

ENKELE KANTTEKENINGEN OVER WINSTBEPALING EN WINSTBESTEMMING

door Prof. Dr J. L. Mey

1. Enkele recente publicaties zowel in dit blad als elders hebben het vraagstuk van de winstbepaling en in samenhang daarmee dat van de winstbestemming opnieuw aan de orde gesteld. Deze beschouwingen, hoe waardevol op zich zelf, bewijzen dat het „ex parte cognoscimus” waarop wij in onze oratie doelden voor dit onderdeel der economische wetenschap nog volledig opgaat ¹⁾).

Waar de meeste dezer beschouwingen in meer of minder sterke mate teruggrijpen op die welke ik in de jaren 1946 tot 1948 het licht deed zien stel ik er prijs op thans over de hierbovenbedoelde publicaties nog enige opmerkingen te plaatsen. Zullen deze opmerkingen niet leiden tot een algemeen aanvaard compromis — ik vlei mij geenszins met deze stoute hoop — wellicht dat zij toch bij kunnen dragen tot een markeren van de richtingen, waarin de discussies zich hebben bewogen en waarin zij eventueel verder zullen kunnen worden gevoerd. Het is in ieder geval nuttig dat de uitgangspunten, waaruit bepaalde redeneringen werden opgezet en conclusies gewonnen duidelijk worden naar voren gebracht, ook al zou daaruit blijken, dat bij degenen, die zich aanhangers van bepaalde theorieën omtrent calculatie en winstbepaling noemen minder eenheid van opvatting heerst dan gewoonlijk wordt aangenomen.

2. Alvorens over winstbepaling te kunnen spreken zullen we ons rekenschap dienen te geven van het wezen der winst. Zoals elders door mij werd opgemerkt is gebrek aan inzicht in het wezen van de winst een uitvloeisel, althans voor een belangrijk deel, van onklarheid met betrekking tot het kostenbegrip ²⁾). Een duidelijk inzicht in het wezen der kosten gezien vanuit het standpunt der bedrijfshuishouding verkrijgt men als men bedenkt dat op basis der op haar goederen of diensten verbijzonderde offers beslist moet worden of en in hoeverre het ruilen van die goederen of diensten tegen geld rationeel is. Hieruit volgt, dat deze offers onvermijdelijk en voorzienbaar moeten zijn en tevens een kwantitatief bepaalbare samenhang met het productie-proces moeten vertonen. Niet alle offers intussen die in de bedrijfshuishouding opkomen voldoen aan deze eis. Zij kunnen niet in de kostprijs van het product worden opgenomen en derhalve niet als kosten daarvan worden beschouwd.

De tot kostprijs verbijzonderde offers per eenheid product zijn in het algemeen als ex-ante offers te beschouwen. Het gaat hier om het nemen van een bepaalde beslissing, een beslissing n.l. ten aanzien van de ruil. De beantwoording van de vraag of men wil ruilen, op welke voorwaarden en in welke omvang is een — zij het ook wellicht duizenden malen per periode genomen — beleidsbeslissing.

Hetgeen de bedrijfshuishouding meer ontvangt voor haar prestaties en ook moet ontvangen wil zij in staat blijven haar productieproces onverkort voort te kunnen zetten kan men als winst aanduiden. Het is over een bepaalde periode gerekend de som van de overschotten op de in die periode plaats gehad hebbende ruilingen of anders uitgedrukt de som der in die periode ontstane transactie-winsten. Deze som werd door mij

¹⁾ Oratie Groningen Den Haag 1948 blz. 4.

²⁾ t.a.p. blz. 5.

bruto-winst genoemd. Zij stelt het verschil tussen het totaal der ex-ante bepaalde offers en het totaal der ex-post-verkregen opbrengsten voor³⁾). Men kan dus dit begrip winst niet als een „ex-post” begrip aanduiden.

Deze winst kan echter als zodanig niet worden uitgekeerd. Zij kan wel worden geregistreerd en deze registratie kan ook worden gecontroleerd.

