

TRANSACTION- EN VOORRAADRESULTATEN EN DE VERVANGINGSWAARDETHEORIE

door Prof. Dr J. L. Mey

1. Als één van de belangrijkste verworvenheden van de vervangingswaardetheorie moet wel gezien worden de mogelijkheid tot splitsing van de bedrijfsresultaten in transactie-resultaten en voorraadresultaten. Het wil mij intussen voorkomen, dat hoewel de aanhangers dezer theorie hiervoor zeker geen gebrek aan aandacht kan worden verweten, dit belang van de theorie, een praktisch belang van de eerste orde, toch niet de beklemtoning heeft verkregen, die het verdient. Hieruit valt dan te verklaren, dat men ten aanzien van deze zijde van de toepassing der theorie meer dan eens misverstanden ontdekt. Om deze reden lijkt het gewettigd daaraan een nadere beschouwing te wijden. Bovendien bestaat gelegenheid hierbij in te gaan op enkele punten, waaromtrent ook bij de aanhangers van de theorie, althans naar mijn gevoelen, geen voldoende zekerheid bestaat. Wellicht dat het in het licht stellen daarvan tot verhelderende discussie aanleiding zal geven.

Het praktisch belang van de hier gereleveerde en door de vervangingswaardetheorie geïntroduceerde onderscheiding behoeft nauwelijks te worden betoogd. Voor de beoordeling van de vraag of een transactie afgesloten moet worden of niet of m.a.w. de ruil rationeel is, mogen de offers bij de transactie gebracht nimmer zijn vermengd met offers, die door de noodzaak van het houden van voorraden worden veroorzaakt. Immers deze laatste noodzaak heeft wel betrekking op het bedrijf in zijn geheel, dus op alle transacties, zij regardeert niet de individuele transactie en kan met de individuele transactie ook niet in causale relatie worden gebracht, zoals in het hiernavolgende nog nader zal worden aangetoond.

2. We moeten ons daarom allereerst rekenschap geven van het verschillend karakter van transactie-resultaten en voorraadresultaten.

Een transactie-resultaat is het verschil tussen opbrengst van de transactie en de daarmee verbonden offers. Dit verschil zal steeds positief moeten zijn, wil de transactie economisch gemotiveerd zijn. Een verliesgevende transactie is daarom, hoewel uiteraard denkbaar, economisch irrationeel. Een transactie moet steeds winstgevend zijn, zelfs kan worden gezegd, dat er een redelijke niet te calculeren, maar wel intuïtief te bepalen, marge moet zijn tussen de opbrengst van de transactie en de ermee verbonden offers. Immers deze marge zal aanwezig moeten zijn teneinde de op het moment van het afsluiten der transactie niet te calculeren offers te dekken. Een bedrijf dat transacties zou afsluiten, waarvan de opbrengst nog juist voldoende is om de op het moment van de ruil calculeerbare offers te dekken zou grote kans lopen aan het optreden van haar niet-calculeerbare offers te gronde te gaan. Dat de noodzakelijke marge tussen opbrengst en calculeerbare offers niet te berekenen is, dat m.a.w. niet te bepalen is welke marge in een gegeven geval voldoende is, met welke marge de calculeerbare offers of anders uitgedrukt de kostprijs moet worden verhoogd, schept voor de bedrijfshuishouding de onzekerheid, die immer verbonden is met onze op de toekomst anticiperende voortbrenging.

Moet dus elke transactie winstgevend zijn, moeten m.a.w. de opbrengsten altijd hoger zijn dan de gecalculeerde offers wil een transactie zin

hebben, m.a.w. economisch rationeel zijn, dit impliceert vanzelfsprekend geenszins dat er in een bedrijfshuishouding geen verliezen kunnen optreden. Deze verliezen zijn echter niet oorzakelijk met een transactie verbonden. Het zijn verliezen, die op voorraden worden geleden. Het zijn verliezen ook, die niet in oorzakelijk quantitatief bepaalbaar verband met de individuele transacties staan. Zouden die verliezen voorzienbaar zijn en zou er een quantitatief bepaalbare samenhang bestaan met de individuele productie-processen en transacties der bedrijfshuishouding, dan zouden er geen bijzondere voorraadverliezen te onderscheiden zijn. Niettemin zouden dan nimmer verliesgevendende transacties kunnen worden afgesloten. Wel zou men dan genoeg kunnen nemen met opbrengsten, die juist voldoende zijn om de offers bij de ruil te dekken. Een opbrengst daarboven uitgaande zou strikt genomen ook geen reden van bestaan hebben. Zij zou nergens toe dienen en nergens haar rechtvaardiging in vinden ¹⁾).

Bij het afsluiten ener transactie zal de bedrijfshuishouding dus steeds zich dienen af te vragen wat de grootte van het offer is, dat bij die transactie wordt gebracht. Zij zal nimmer deze transactie economisch handelend kunnen afsluiten, indien de opbrengst niet groter is dan het bij de ruil gebrachte offer. Dit offer bestaat in het algemeen in het afstoten van een deel van haar voorraad hetzij belichaamd in producten, hetzij in grondstoffen, werkeenheden van duurzame productiemiddelen, arbeidsprestaties enz. Het is zeer goed mogelijk dat dit offer lager, zelfs veel lager wordt gewaardeerd dan het bedrag, dat men heeft betaald om de beschikking te verkrijgen over die producten of productiemiddelen; evenzeer is het mogelijk, dat men die offers lager waardeert dan hun vervangingsprijs. Slechts onder bepaalde voorwaarden zal de vervangingsprijs bepalend zijn voor de grootte van het offer. Hoe dit ook zij, in ieder geval zullen de offers lager gewaardeerd moeten zijn dan de opbrengst, wil de transactie economisch rationeel zijn.

