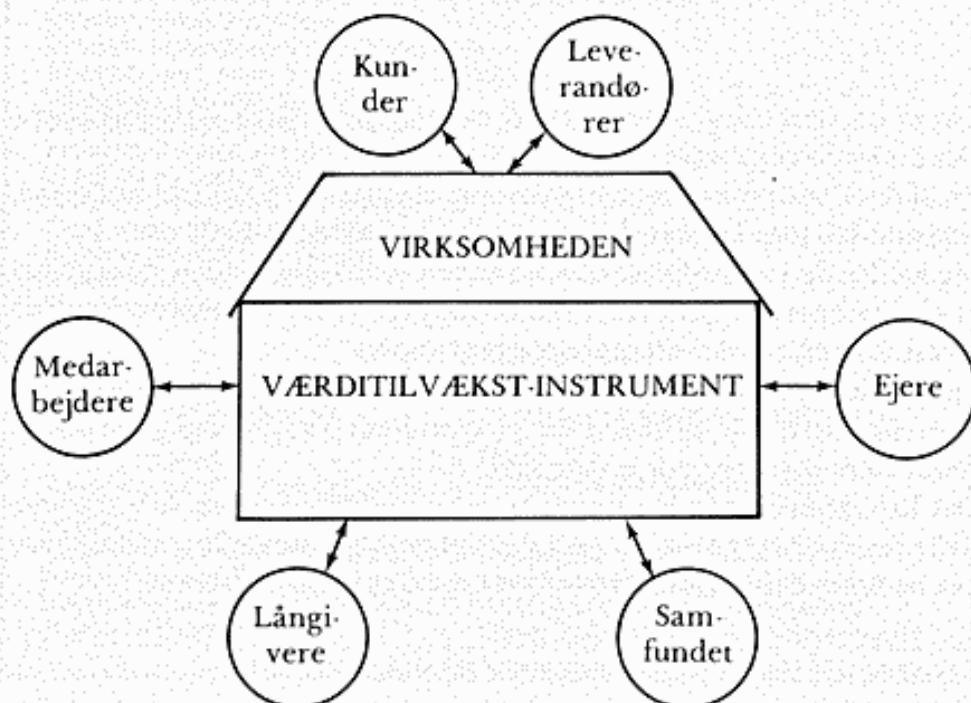
For at kunne diskutere dette bliver det nødvendigt et øjeblik at gå ind på det fundamentale spørgsmål om, hvad erhvervsvirksomhedens opgave i samfundet i virkeligheden er. Det er fra svaret på dette spørgsmål man kan drøfte årsregnskabets informationsmodel.

Et synspunkt har været og er, at virksomheden tjener som *ejernes instrument* til at skabe ejerprofit. Det er dette synspunkt der ligger bag ejerprofitmodellen.

Et andet synspunkt, der nok er af nyere dato og som synes at have svært ved at trænge frem, beskriver derimod virksomheden som en *samfundsfunktion*, hvis opgave det er at skabe værditilvækst gennem at præstere et output, hvis værdi overstiger værdien af de input, i form af ressourcer og tjenester etc., der er medgået til outputtets produktion og afsætning.

Den skabte værditilvækst er – efter dette synspunkt – blevet til med virksomheden som instrument, men gennem et »give-and-take« partnerskab mellem flere interessegrupper hvoraf ejergruppen blot er den ene.

Fig. 1. Virksomheden og dens »give-and-take«-partnere.