„Ex-post” zullen de offers van de afgelopen periode opnieuw moeten worden beschouwd. Zij zullen om drie redenen kunnen en ook inderdaad afwijken van de ex-ante gecalculerde en wel:

- 1e. omdat het zal blijken dat er offers in de bedrijfshuishouding zijn opgetreden die geen verband hielden met het productieproces of dat dit verband ex-ante niet bepaalbaar was;
- 2e. omdat onvoorzienbare offers zijn opgetreden;
- 3e. omdat de ex-ante waardering van de gecalculerde offers achteraf bleek te moeten worden gecorrigeerd.

Ten gevolge van deze beschouwing zal een reeks van verliezen op voorraden kunnen ontstaan die bij de ex-ante bepaling van de offers, bij het afsluiten der transacties dus, niet bekend waren. We moeten inderdaad al deze offers voorraadverliezen noemen omdat zij verband houden met het feit dat de bedrijfshuishouding voorraden — dit begrip in de ruimste zin genomen — moet aanhouden. Met de individuele transacties houden deze verliezen geen verband, immers deze offers waren juist om die reden bij de calculatie niet in rekening gebracht.

Ten onrechte houdt Pruijt in zijn beschouwing het onderscheid tussen voorraad en transactie-resultaten niet consequent vol. Vandaar dat in zijn bespreking van de transactie-resultaten telkens weer elementen naar voren komen die niet tot transactie- maar tot voorraad-resultaten aanleiding geven⁴⁾).

Practisch leveren de transacties bij de winstbepaling in zoverre geen moeilijkheid op, dat zij altijd, willen zij rationeel zijn, winstgevend moeten zijn. Immers men zal niet tot ruil overgaan als het offer bij de ruil niet lager is dan de opbrengst. Het is echter zeer goed mogelijk dat de geruilde producten lager worden gewaardeerd dan overeenkomt met het bedrag, dat men betaald heeft om die producten te verkrijgen of dat men uitgeven moet om ze te vervangen⁵⁾). Verliesgevende transacties zullen dus economisch handelen vooropstellend niet plaats vinden. Verliezen zullen in het algemeen op voorraden betrekking hebben en geen oorzakelijk verband met een bepaalde transactie vertonen⁶⁾). Deze verliezen kunnen een kwantitatief en een waarde-aspect hebben. Beide zullen bij de bepaling van de winst als resultaat van een afgelopen periode in aanmerking moeten worden genomen.

Het kwantitatief aspect behoeft ons niet lang bezig te houden.

Het gaat hier om de hierboven sub 1 en 2 bedoelde verliezen, de offers dus die ex-ante niet konden worden bepaald omdat ze niet de kwaliteit van kosten hadden.

Het waarde-aspect heeft betrekking op de correctie van de ex-ante

³⁾ Oratie Groningen, t.a.p. blz. 8 e.v.

⁴⁾ Vgl. Economist Nov. 1954 blz. 743.

⁵⁾ Vgl. J. L. Mey, Transactie- en Voorraad-resultaten M.A.B. 1953 blz. 340 e.v.

⁶⁾ Een overigens voor de hand liggende uitzondering zou men kunnen vermoeden in het geval, dat men een voorraad voor een bepaalde transactie heeft aangeschaft. Veelal is er in dat geval geen sprake van een economische voorraad.

waardering der gecalculeerde offers. Ook dat is een voorraadverlies. Het vloeit voort uit het feit dat de aanwending van productiemiddelen niet onmiddellijk gepaard gaat met wederaanschaffing. Dit doet zich zowel voor bij voorraden in engere zin als bij voorraden werkeenheden van duurzame productiemiddelen.

Ten onrechte spreekt Diepenhorst hier van negatieve economische voorraden ⁷⁾). Zoals bekend, is van negatieve economische voorraden eerst sprake als er meer verplichtingen tot levering krachtens voorverkoop zijn dan waarover aan technische of aanwezige voorraden of krachtens voorkopen kan worden beschikt. In dat geval vertoont de rekening van de economische voorraad een credit-saldo, de bedrijfshuishouding heeft in het betreffende artikel een baisse-positie.

Het gaat hier echter niet in de eerste plaats om negatieve economische voorraden doch om een, door de beperkte deelbaarheid der productiemiddelen veroorzaakt, uitstel der economische vervanging. Naarmate de productie-middelen minder deelbaar zijn zal zich dit verlies door uitstel der vervanging sterker doen gevoelen.