Ongetwijfeld kan de noodzaak, die offers lager te waarderen, een verlies betekenen. Het is echter geen verlies op de transactie, die werd afgesloten, doch een verlies op de voorraad, waarvan de gewaardeerde producten of productiemiddelen deel uitmaakten. Het is de vraag of het bij elke transactie gewenst is, zich rekenschap te geven van de invloed van die noodzaak tot lager waarderen op de resterende voorraad. Naar onze mening bestaat die noodzaak niet. Ja zelfs kan worden gesteld, dat die waardering niet eens uitvoerbaar is. Slechts wanneer opnieuw omtrent een deel van die voorraad een beslissing moet worden genomen, in het algemeen dus op het moment, waarop een volgende transactie moet worden afgesloten, heeft het zin tot waardering over te gaan, maar dan ook alleen weer slechts ten aanzien van dat deel van de voorraad, dat bij de nieuwe ruil is betrokken. Slechts op dat moment en met betrekking tot het bovenbedoelde deel kan men werkelijk alle omstandigheden in re-

¹⁾ Ogenschijnlijk zou men kunnen zeggen, dat ook als de hierbedoelde voorzienbaarheid en quantitatief bepaalbare samenhang gegeven is, er nog wel transactie- zowel als voorraadverliezen zouden kunnen optreden. Immers, zo zou men kunnen redeneren, de opbrengst kan toch beneden het totaal van de offers blijven. Men zal dan echter hetzij de prijs verlagen, hetzij de productie inkrimpen en daardoor ontstaan wederom voorraadverliezen. Dit zullen dan echter toch steeds weer verliezen zijn, welke niet waren te voorzien en waarvan de quantitatief bepaalbare samenhang met de individuele productie-processen ontbreekt. Het blijven van de opbrengst beneden de offers betekent steeds het optreden van voorraadverliezen, zoals in het navolgende nog nader zal blijken.

kening brengen, die op de vorming van het waarde-oordeel van betekenis zijn, zoals het moment en de markt, waarop moet worden vervangen, de omvang waarin moet worden vervangen e.d. Voordat omtrent de ruil een beslissing moet worden genomen, zal men veelal niet in staat zijn op deze vragen een antwoord te geven. Men kan alleen met zekerheid zeggen welk verlies er geleden is op het deel van de voorraad, dat men heeft gerealiseerd. Hiertoe behoeft het verlies, zoals uit het voorgaande volgt, niet beperkt te zijn; men weet echter niet hoe groot het eventueel resterende verlies is ²⁾. Men hoeft voor de dekking er van nog geen maatregelen te nemen. Het heeft dus geen zin om zich in de grootte ervan na elke transactie te gaan verdiepen. Aan het eind van het boekjaar is dat echter anders. Weliswaar kan men ook dan niet zeggen hoe groot het eventuele voorraadverlies is, men zal daarvan zich echter wel een voorstelling moeten maken. Immers men moet zich er rekenschap van geven, welk bedrag als winst kan worden uitgekeerd.

3. We zullen de hier ontwikkelde beginselen thans allereerst nader uitwerken voor het geval we hebben te maken met continuele productie, met productie-processen, die het gehele jaar en van jaar tot jaar normaliter zullen worden herhaald. Daarna zullen we de consequenties van onze inzichten bespreken voor de niet-continuele productie, waarbij we nog weer onderscheid kunnen maken tussen de vele gevallen waarin de productie aan bepaalde seizoenen is gebonden en die, waarbij we te doen hebben met een onregelmatige opeenvolging van productieprocessen. Het eenvoudigst ligt het vraagstuk, indien bij continuele productie de opbrengst hoger ligt dan de vervangingswaarde der opgeofferde productiemiddelen, hoger dus dan de kostprijs. In ieder geval is de ruiltransactie rationeel. Er is een transactie-winst gelijk aan het verschil tussen opbrengst en vervangingswaarde. Een voorraadwinst kan er slechts zijn zolang de voorraad de voor de uitoefening van het bedrijf noodzakelijke omvang te boven gaat. In deze uitspraak schuilt nog een moeilijkheid veroorzaakt door het feit, dat ook de noodzakelijke omvang van de voorraad niet als een vaste en onveranderlijke, doch als een tussen bepaalde grenzen fluctuerende moet worden gedefinieerd. We laten deze complicatie echter voorlopig even rusten. In het vervolg van onze beschouwingen komen we er op terug.

Het volgende voorbeeld moge ter illustratie worden gegeven.

De normale omvang van de grondstoffenvoorraad voor een bedrijf bedraagt 10.000 eenheden. Deze voorraad, aangeschaft tegen een prijs van f 1,— per eenheid, is in het bedrijf aanwezig. Op het moment, dat een quantum product, waarin 100 eenheden dezer voorraad zijn verwerkt, wordt verkocht, is de prijs opgelopen tot f 1,25 per eenheid.