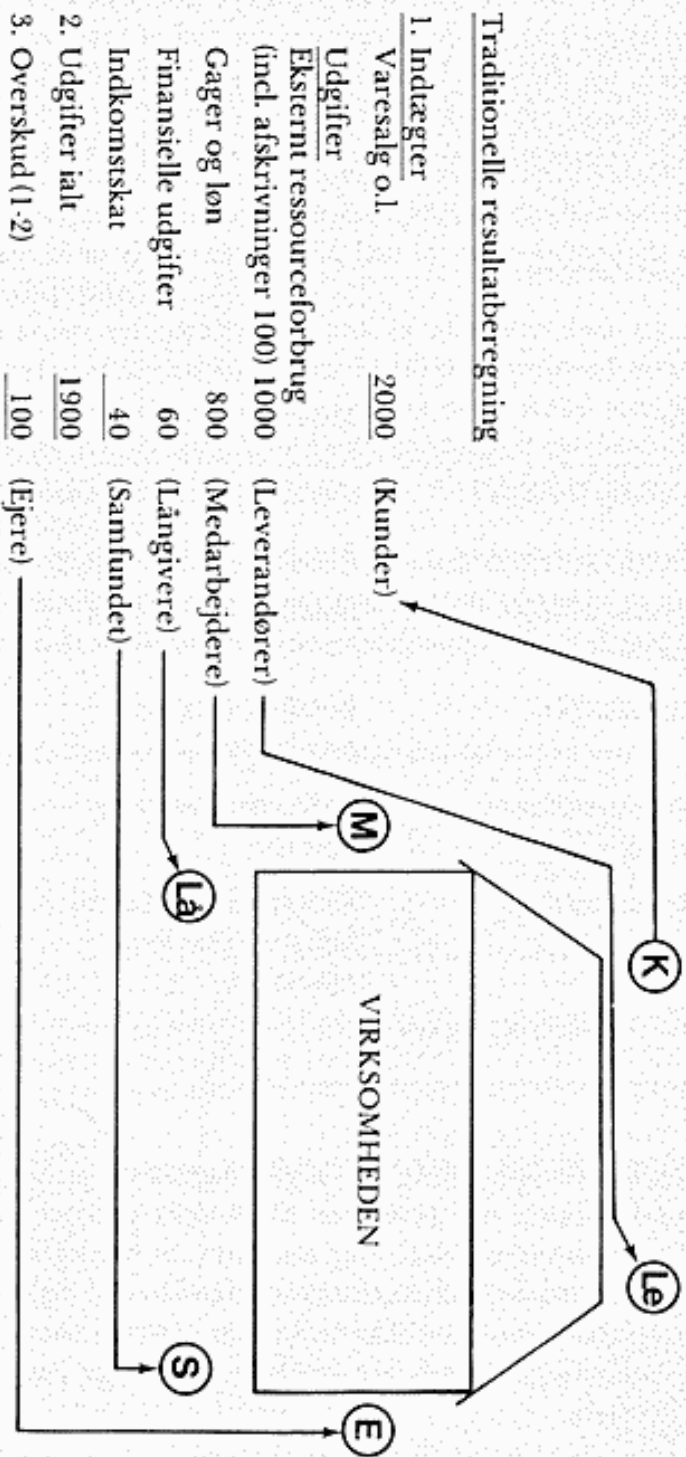
Som det fremgår af fig. 1 er der tale om seks primære interessegrupper, der hver for sig deltager i værditilvækstprocessen ved at præstere ydelser til virksomheden, for derefter i.h.t. visse »spilleregler«, der beror på aftaler, forhandlinger, skattelove resp. ejerskab af indskudt egenkapital, at modtage kompensation i form af andele af den skabte værditilvækst.

De seks give-and-take-partnere er:

Interesse-gruppe	Yder	Modtager
1 Kunder	Betaling for køb	Varer og tjenesteydelser
2 Leverandører	Diverse ressourcer	Betaling for leverancer
3 Medarbejdere	Diverse arbejdspræstationer	Betaling for arbejde
4 Långivere	Kapitaludlån	Betaling af renter og afgifter
5 Samfundet	Diverse eksterne faciliteter	Indkomstskatter og afgifter
6 Ejere	Kapitalindskud	Restværditilvækst til udbytte resp. »nedpløjning«

Af fig. 2 ses den principielle opbygning af *ejerprofitregnskabet* – her suppleret med forbindelseslinier, der refererer til de seks partners præstationssamkvem med virksomheden. Det ses klart, at hensigten med resultatberegningen er at vise hvilken retsværditilvækst, der tilgår ejergruppen (posten: overskud); derimod ikke hvad den *egentlige værditilvækst* har udgjort og hvor meget heraf, der er tilgået de øvrige partnere i værditilvækstprocessen.

Fig. 2. Ejerprofitorregnskabets informationsmodel i relation til virksomhedens giv-
 and-tage-partnere.



Deres andel fremtræder derimod som »eksterne« udgifter resp. indtægter specificeret efter arter af ressourcer og tjenesteydelser (eksempelvis materialeforbrug, lønninger og gager for arbejdsindsats, afskrivningsforbrug af tidligere anskaffede anlægsgoder, renter og afgifter etc.) (i eksemplet ialt 1900), men altså ikke, som vist her i figuren, hvor man kan se sammenhængen mellem udgift- og indtægtsarterne og de respektive interessegrupper.

Det har derimod i længere tid været kutyme – nu lovkrævet – at tilstræbe en sådan redaktion af indtægts- udgiftsposterne at læserne, udover at kunne aflæse ejerprofitten, kan få et summarisk billede af virksomhedens *indtjeningsprofil*. Af den grund samles posterne i ejerprofitregnskabet som bekendt efter *hovedindtægtskilder* såkaldt primær – sekundær og ekstraordinær indtjening, ligesom man nedbryder primærindtjeningen (regnskabet over driften) i visse mellemtotaler (eksempelvis i bruttoavance eller dækningsbidrag og i resultat før og efter afskrivninger m.v.).