De vraag kan nu worden gesteld of in de ex-post bepaling van de winst — de netto-winst zou ik hier willen zeggen — beleidselementen kunnen schuilen.

Men is geneigd zoals De Lange in zijn artikel over Pruijt's rede doet dit te willen ontkennen ⁸⁾). Niettemin moet men hier voorzichtig zijn met een overhaaste conclusie. Het gaat hier weliswaar om de vaststelling van het resultaat van economische activiteit over een afgelopen periode maar die periode staat niet op zichzelf. Om doelmatigheidsredenen wordt het leven van de bedrijfshuishouding voor de vaststelling van haar bedrijfsresultaten in een reeks van perioden, meestal van een jaar, verdeeld.

Om deze reden kan men niet volstaan met een zuiver retrospectieve correctie van de ex-ante bepaling en waardering van de in de afgelopen periode gebrachte offers. Men zal zich ook moeten zetten tot de waardering van de op het eind van een periode nog aanwezige voorraden. Zonder deze waardering is de hierboven bedoelde correctie niet zinvol uit te voeren. Deze waardering zal — en hier komen we op een zeer belangrijk punt, waarop ik in het navolgende nog uitvoeriger terugkom — niet mogelijk zijn zonder dat men zich rekenschap geeft van de betekenis die deze voorraden voor de toekomstige productie-processen hebben. Zelfs in de „ex-post” bepaling van de netto-winst, of wil men de „ex-post” herleiding van de „ex-ante” bepaalde winst, zijn dus steeds prospectieve overwegingen onvermijdelijk. Dit ligt trouwens in het wesen van de waardebepaling, waarden kan men nimmer op basis van het verleden, het is een activiteit waarbij alleen op de toekomst betrekking hebbende overwegingen een rol spelen ⁹⁾). Deze overwegingen zijn nu wel niet als beleid aan te merken, het kan niet anders of het toekomstig beleid zal daarop invloed uitoefenen. Immers de bedoelde waardering zal in het algemeen niet kunnen worden verricht zonder zich rekenschap te geven van het toekomstig beleid.

De aldus bepaalde winst over het afgelopen boekjaar is echter niet als verteerbaar inkomen te beschouwen. Met Diepenhorst zou men kun-

⁷⁾ A. I. Diepenhorst, Recensie van Pruijt's rede in de Naamloze Vennootschap, April 1955.

⁸⁾ A. Th. de Lange: Mbl. v. Acc. en Bedrijfshuish.kunde April 1955, blz. 150.

⁹⁾ Terecht merkt L. Robbins in zijn bekende: Essay on the nature and significance of economic science, Jeoons citerend, op: „In economics bygones are for ever bygones” blz. 52.

nen zeggen het is verteerbaar inkomen indien over de toekomst geen onzekerheid bestond ¹⁰). Nu dit wel het geval is zal men om tot het bedrag van het verteerbaar inkomen over het afgelopen boekjaar te geraken na moeten gaan welke nog niet bekende offers ten laste daarvan zullen komen. Het is duidelijk dat deze intuïtieve bepaling van toekomstig opkomende maar op het verleden betrekking hebbende offers niet objectief mogelijk is. Reeds het feit, dat hier slechts een intuïtieve bepaling bestaanbaar is stempelt deze tot een subjectieve aangelegenheid. Eveneens is duidelijk dat deze intuïtieve bepaling niet zal kunnen worden losgemaakt van de zuivere beleidsaangelegenheid van de reserve-vorming. Het wil mij dan ook voorkomen dat de onderscheiding die de commissie van het Jaarverslag van de vier werkgeversorganisaties in haar rapport heeft voorgesteld tussen voorzieningen en reserves in de pactijk moeilijk te vewezenlijken zal zijn ¹¹).