De bewerkingskosten van het product bedragen f 150,—. De opbrengst is f 300,—. Het is duidelijk, dat in dit geval het offer bij de ruil bedraagt:

100 eenheden grondstoffen à f 1,25	f 125,—
bewerkingskosten	„ 150,—
	Totaal f 275,—

²⁾ Men mag hieruit niet concluderen dat het wel te bepalen verlies nu een transactie-verlies zou zijn.

Het blijft een deel en wel het gerealiseerde deel van het verlies door het houden van voorraden veroorzaakt. Het juiste ogenblik voor het constateren — door herwaardering van het totale verlies op de voorraad is echter nog niet aangebroken.

Waar de opbrengst f 300,— bedraagt, is de winst op deze transactie f 25,—. De waardestijging van de voorraad, die we constateerden en die door de onttrekking van 100 eenheden werd gerealiseerd, is zoals bekend mag worden verondersteld geen winst. Ook op het uit die 100 eenheden vrijgekomen vermogensbedrag van f 125,— zullen volgende productieprocessen onmiddellijk weer beslag leggen. Dit is overigens het enige dat men met zekerheid op het moment van de transactie kan zeggen. Of inderdaad ook de resterende voorraad in waarde gestegen is en wel tot een bedrag overeenkomend met de hiergenoemde prijs van f 1,25 per eenheid weet men niet. Strikt genomen kan men hierover geen uitspraak doen. Men behoeft dit op dat moment ook niet.

Laten we nu aannemen, dat de vervangingsprijs der grondstoffen f 0,80 per eenheid bedraagt. Bij gelijkgebleven bewerkingskosten en opbrengst bedraagt het offer bij de ruil nu f 230,— en de winst op deze transactie nu f 70,—. De vervangingsprijs van de grondstoffen is gedaald, waardoor het offer bij de ruil op een lager bedrag moest worden bepaald. Evenmin als in het voorgaande geval is hier met zekerheid te zeggen, welke invloed deze daling op de resterende eenheden van de voorraad zal hebben. Vast staat echter wel, dat op de voorraad voorzover zij voor de normale uitoefening van het bedrijf noodzakelijk is geen winst kan worden gemaakt, maar ook geen verlies kan worden geleden. Wel kan het totale in het bedrijf geïnvesteerde vermogen ineenschrompelen. Of dit als een verlies moet worden beschouwd, hangt van omstandigheden af, die hier niet ter sprake kunnen worden gebracht. Zij zouden een afzonderlijke studie noodzakelijk maken.

Uit de ietwat uitvoerige beredenering, die we hier van een betrekkelijk eenvoudig geval hebben gegeven, kan worden geconcludeerd:

- 1e. dat de vervangingswaardetheorie transacties in gevallen van stijgend prijsniveau niet anders behandelt dan in gevallen van dalend prijsniveau;
- 2e. dat zij prijsstijgingen bij normale, tot de noodzakelijke uitrusting van het bedrijf behorende, voorraden optredende niet anders behandelt dan zich daarbij voordoende prijsdalingen.

De verwijten, die in dit verband vaak tegen de theorie worden gericht, zijn onverdiend, al moet worden toegegeven, dat de wijze waarop de theorie werd en wordt verkondigd daaraan wel eens medeschuldig is geweest.

We hebben tot nu toe verondersteld, dat bij de op vervangingsprijzen gebaseerde verkoopprijs een normale productieomvang kan worden gehandhaafd. Laten we thans ervan uitgaan, dat dit niet meer het geval is. Gewoonlijk pleegt men dan te zeggen: de vervangingswaarde van het product ligt hoger dan de opbrengst. Dit behoeft echter niet het geval te zijn. Immers de bedrijfshuishouding in een situatie als hierbedoeld geplaatst, zal op verschillende wijzen kunnen reageren. Het inzicht in de verwachtingen ten aanzien van de toekomstige ontwikkeling van de situatie is hier van beslissende betekenis. We zullen hier enkele mogelijke inzichten en hun consequenties in het oog vatten.

In de eerste plaats kan de bedrijfshuishouding verwachten, dat een situatie als hierbedoeld slechts tijdelijk zal zijn. Er is voor haar dan geen reden om haar offers anders te waarderen dan op basis van de vervangingsprijzen der verbruikte productiemiddelen. Weliswaar zullen bij de daarop gebaseerde verkoopprijs normale omzet en productie niet worden

bereikt en zullen voorraadverliezen, in de eerste plaats bestaande in werkeenheden van duurzame productiemiddelen, maar mogelijk ook in eenheden grond- en hulpstoffen, optreden; er behoeft hier niet onmiddellijk aanleiding te zijn de wijze van waardering te herzien.

Heeft de bedrijfshuishouding de verwachting, dat de hierbeschreven situatie van voorbijgaande aard is, dan zal zij haar productiemiddelen blijven vervangen, haar offers zullen door de vervangingsprijzen dier productiemiddelen bepaald blijven. Eveneens zullen zij gebaseerd blijven op een als normaal aangenomen omvang der productie.

De hierbedoelde voorraadverliezen zullen opgevangen worden of althans dienen te worden door de op de kostprijzen gelegde winstopslagen. Het zijn deze verliezen, die gewoonlijk als verlies door slapte of onderbezetting worden aangeduid. De bedrijfshuishouding zal in het algemeen geen transacties afsluiten, die niet winstgevend zijn. De voorraadverliezen zullen niet met deze transactie-winsten worden vermengd. Op dit punt bestaat naar het ons voorkomt geen verschil van mening.