En anden informationsmodel bygger som nævnt på opfattelsen af virksomheden som en samfundsfunktion med den opgave gennem et give-and-take-partnerskab med seks primære interessegrupper at skabe en værditilvækst til fordeling mellem disse partnere.

Det er nærliggende at kalde den *værditilvækstmodellen*. I modsætning til ejerprofitregnskabet vil en resultatberegning baseret på denne model altså tilstræbe at vise periodens samlede værditilvækst og dens fordeling mellem de seks omtalte partnere.

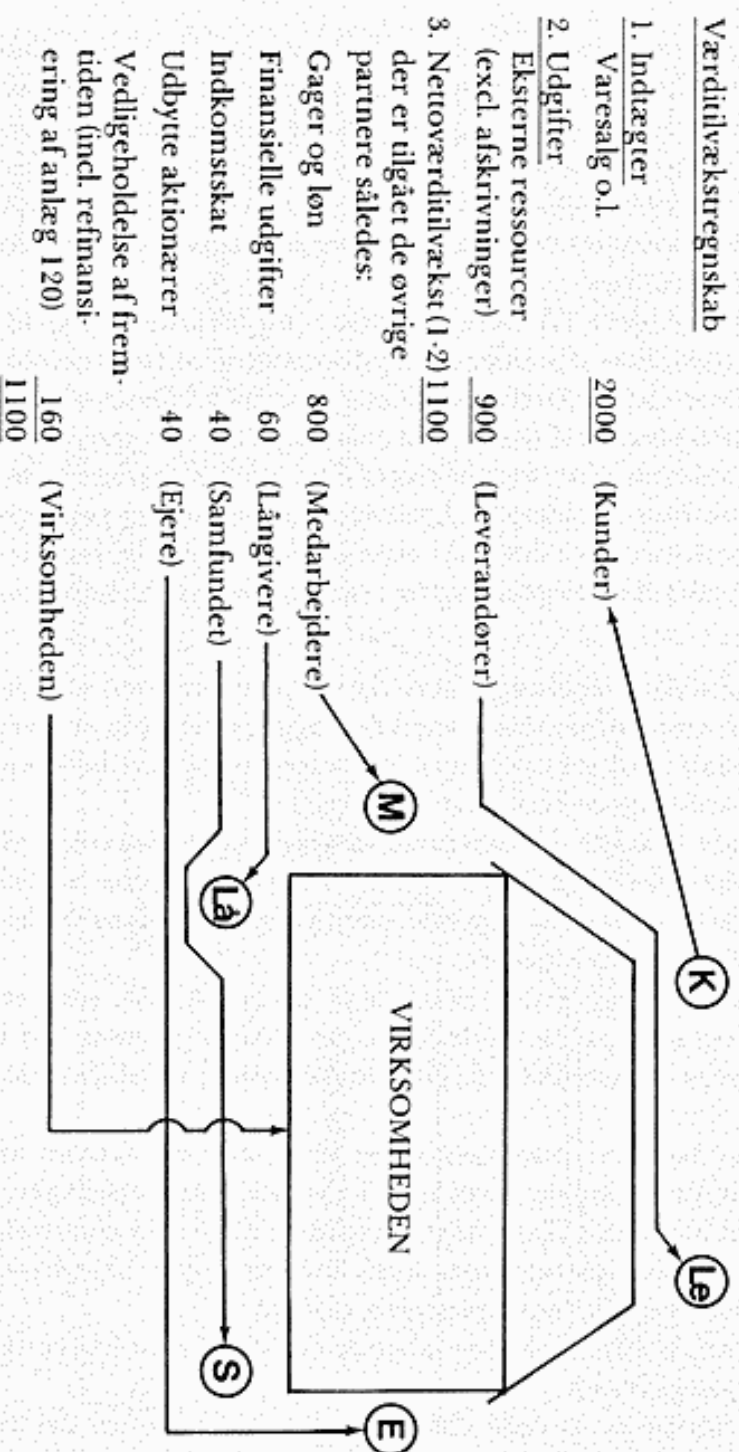
I denne forbindelse er der grund til at pege på et forhold, som er særdeles vigtigt, og som på en måde fører en syvende partner ind i billedet, nemlig selve virksomheden, altså *instrumentet* i værditilvækstprocessen.