Er is hier trouwens nog een ander moment, dat onze aandacht vraagt. Het is in zekere zin willekeurig of de bedrijfshuishouding die onzekere offers zelf wil dragen dan wel ze aan haar geldgevers wil opleggen. Indien de bedrijfshuishouding deze onzekerheden zelf op zich wil nemen zal zij in belangrijke mate „voorzieningen” moeten treffen. Haar winstuitkeringen zullen betrekkelijk bescheiden zijn maar een grotere stabiliteit bezitten. Gaat zij echter van het standpunt uit, dat deze onvoorzienbare offers grotendeels door haar geldgevers gedragen moeten worden dan zal zij uitkeringen doen die de netto-winst dicht nabij komen. De uitkeringen zullen hoger zijn doch minder stabiliteit bezitten, terwijl verder de geldgevers aan een groter gevaar van vermindering door verliezen van het door hen geïnvesteerde vermogen bloot staan ¹²).

Het is zonder hier nu verder op te willen ingaan merkwaardig te constateren dat in de periode tussen de beide wereldoorlogen hoofdzakelijk de tweede gedragslijn werd gevolgd. Het groter aantal reorganisaties ook van de grootste en belangrijkste ondernemingen levert hiervoor het bewijs. In de na-oorlogse periode schijnt de eerste weg bij voorkeur te worden gevolgd. Er ligt naar mijn mening hierin een bewijs te meer voor de emancipatie der bedrijfshuishouding tot een zelfstandig economisch subject ¹³).

Is dus de bepaling van de netto-winst, d.i. de ex-post correctie van de ex-ante bepaalde bruto- of transactie-winst over een bepaalde periode niet mogelijk zonder waardering-, herwaardering van reeds gecalculerde offers en waardering van nog aanwezige voorraden — en daarom niet los te maken van het toekomstig gedrag der bedrijfshuishouding, in de bepaling van het verteerbaar inkomen of in onze terminologie de uitkeerbare winst zal het toekomstig beleid in sterker mate tot uiting komen.

Men hoede zich hier voor al te uitgesproken rechtlijnigheid in het beoog als voor het trekken van scherpe grenzen. Het gebied der ex-ante overwegingen en dat der ex-post constateringingen zijn niet scherp gescheiden. Overal waar van waardering sprake is, is ook het beleid in het geding. Dat is begrijpelijk. Men waardeert niet zo maar, men waardeert

¹⁰) Diepenhorst t.a.p. blz. 20.

¹¹) Vgl. mijn beschouwing over het Jaarverslag in De Tijd van 9 April 1955: Waarheid en Klarheid in de Jaarrekening.

¹²) Hierop werd reeds eerder gewezen in Diepenhorst: Element der onzekerheid. Diss. Groningen 1952.

¹³) Vgl. De ontwikkeling der bedrijfshuishoudkunde in de laatste 50 jaar. Gedenkboek Thijmgenootschap. Amsterdam 1954.

om te kunnen decideren, dat is terwille van het voeren van beleid. Eigenlijk is dus Pruijt's constatering dat beleid altijd ligt in het verlengde van het waarden niet veel meer dan een „truïsm". Niettemin ook het formuleren van „truïsmen" kan nodig en daarom verdienstelijk zijn. Wie, die de huidige literatuur kent, zou er aan durven twifelen dat de noodzaak bij het onderhavige onderwerp aanwezig is?

3. Limperg heeft terecht gesteld dat verlies niet hetzelfde is als negatieve winst m.a.w. dat winst en verlies geen algebraïsch tegengestelden zijn ¹⁴). Hij heeft daarvoor een vergelijking getrokken met een boom die vruchten afwerpt en gesteld, dat wel moest worden onderscheiden tussen de winst als vrucht van de boom en toename van het vermogen die te vergelijken zou zijn met verdikking van de stam. Hij concludeerde uit zijn vergelijking dat wel alle vermindering van vermogen als verlies moest worden aangemerkt, het is altijd aantasting van de stam, maar dat met betrekking tot vermeerdering van vermogen moest worden onderscheiden tussen, die welke als vrucht en die welke als verdikking in de stam moet worden beschouwd.

De door Limperg gebezigde vergelijking kan in het kader van het voorgaande nog op enigszins andere wijze worden doorgetrokken en wel door op te merken dat negatieve vruchten ondenkbaar zijn, hetgeen overeenkomt met onze conclusie, dat er bij rationeel handelen geen transacties met negatief resultaat denkbaar zijn.