De bedrijfshuishouding kan echter ook verwachten, dat de ongunstige marktsituatie een meer blijvend karakter zal dragen. Dan ontstaat er voor haar een alternatief. Zij kan zich op een kleinere productie-omvang instellen en haar oorspronkelijke verkoopprijs handhaven of zij kan haar verkoopprijs loslaten en haar productie zoveel mogelijk trachten te handhaven.

Haar inzicht in de prijselasticiteit van de vraag naar haar product zou voor haar gedragslijn beslissend kunnen zijn. Meestal echter zal een voldoende betrouwbaar inzicht op dit punt haar ontbreken. In dat geval zal zij althans voorlopig zich gewoonlijk bepalen tot de tweede mogelijkheid en haar verkoopprijs verlagen. Thans zal zij wel tot wijziging in de waardering van haar offers bij de ruil overgaan. Van vervanging van al de door haar bij de ruil opgeofferde productiemiddelen zal thans geen sprake meer kunnen zijn. Zij zal haar productiemiddelen thans waarden tegen hun alternatieve opbrengstwaarde. Bij deze wijziging in de waardering zullen eveneens voorraadverliezen optreden. In het bijzonder bij de voorraden werkeenheden der duurzame productiemiddelen zal zich het verschijnsel voordoen, dat hun opbrengst bij aanwending in andere richting beduidend lager zal liggen dan hun vervangingswaarde. Immers de alternatieve opbrengst zal gewoonlijk niet anders zijn dan de opbrengst bij onmiddellijke verkoop, de directe opbrengstwaarde dus.

Bij grond- en hulpstoffen bestaat de mogelijkheid, vooral indien het producten betreft, die op de open markt worden verhandeld, dat er praktisch geen verschil is tussen vervangingsprijzen en opbrengst bij directe verkoop. Niettemin zal het offer bij de ruil dus de kostprijs van het product door de lagere waardering van de werkeenheden wel beduidend lager liggen dan bij calculatie van alle offers op basis van de vervangingsprijzen der productiemiddelen.

Ook in dit geval kan worden opgemerkt, dat het niet nodig is bij elke transactie alle aanwezige voorraden te herwaarderen. Voor de beslissing van de vraag of het afsluiten van de transactie, dus de ruil, rationeel is, behoeven slechts de op dat moment opgeofferde eenheden te worden gewaardeerd. De vaststelling van de grootte van het geleden voorraadverlies kan worden uitgesteld tot de bepaling van de uitkeerbare winst ons daartoe noopt.

Voorraadverliezen zullen ook worden geleden als de bedrijfshuishouding zou besluiten haar productie in te krimpen tot zodanige omvang,

dat zij haar oorspronkelijke verkoopprijs kan blijven handhaven. Deze voorraadverliezen zullen weer als onderbezettingsverliezen worden beschouwd zolang de bedrijfshuishouding althans er niet toe overgaat haar nu overtollig geworden capaciteit af te stoten. Die overtollige capaciteit kan op de directe opbrengstwaarde worden gewaardeerd. Men zou kunnen opmerken, dat het voorraadverlies in beide gevallen niet even hoog is. In het eerste geval heeft het betrekking op de gehele voorraad, in het tweede slechts op de overtollige capaciteit. Dit is echter geen reden om steeds tot de laatste gedragslijn, inkrimping van de productie tot weer de oorspronkelijke verkoopprijs kan worden verkregen, te besluiten.

De transactie-winsten kunnen in het eerste geval wel hoger zijn dan in het tweede, zodat de keuze toch op het eerste bepaald blijft ook in het overigens hypothetische geval, dat het inzicht in de prijselasticiteit van de vraag voldoende is om tussen de beide genoemde alternatieven te kunnen kiezen. Bovendien zijn er tegen doorbreking van de continuïteit zoals hier geschetst bezwaren als verlies van afzetgebied, ondoelmatig worden van de bedrijfsstructuur e.d., die even zovele belemmeringen voor de toepassing van deze maatregel vormen. Zoals gezegd kan echter worden verwacht, dat de bedrijfshuishouding, die zich voor naar haar inzicht ongunstiger geworden marktverhoudingen geplaatst ziet, zal trachten zich althans voorlopig door prijsverlaging daaraan aan te passen.

De beschouwingen in deze paragraaf samenvattend, kunnen we zeggen, dat zolang als de vervangingswaarde beneden de opbrengstwaarde blijft, er op de normale voorraden nimmer winsten kunnen worden gemaakt, maar ook geen verliezen geleden. Dit dient met enige nadruk te worden geconstateerd, omdat juist op dit punt veelal aan de vervangingswaardetheorie, misschien soms niet geheel ten onrechte, innerlijke tegenspraak is verweten.