Gør man ikke det kommer man nemlig let til at tabe det faktum af syne i regnskabsinformationen, såvel som i værditilvækstfordelingen, at forudsætningen for, at det bliver noget at fordele til de seks give-and-take-partnere er, at selve instrumentet (altså virksomheden) til enhver tid befinder sig i bedst mulig funktionsdygtig tilstand.

Sagt med andre ord, at virksomheden løbende er i stand til at fortsætte som en *levedygtig going concern*.

Forudsætningen herfor er, at også virksomheden bør have sin del af den oparbejdede værditilvækst – ja, jeg fristes til at sige, at den faktisk

Fig. 3. Værditilvækstregnskab, going concern modellen.



bør komme i første række – således at den, hvad kapacitetsgrundlaget angår, altid så vidt muligt er fuldt konkurrencedygtig og finansiel stærk nok til at sikre ledelsens handlefrihed.

Denne vigtige realitet: i modelopfattelsen at medtage *virksomheden som den syvende partner* (going concern partneren) kan også udtrykkes på den måde, at det bør stå klart for ledelsen, medarbejderne og ejergruppen, at der altid bør tilstræbes en så stor værditilvækst, at der er råd til at »vedligeholde virksomhedens fremtidige indtjeningsevne«.

Dette indebærer især:

- 1) at der er midler nok til at sikre refinnansiering af nye anlægsinvesteringer,
- 2) at der ikke savnes midler til påkrævede udviklingsomkostninger,
- 3) at der er råd til at inflationsregulere egenkapitalen, så dens købekraft bevarer,
- 4) at virksomheden kan styrkes med tilstrækkelig reservefondshenlæggelse til imødegåelse af uundgåelige tab resp. til at medfinansiere virksomhedsudvidelser.

Som det næppe vil være ukendt, andrager sådanne poster, som jeg fristes til at kalde »omkostninger til vedligeholdelse af fremtiden« snarere end overskud, ikke småpenge. Sammenlagt med udbytte til aktionærer, renter til långivere og påkrævede indkomstskatter bliver det nemt til en afkastningsgrad målt på balancesummen i status på mindst 30-35%.

Et resultatregnskab opstillet ud fra denne værditilvækstmodel og med nævnte hensyntagen til virksomheden som syvende partner får i princip indhold som vist i fig. 3.

Der er anvendt samme talinformation som i ejerprofitregnskabet i fig. 2. Forskellene i de to regnskabsopstillinger er tydeliggjort i fig. 4.

Man vil se, at det traditionelle overskudsbegreb (ejerprofitten) på 100 i værditilvækstregnskabet er afløst af overskudsbegrebet: *nettoværditilvækst* på 1100, idet bemærkes, at de dele af værditilvæksten, der er tilgået kundegruppen og leverandørgruppen holdes udenfor regnskabet. Hvor ejerprofitregnskabet således opererer med udgifter (inclusive afskrivninger) på ialt 1900 opererer værditilvækstregnskabet kun med udgifter på 900 modsvarende forbrug af ressourcer fra leverandørgruppen, men eksklusive afskrivninger.

Værdien af de øvrige partners præstationer (altså medarbejderne, långiverne, samfundet og ejergruppen) indgår derimod i værditilvækstregnskabet som andele af den frembragte nettoværditilvækst.

I værditilvækstregnskabet forekommer, som bemærket, *ikke* afskrivninger på anlægsaktiver (som i ejerprofitregnskabet). I stedet afsættes til den syvende partner: virksomheden f.eks. under betegnelsen: »pløjet tilbage« et kalkuleret beløb til *refinansiering* af nyt anlæg (120). Til vedligeholdelse af fremtiden er også i værditilvækstregnskabet foretaget *afsætning til inflationsregulering* af egenkapitalen (40).

Forudsætter vi – som et tankeeksperiment – at disse to reserveringer (ialt 160) giver et realistisk udtryk for, hvad der bør tilbageholdes til refinansiering og til bevarelse af egenkapitalens købekraft, peger eksemplet på, at medtager man ikke den syvende partner (virksomheden) i modelopfattelsen er der stor risiko for, at man misinformerer læserne.

Fig. 4. Forskelle mellem traditionelle resultatberegning og værditilvækstregnskab, going concern model.

