

Redelijk inkomen

TOM NIEROP



FOTO: SIMONE VAN ES

In een oligopolistische markt bestaat een gevaar voor te hoge prijzen, zo leren de economieboekjes. Als het gaat om de jaarrekeningcontrole bij beursgenoteerde ondernemingen - met wereldwijd slechts vier aanbieders een oligopolistische markt - blijken veel accountants en aanverwanten echter vooral bang voor te *lage* prijzen. Dat is vreemd. Niet alleen vanwege de theorie. Ook uit praktijkonderzoek door de General Accounting Office (de 'Amerikaanse rekenkamer') blijkt dat als er al een prijstrend is waar te nemen, deze eerder omhoog dan omlaag wijst. Toch waarschuwen accountants - maar ook toezichthouders - regelmatig dat het spel van vraag en aanbod de prijzen zodanig onder druk kan zetten dat 'geen adequate controle meer mogelijk is'. Dat voert onvermijdelijk naar de vraag: wat is een redelijke prijs? En, minder populair maar even onvermijdelijk: wat is een redelijk inkomen? De controlerekening wordt immers behalve door het aantal uren vooral bepaald door het uurtarief.

Nu zit het met die inkomens wel snor. De inkomens van de partners bij de grote kantoren zijn het afgelopen decennium zo'n beetje verdubbeld. Dat mag natuurlijk, de markt regeert. Bovendien is de accountantscontrole verantwoordelijk werk. Wel of geen handtekening zetten kan grote consequenties hebben. En je wordt niet zomaar accountant. Dat moet allemaal fatsoenlijk worden betaald.

Maar aan de andere kant: accountancy is ook weer geen hogere wiskunde en ik kan me niet herinneren dat er ooit één de Nobelprijs heeft gewonnen. En ondernemersrisico is er ook niet echt.

Erg veel openheid over die inkomens is er niet. Zelfs niet in de Verenigde Staten, waar het salaris doorgaans op de voordeur staat geschreven. Begin dit jaar vermeldde The New York Times echter enkele financiële details die naar buiten kwamen tijdens de scheidingsperikelen van Ernst & Young-topman Richard S. Bobrow. Eén daarvan betrof het gemiddelde *cash*-inkomen van de partners. Dat steeg in 2000 met 9,7 procent van 515 tot 565 duizend dollar. Een fraai bedrag. Let wel, het gaat hier niet om een exclusief groepje topbestuurders, maar om de 1.900 huis-, tuin- en keukenpartners. Dat mag allemaal. Maar in de discussie over de toereikendheid van controlebudgetten wordt daar nu wel heel gemakkelijk aan voorbijgegaan. Bij commercieel en ondernemingsgewijs opereren hoort ook de mogelijkheid van dalende prijzen. Albert Heijn is niet voor niets begonnen aan een prijzenoorlog en de horeca komt niet voor niets terug van de prijsexplosie sinds de invoering van de euro. Uiteindelijk is er maar één maatstaf: als de markt een prijs te hoog vindt, dan *is* hij te hoog.

Bij de verplichte accountantscontrole ligt dat iets genuanceerder. Een biertje kun je weigeren, een wettelijke controle niet. De klant kan een beetje rondshoppen maar veel keus is er uiteindelijk niet. Aan de andere kant heeft een verantwoordelijk accountantskantoor voor een controle een zeker aantal uren nodig. Half controleren is geen optie. Het marktmechanisme werkt hier dus gebrekkig. Des te meer reden voor de vraag: wat is eigenlijk een redelijke honorering voor dit soort werk? Die vraag wordt stelselmatig vermeden.