Op normale voorraden zullen echter wel steeds verliezen worden geleden, indien de vervangingswaarde hoger is dan de opbrengstwaarde. Van welke aard die voorraadverliezen zijn, in het bijzonder of zij als onderbezettings- dan wel als herwaarderingsverliezen zullen worden beschouwd, hangt van de wijze af waarop de bedrijfshuishouding op de genoemde verhouding van opbrengst- en vervangingswaarde zal reageren. Dit laatste is weer bepaald door de verwachtingen, die de bedrijfshuishouding heeft met betrekking tot de toekomstige ontwikkeling der marktverhoudingen.³⁾

Het is voor de bedrijfshuishouding noodzakelijk, dat zij steeds voor de beoordeling van de vraag of haar transacties rationeel zijn haar offers bij de ruil gescheiden houdt van haar voorraadverliezen. Of zij die voorraadverliezen voortdurend en in volle omvang wil registreren is in het verband van onze beschouwingen van secundaire betekenis, een vraag niettemin die naar onze mening niet bevestigend kan worden beantwoord.

4. Er is intussen nog wel een aspect aan het voorraadprobleem, dat in het kader van dit artikel dient te worden besproken. We hebben geconstateerd, dat op normale voorraden zolang de vervangingswaarde beneden de opbrengstwaarde blijft, nimmer winsten kunnen worden ge-

³⁾ De invloed van de verwachtingen op de waarde-oordelen en de gedragingen der bedrijfshuishoudingen vormt een interessant onderwerp, waarop hier niet nader kan worden ingegaan. Slechts worde opgemerkt, dat hier weer een terrein ligt waarop confrontatie met de sociaal-economische theorie, die vooral de laatste tijd — men denke aan de arbeid van A. G. Hart, C. D. Shackle e.a. — aan de rol der verwachtingen (role of expectations) in de economische problematiek veel aandacht schenkt, waardevol en geboden lijkt.

maakt of verliezen geleden. Winsten of verliezen kunnen alleen optreden bij voorraden, die hetzij boven de normale uitgaan of daarbeneden blijven. We zijn gewoon hier van positieve of negatieve speculatieve voorraden te spreken. Ze zijn het resultaat van vooruitlopen op of uitstellen van de noodzakelijke vervanging. Hoewel wij tegen de hier gereleveerde onderscheiding met betrekking tot de voorraden der bedrijfshuishouding geen bezwaar hebben, integendeel haar zeer bruikbaar en zelfs noodzakelijk achten, komt het ons voor dat hier een nadere precisering, die echter gewoonlijk bij de behandeling van dit onderwerp achterwege gelaten wordt, geboden is.

Normale voorraden immers zijn gewoonlijk geen constant blijvende voorraden. Zij zullen fluctueren tussen een minimum- en een maximum-niveau, die in vele gevallen aanzienlijk uit elkaar kunnen liggen.

Speculatieve voorraden nu treden eerst op als de voorraad hetzij beneden het minimum-niveau gedaald is, hetzij boven het maximum-niveau is gestegen. De ligging van het laagste niveau zal bepaald worden door bepaalde eisen, die de productie stelt en door de tijd, die er pleegt te verlopen tussen bestelling en levering. De afstand tussen laagste en hoogste niveau wordt bepaald door de omvang van de optimale bestelgrootte. Daar deze laatste vrij aanzienlijk kan zijn — op de bepaling ervan behoeft hier niet te worden ingegaan — is het duidelijk, dat de voorraden aanzienlijke fluctuaties kunnen vertonen, zonder dat er gesproken mag worden van speculatieve voorraden. Ook de resultaten van deze fluctuaties kunnen aanzienlijk zijn, zonder dat hier nochtans van speculatiewinsten of -verliezen sprake is. Het negeren van deze fluctuaties en hun gevolgen heeft aan het werkelijkheidsgehalte van de vervangingswaardetheorie afbreuk gedaan en haar vatbaar gemaakt voor in beginsel ongerechtvaardigde critiek. Als regel heeft men de normale of noodzakelijke voorraad voorgesteld als een constante grootte en elke afwijking daarvan als speculatieve voorraad gequalificeerd.

De vraag kan worden gesteld: zo de hierbedoelde fluctuaties winsten opleveren, zijn deze winsten uitkeerbaar? In beginsel moet de vraag ongetwijfeld bevestigend worden beantwoord. De voortzetting van het bedrijf bindt deze winsten niet aan de bedrijfshuishouding. Daar de fluctuaties in de voorraad zich in de toekomst zullen voortzetten en er dus ook kans bestaat dat zij tot verliezen zullen leiden, is het gewenst de eventuele winsten voor het opvangen der verliezen te reserveren. Hierin verschillen dan deze winsten ook van speculatie-winsten. Het reserveren van speculatie-winsten voor latere speculatie-verliezen heeft uiteraard geen zin aangezien men dan juist datgene ontgaat waarom het spel begonnen is.

Het is dan ook duidelijk, dat er naar gestreefd zal moeten worden de hierbedoelde resultaten van onvermijdbare voorraadfluctuaties gescheiden te houden van de resultaten van voorraadspeculaties.

Aan een sterk versimpeld voorbeeld zal nu worden aangetoond hoe de hierbovenbedoelde splitsing in de voorraadresultaten kan worden verkregen.

Stellen we ons voor, dat in een bedrijfshuishouding een minimum-voorraad van 1000 kg benodigd is en dat de optimale bestelgrootte 250 kg bedraagt. De voorraad zal dus maximaal 1250 kg mogen bedragen en geleidelijk afnemen tot 1000 kg om zich na de nieuwe aankoop weer op 1250 kg te stellen. De optimale bestelgrootte dient in onze gedachtengang dus niet alleen als richtsnoer voor het inkoopbeleid, zij geeft ook aan waar de grenzen liggen tussen normale voorraad en positieve of negatieve speculatieve voorraad.