<u>Traditionelle Resultatregnskab</u>		<u>Værditilvækstregnskab (going concern)</u>	
<u>1. Indtægter</u>		<u>1. Indtægter</u>	
Varesalg o.l.	<u>2.000</u>	Varesalg o.l.	<u>2.000</u>
<u>Udgifter</u>		<u>2. Udgifter</u>	
Eksterne ressourcer	900	Eksterne ressourcer	<u>900</u>
Afskrivninger	<u>100</u>	3. Nettoværditilvækst	<u>1.100</u>
Gager og løn	800	Fordelt således:	
Finansielle udg.	60	Medarbejdere (gager og løn)	800 (73%)
Indkomstskat	40	Långivere (renter o.l.)	60 (5%)
2. Udgifter ialt	<u>1.900</u>	Samfundet (indkomstskat)	40 (4%)
3. Overskud (L-2)	<u>100</u>	Aktionærer (udbytte)	40 (4%)
Fordelt således:		Pløjet tilbage i virksomheden til:	
Udbygge	40	Refinansiering, anlæg	120
Reservefond	<u>60</u>	Inflationsreg. EK	<u>40</u>
Ialt	<u>100</u>	Ialt	<u>160 (14%)</u>
			<u>1.100 (100%)</u>

Af fig. 4 ser man således, at ejerprofitregnskabet oplyser om, at der til egentlig reservefond er henlagt 60, medens det af værditilvækstregnskabet fremgår, at der overhovedet ikke har været råd til reservefondshenlæggelse, men at de 60 dels er medgået til en merafsætning til finansiering af anlægget i forhold til, hvad afskrivning på historiske anlægspriser muliggør, nemlig 20 ($120 \div 100$), dels, at 40 er gået til inflationsregulering af egenkapitalen.

Der er derfor al mulig grund til – ikke mindst med tanke på den stående diskussion om overskudsdeling – at advare imod at bruge ejerprofitregnskabet overskudsbegreb som et troværdigt overskudsbegreb. I mange tilfælde er det alt for gunstigt opgjort fordi man ikke i det traditionelle resultatregnskab tager højde for kravet om »vedligeholdelse af virksomhedens fremtid«.

Det markante ved værditilvækstregnskabet er imidlertid, at det oplyser om *nettoværditilvæksten* og *dens fordeling* mellem parterne. Af fig. 4 ser vi således, at ca. 73% af nettoværditilvæksten går til medarbejdergruppen, ca. 14% til »nedpløjning i virksomheden« medens resten fordeler sig med ca. 5% til långiverne, ca. 4% til samfundet og ca. 4% til ejerne.

Iøvrigt en fordelingsprofil, der stemmer ganske godt med virkeligheden, hvis man omgør et traditionelt resultatregnskab til et værditilvækstregnskab. Der er næppe tvivl om, at en sådan fordelingsinformation vil tilføre diskussionen om hvem, der sætter sig på værditilvæksten, betydelig mere realisme end hvad ejerprofitregnskabet formår.

Som det iøvrigt vil ses giver værditilvækstregnskabet sig ikke af med at gruppere cifrene så der forsøges tegnet en summarisk indtjeningsprofil.

Det lader sig ikke gøre at tjene to så forskellige indtjeningsformål, som der her er tale om.

I mine øjne bliver derfor konsekvensen, at *årsregnskabet resultatberegning* burde opstilles som et værditilvækstregnskab i det regi jeg har peget på (altså med hensyntagen til den syvende partner »the going concern«).

Derimod bør indtjeningsprofilen belyses særskilt f.eks. i årsberetningen og gjort informatorisk rigtigt dvs. i skikkelse af et egentlig *kapacitetsregnskab*, dels som totalregnskab, dels pr. diverse relevante indtjeningssektorer og inklusive nøgletal, der fortæller læseren noget – især kapacitetsgraden og afkastningsgraden.

Min begrundelse for at foreslå at gøre værditilvækstregnskabet til det »officielle« resultatregnskab er, at det uden tvivl giver læsergrupperne den primære information de søger, nemlig: *hvor stor er værditilvæksten – og hvem har fået den.*

Men denne »formastelige« tanke lader sig desværre ikke praktisere med det første, grundet ikke mindst den nye regnskabslov. Den bygger jo troligt på ejerprofitmodellen som sammen med lovens skemapligt totalt blokerer for et sådant informativt fremskridt. Hertil kommer at skemapligten også blokerer for, at selskabernes resultatregnskab kan give et blot tåleligt, realistisk billede af virksomhedens indtjeningsprofil.

For at betjene læserne med en forståelig regnskabsinformation nødsages virksomhederne derfor til – i *årsberetningen* – ikke blot at supplere med et værditilvækstregnskab efter going concern modellen, men også med et informativt kapacitetsregnskab.

Og så kan man jo håbe på, at man ad åre får en regnskabslov, hvor ejerprofitmodellen bliver afløst af værditilvækstmodellen.