Men zou dus de tegenstelling tussen winst en verlies dan aldus kunnen formuleren: dat winsten mogelijk zijn op transacties en op voorraden maar dat verlies alleen op voorraden mogelijk is. Ook op deze wijze blijkt dat verlies iets anders is dan het algebraïsch tegengestelde van winst.

Er is echter wel in zoverre paralleliteit in de behandeling van winst en verlies in de vervangingswaarde-theorie, dat deze theorie meent dat er tengevolge van prijsfluctuaties op normale voorraden en onder de voorwaarde van normale voortzetting van het productie-proces noch winst gemaakt noch verlies geleden kan worden. Ook dit is begrijpelijk: de normale voorraad is a.h.w. onttrokken aan het ruilproces en min of meer in de bedrijfshuishouding verzonken. Zolang zij haar functie in de bedrijfshuishouding vervult — en dat doet zij zolang de productie-processen der bedrijfshuishouding normaal worden voortgezet — kan die voorraad niet tot enig bedrijfsresultaat in gunstige of ongunstige zin leiden. Wel kunnen veranderingen in de waarde dezer voorraden de solvabiliteit en daarmee de credietwaardigheid van de bedrijfshuishouding beïnvloeden. Dat is hier echter niet aan de orde.

Verlies op voorraden tengevolge van prijsfluctuaties, quantitative verliezen kunnen buiten beschouwing worden gelaten, is dus mogelijk in de volgende gevallen:

- a. bij surplussen boven de normale voorraad; men spreekt hier van speculatieve voorraden;
- b. bij fluctuaties tussen het minimum en het maximum der normale voorraden, terwijl aanvulling tot het maximum binnen afzienbare tijd is vereist;
- c. bij normale voorraden indien de vervangingswaarde van het met

¹⁴) Rede over: De gevolgen van de depreciatie van de gulden. Studie-verg. N.I.v.A. 1936.

die voorraden te vervaardigen product hoger is dan de opbrengstwaarde van dit laatste.

Voor winst geldt mutatis mutandis hetzelfde met dien verstande echter dat in het geval waarin de opbrengstwaarde hoger is dan de vervangingswaarde op voorraden uitteraard slechts verlies mogelijk is. Met betrekking tot winst en verlies op voorraden geldt dus volmaakt dezelfde redenering. Er is geen sprake van dat de vervangingswaardetheorie althans in de door mij voorgedragen versie enig verschil zou maken voor de behandeling van winsten en verliezen op voorraden. Zij maakt onderscheid tussen transactie-resultaten en voorraadresultaten, maar erkent bij transacties alleen winsten, daartegenover wel voorraadverliezen en -winsten.

4. Na deze vaststelling kan worden overgegaan tot de beantwoording van de vraag welke invloed prijsveranderingen zullen hebben op de waarderingen der bedrijfshuishouding. Bij een beschouwing hierover dienen de volgende punten in het oog gehouden te worden.

Allereerst dient opgemerkt te worden dat waardering slechts betrekking kan hebben op economische voorraden; technische voorraden, die niet tegelijkertijd economisch zijn geven geen aanleiding tot waardering. Voor wie zich rekenschap ervan geeft dat de economische voorraad dat gedeelte der maatschappelijke voorraad is waarop de bedrijfshuishouding beslag heeft gelegd is dat volkomen duidelijk.

De bedrijfshuishouding kan toch moeilijk iets gaan waarderen dat economisch gesproken reeds of nog tot een andere bedrijfshuishouding behoort. Niettemin zien we dat in de praktijk van het bedrijfsleven gewoonlijk slechts technische voorraden worden gewaardeerd, terwijl men zich om de economische voorraad niet bekommert. Terecht wordt dan ook door De Lange opgemerkt dat „het gehele vraagstuk van de waarde-stijging der goederen zich alleen voordoet voorzoverre dus het bedrijf over economische voorraden beschikt”¹⁵⁾ .

Werd in het voorgaande over normale voorraden gesproken en van surplussen of manco's daarop, dan heb ik — dit zij nog eens uitdrukkelijk vastgesteld — steeds het oog gehad op economische voorraden.