We nemen nu aan dat in een bepaald tijdvak, zeggen we de maand Januari, de volgende transacties hebben plaats gehad.

Inkopen:

5 Jan.	300 kg	à 1.10
12 Jan.	240 kg	à 1.25
20 Jan.	250 kg	à 1.50

Verkopen:

7 Jan.	200 kg	à 2.—	Vervangingsprijs op 7/1	1.15
11 Jan.	220 kg	à 2.10	„ op 11/1	1.20
23 Jan.	280 kg	à 2.25	„ op 23/1	1.60

Beginvoorraad gesteld op de minimumgrootte, waarde op 1/1 f 1000.— (à f 1.— per kg). Bij afsluiting op 31 Januari is de vervangingsprijs f 1.75 per kg.

We splitsen nu allereerst de transactie-winsten en de voorraad-resultaten. Daarna zullen we een splitsing in de voorraad-resultaten maken in eigenlijke speculatie-resultaten en resultaten wegens schommelingen in de voorraad tussen minimum- en maximum-voorraad.

GOEDERENVOORRAADREKENING

1 Jan.	Voorraad	1000	1000	7 Jan.		200	230
5 „	Inkoop	300	330	11 „		220	264
12 „	Inkoop	240	300	23 „		280	448
20 „	Inkoop	250	375	31 „	Eindv.		
31 „	Prijsverschillen		772,50*)		a 1.75	1090	1907,50
31 „	Voorraadwinst		72				
		1790	2849,50			1790	2849,50

Journalpost:

Goederenvoorraad rekening
aan Crediteuren.

*) 772,50 samengesteld uit 750 prijsverschil op de oorspr. voorraad ad 1000 kg en 22,50 op 90 kg die werden gekocht a 1,50 — zie aankoop prijs laatste partij — en thans 1,75 noteren.

GOEDERENTRANSACTIEREKENING

7 Jan.		200	230	7 Jan.		200	400
11 „		220	264	11 „		220	462
23 „		280	448	23 „		280	630
31 „	Winst (trans. w.)		550				
			1492				1492

Journalposten:

Debiteuren aan Goederentransactierekening.

Goederentransactierekening
aan Goederenvoorraad rekening.

We hebben nu de resultaten gesplitst in voorraadresultaten (f 72), transactieresultaten (f 550) en prijsverschillen (f 772,50). Het saldo der prijsverschillen rekening zou men willekeurig kunnen noemen, aangezien het bepaald is door het feit, dat de voorraad nu min of meer toevallig

90 kg boven het minimum ligt. Hij had er ook elk willekeurig ander aantal boven kunnen liggen mits hij blijft beneden 1250 kg. In al die gevallen moet echter het veroorzaakte vermogensbeslag worden aanvaard. Er kan dus geen sprake zijn van winst. Immers men kan niet zeggen dat de winst op de 90 kg in ons voorbeeld zou kunnen worden gerealiseerd. De voorraad kan nu eenmaal niet permanent op haar minimum worden gehouden.

Teneinde nu de hier geconstateerde voorraadwinst verder te analyseren in speculatie-winst en normale voorraadwinst kan de volgende staffel worden opgesteld.

1/1	D 1000		spec. voorraadsurplussen (manco's)	
5/1	„ 300			
	<u>D 1300</u>	+ 50	winst 50×0.05	2,50
7/1	C 200			
	<u>D 1100</u>			
11/1	C 220			
	<u>D 880</u>	- 120	verlies 120×0.05	- 6,—
12/1	D 240			
	<u>D 1120</u>			
20/1	D 250			
	<u>D 1370</u>	+ 120	winst 120×0.10	12,—
23/1	C 280			
	<u>D 1090</u>		Totale spec. winst	8,50

In de voorraadwinst van f 72 is dus begrepen f 8,50 echte speculatie-winst en f 63,50 winst voortvloeiende uit normale schommelingen van de voorraad tussen het rationele minimum en het rationele maximum.

5. We zullen thans onze aandacht richten op de gevallen van de niet-continueue productie en wel in de eerste plaats op dat van de seizoen-productie. Onder seizoenproductie dient dan te worden verstaan alle productie, die door een of andere voorzienbare oorzaak aan een bepaalde tijdsperiode is gebonden.

De moeilijkheid, die deze seizoenproductie voor de toepassing van de vervangingswaardetheorie schijnt op te leveren, is dat in dit geval onmiddellijke vervanging hetzij van grondstoffen hetzij van product mogelijk noch noodzakelijk is. Voor de oplossing ervan tracht men te beredeneren dat in dit geval uitgaafprijs en vervangingswaarde moeten samenvallen. De redenering, die hier gewoonlijk wordt gevolgd is wel bekend.

Het seizoen wordt voorgesteld als een gesloten periode van koop, bewerking en verkoop. Is deze periode afgelopen dan ligt het bedrijf of althans het betreffende productieproces stil tot het nieuwe seizoen aanbreekt. Hiervoor geldt dan uiteraard weer dezelfde redenering. We zouden hier dus te doen hebben met een opeenvolging van telkens door een meer of minder grote tijdsruimte gescheiden in zich gesloten perioden. Uit de geslotenheid van de perioden meent men dan de conclusie te kunnen trekken, dat hier de vervangingswaarde door de uitgaafprijs zou worden bepaald of, zoals men ook, zij het ook minder nauwkeurig, zegt, de vervangingswaarde met de uitgaafprijs samenvalt. Immers men koopt in het seizoen om al of niet na bewerking het gekochte weer te kunnen ver-

kopen. De verkoop, zo meent men, is hier aan de koop gebonden, vloeit hier uit de koop voort. Het offer bij de verkoop gebracht, is door de bij de koop betaalde prijs bepaald. Dit in tegenstelling tot de continuele productie, waar juist de koop aan de verkoop gebonden is en het offer bij de verkoop door de prijs bij de door deze laatste noodzakelijk geworden koop bepaald wordt.

Het heeft mij altijd toegeschenen, dat de aanhangers van de vervangingswaardetheorie door deze redenering hun leer niet onaanzienlijk en nog wel geheel onnodig hebben verzwakt. Immers het kopen om weer hetzij ruw hetzij bewerkt te kunnen verkopen, is zoals reeds de samenstellers van het aloude Wetboek van Koophandel wisten, geen bijzonder kenmerk van de seizoenproductie. Het is een kenmerk van alle beroeps- of bedrijfsmatige ruil.

Er is slechts één geval, waarin inderdaad een bijzondere betrekking bestaat tussen de koop en de verkoop, die ook in het stelsel der vervangingswaardetheorie een calculatie op basis van de uitgaafprijs wettigt. Het is het geval dat de koop noodzakelijk gemaakt wordt door een tevoren geaccepteerde order. Het doet zich voor in de aannemings- en scheepsbouwbedrijven, waar de bedrijfshuishouding haar materialen bestelt voor de uitvoering van een door haar aanvaarde bouwopdracht. Zoals we echter weten, behoort in dit geval ook het gekochte materiaal niet meer tot de economische voorraad van de bedrijfshuishouding, die de order uitvoert, hoewel het daar natuurlijk wel aanwezig is. Dit betekent dan ook dat er voor deze bedrijfshuishouding geen aanleiding meer is tot waardering van deze niet tot haar voorraad behorende materialen. Hier kan men ook niet zeggen, dat vervangingswaarde met uitgaafprijs samenvalt. De ruil heeft reeds plaats gehad, de aanleiding tot waardering is daarmee vervallen.

Waardering kan alleen plaats hebben indien de bedrijfshuishouding productiemiddelen afzonderd uit haar economische voorraad. Voor alle gevallen van waardering geldt Robbins' langzamerhand gevlugeld geworden woord: „bygones are forever bygones”. 4)

In het geval van seizoenproductie is er echter geen andere binding tussen koop en verkoop dan er normaliter steeds bestaat. Steeds wordt er gekocht om weer te verkopen. Zou men dit op zichzelf reeds voldoende achten om de calculatie op de uitgaafprijs te baseren dan zou de vervangingswaardeleer geheel terzijde moeten worden geschoven. Zij zou praktisch nimmer van toepassing zijn. Ziehier de gevaarlijke consequentie, die men oproept door te trachten in de vervangingswaardeleer de theorie van de gesloten periode van koop en verkoop op te nemen. Verwerping van deze laatste betekent aan de andere kant een aanzienlijke versterking van de leer der vervangingswaarde. Inderdaad moet zij worden verworpen.

Er is bij seizoenproductie, omdat er geen vervanging plaats kan hebben, geen binding van de nieuwe koop aan de verkoop. Men kan echter om die reden niet gaan stellen, dat er nu wel een bijzondere binding met de oorspronkelijke koop zal zijn. Een binding in die zin kan er alleen bestaan, indien ten behoeve van de tenuitvoerlegging van een bepaalde opdracht wordt gekocht. De bedrijfshuishouding heeft dan echter in economische zin geen voorraad.

De consequentie van de concentratie van de productie in bepaalde seizoenen kan dus in het algemeen niet zijn, dat de vervangingswaarde met de uitgaafprijs samenvalt noch dat de uitgaafprijs als waarderings-

4) L. Robbins, An essay on the nature and significance of the economic science, London, 1935, pag. 52.

basis voor de vervangingsprijs in de plaats treedt. Samenvallen zullen uitgaafprijzen en vervangingsprijzen alleen als de prijzen van het betreffende goed van het moment van aankoop tot het moment van waardering geen verandering hebben ondergaan. Grondslag voor waardering kan de uitgaafprijs echter als feit in het verleden nimmer zijn.

Welke gevolgen heeft het optreden van seizoenen van de productie dan wél voor de waardering? In het algemeen gesproken, zou men moeten antwoorden: als door welke oorzaken dan ook, hetzij technische, hetzij economische, de producten of productiemiddelen onvervangbaar zijn, dan kan de waardering van onze offers bij de ruil zich niet meer baseren op vervangingsprijzen, maar zal zij zich richten naar de opbrengst van de betreffende goederen in hun eventuele alternatieve toepassingsmogelijkheden. Zijn er meer zodanige gebruiksmogelijkheden dan is die met de hoogste opbrengst beslissend. Deze regel, die volledig in overeenstemming is met de waarde- en kostentheorie der algemene economie behoeft naar het ons voorkomt geen nadere motivering. Hij zou dan ook zonder twijfel in het geval van seizoenproductie van toepassing zijn, indien inderdaad aan de seizoenproductie alle continuïteit zou ontbreken. Indien bijvoorbeeld een suikerfabriek na beëindigen van de campagne er als zodanig niet meer zou zijn en bij de aanvang van de nieuwe campagne — zo men daartoe aanleiding vond — opnieuw zou moeten worden opgebouwd en met de nodige apparatuur uitgerust.

Zo is het echter gewoonlijk bij de meeste in seizoenen geconcentreerde productieprocessen niet. Gebouwen, machines en een deel van het personeel blijven beschikbaar teneinde in de volgende campagne hun diensten weer te verschaffen. Alleen de voorraden worden na verwerkt of verkocht te zijn niet aanstonds weer aangeschaft. Na verloop van tijd gebeurt dit feitelijk wel, immers voor de nieuwe campagne begint worden nieuwe grondstofaankopen gedaan, vaak zelfs zeer lang van tevoren. Hier is dus eer sprake van intermitterende vervanging dan van achterwege blijven der vervanging. Intermitterende vervanging nu scheidt wel moeilijkheden met betrekking tot de bepaling van de vervangingswaarde. Zij schakelt deze waardering echter niet uit noch maakt haar onmogelijk.

We kunnen hier, dunkt ons, een parallel trekken tussen deze voorraden en de voorraden werkeenheden, die eveneens en vaak zelfs met grotere tussenpozen moeten worden vervangen. In dit laatste geval zal men bij de calculatie de waarde der verbruikte werkeenheden op vervangingsprijzen blijven baseren ook al heeft de vervanging actueel niet plaats. Die vervangingsprijzen acht men gewoonlijk echter de meest juiste of althans de minst gebrekkige benadering van de waarde van het offer dat feitelijk wordt gebracht.

Men zou nu dezelfde gedachten gang ook kunnen volgen bij de waardering van voorraden, grond- en hulpstoffen, die slechts voor een bepaald seizoen worden aangehouden. Er zijn hier echter wel verschillen. In de eerste plaats zou men kunnen opmerken, dat de voorraden werkeenheden voor een reeks van jaren en de daarin uit te oefenen productieprocessen worden aangehouden en dus niet telkens voor een campagne-periode worden aangeschaft. We hebben echter bij de waardering van onze offers niet te maken met de voorraden, die we nog niet gebruiken, maar met die waarmee dit wel het geval is. In dit opzicht staan werkeenhedenvoorraden en grondstoffenvoorraden bij seizoenproductie gelijk. Vervolgens zou men kunnen opmerken, dat op het moment van de ruil voor werkeenhedenvoorraden de vervangingsprijzen wel bekend zijn, voor de hier-

bedoelde grondstoffenvoorraden echter niet. Ook dit verschil heeft voor ons geen consequenties, omdat we hier toch slechts kunnen vragen naar een benadering van de vervangingsprijzen, die straks zullen gelden, evenals bij de werkeenhedenvoorraden. Bovendien moet worden bedacht, dat veelal ook al is het seizoen afgelopen nog wel noteringen voor de betreffende grondstoffen zullen worden gemaakt. Er zullen bijvoorbeeld voor sommige reeds weer noteringen zijn, waartegen de leveranties uit de nieuwe oogst worden gecontracteerd. Gewoonlijk zullen dan ook de vervangingsprijzen niet geheel ontbreken.

Wanneer er geen bijzondere omstandigheden zijn, die er toe nopen het bedrijf stop te zetten of die het waarschijnlijk maken dat het bedrijf in het nieuwe seizoen niet of niet op de normale wijze kan worden hervat, is een waardering van de offers naar vervangingsprijzen rationeel. Zij is ook in overeenstemming met de instelling van het bedrijf op een onbepaalde, zij het ook intermitterende, opeenvolging van productieprocessen. Een principieel verschil met de zgn. continuele productie is er naar onze mening dan ook niet.

Bestaan er geen verwachtingen ten aanzien van de normale hervatting van het bedrijf in het nieuwe seizoen, dan geldt weer dezelfde gedragslijn als welke in het geval van de niet aan seizoenen gebonden productieprocessen werd beschreven.

Onze conclusie kan op grond van het bovenstaande geen andere zijn dan dat althans met betrekking tot de vorming van waarde-oordelen in de bedrijfshuishouding de onderscheiding tussen seizoenproductie en continuele productie ondoelmatig en zelfs niet ongevaarlijk is.

Van betekenis is slechts de vraag of verwacht mag worden, dat het bedrijf ook in de toekomst hetzij continueel, hetzij intermitterend al naar gelang van de aard van het productieproces, dat daarin wordt uitgeoefend, in normale omvang zal kunnen worden voortgezet.

Deze conclusie kan in beginsel ook toegenast worden op bedrijven met een onregelmatige opeenvolging van productieprocessen, bedrijven, waarin de productie, niet op van tevoren te bepalen momenten, maar op onvoorzienbare tijdstippen moet worden onderbroken. In deze bedrijven, die in het algemeen slechts bijzondere opdrachten uitvoeren, zal eerst met de voorzieningen voor de productie begonnen worden op het moment, dat de order is aanvaard. Op dat moment zullen grond- en hulpstoffen en verdere benodigdheden worden besteld. Zij maken zoals we weten dan echter geen deel uit van de economische voorraad der betrokken bedrijfshuishouding en vormen voor haar geen voorwerp van waardering.