Vervolgens moge nog eens de nadruk worden gelegd op het feit dat de *bedrijfshuishouding* waardeert, dat betekent dat zij zich rekenschap geeft van de betekenis van haar voorraden voor haar welvaartsdoeleinden. Dit impliceert, dat we in de bedrijfseconomische waardeleer dienen uit te gaan van de door ons voorgestane en meermalen naar voren gebrachte opvatting van de bedrijfshuishouding als zelfstandig economisch subject en dat men daaruit de volle consequenties dient te trekken. Ik zal nog gelegenheid hebben hierop in het vervolg van dit artikel nader in te gaan¹⁶⁾ .

In de beschouwingen over de invloed van prijsveranderingen op de waardering door de bedrijfshuishouding van haar goederenvoorraden zal de vraag naar de oorsprong van de prijsveranderingen niet kunnen worden gemist. Steeds echter zal de bedrijfshuishouding zich hebben af te vragen welke consequenties deze prijsveranderingen voor haar doeleinden hebben. Dit is steeds het uitgangspunt van elke economische waardering,

¹⁵⁾ M.A.B. 1955, blz. 155.

¹⁶⁾ Vgl. M.A.B. Nov. 1954: De Waardetheorieën en de bedrijfshuishouding, blz. 43 e.v. en Gedenkbboek Thijmgenootschap t.a.p. blz. 361.

het is ook het uitgangspunt voor de waardering in de bedrijfshuishouding¹⁷⁾.

Deze waardering is weer niet mogelijk zonder in de economische activiteit der bedrijfshuishouding een bepaalde doelstelling te impliceren. Vragen wij ons af welke die doelstelling zou kunnen zijn dan kan worden gesteld dat ongeacht of het winststreven in de bedrijfshuishouding op de voorgrond treedt of niet uit haar wezen als zelfstandig orgaan in het maatschappelijk voortbrengingsproces voortvloeit, dat zij een stroom van inkomen zal moeten trachten op te wekken, die haar in staat stelt als zodanig te blijven voortbestaan. Ik wil hiermee niet zeggen dat deze implicatie voor haar waardering en daarmee voor het gedrag der bedrijfshuishouding de enig mogelijke is. Het is echter in ieder geval een waarschijnlijk en een bruikbare¹⁸⁾.

Hiervan uitgaande kan worden geconcludeerd, dat de waardering der goederen in het kader van de economische activiteit der bedrijfshuishouding gebaseerd zal zijn op de betekenis die deze hebben voor haar inkomensvorming of liever gezegd voor de handhaving van de door haar opgewekte inkomensstroom. Zoals door mij elders werd opgemerkt kan de handhaving van een bepaalde inkomensstroom niet anders verkregen worden dan door het intact houden van een bepaalde stroom van prestaties, die in het economisch verkeer een bepaalde koopkracht vertegenwoordigt¹⁹⁾.

Hierin ligt dan ook het wezen van de economische vervanging. Zoals bekend wordt economische vervanging gedefinieerd als vervanging door een productiemiddel dat in het bedrijf dezelfde functie vervult. Men moet deze functie echter losmaken van het technische productieproces en haar in verband brengen tot het economisch proces der inkomensvorming. De economische vervanging is dan vervanging door een zodanig productiemiddel dat daardoor de inkomensvorming gehandhaafd blijft, de inkomensstroom intact wordt gehouden. Dit beginsel zal in het oog gehouden moeten worden bij de bespreking van de mogelijke reacties der bedrijfshuishouding op prijsfluctuaties.

Allereerst moet nu onderscheid worden gemaakt tussen fluctuaties die hun oorzaak vinden in factoren bij het geld gelegen en in zodanige, die aan niet-monetaire factoren toe te schrijven zijn²⁰⁾.

Beginnen we met de monetaire prijs-fluctuaties. Het is duidelijk, dat de bedrijfshuishouding niet kan worden geacht de handhaving van een nominale geldstroom na te streven. Dat zou in perioden van algemene prijsstijging voor de handhaving harer zelfstandigheid niet het noodzakelijke effect hebben. Waarschijnlijk is, dat haar activiteit zal worden gericht op de handhaving van een bepaalde stroom van koopkracht.

Indien wij nu veronderstellen dat de bovenbedoelde monetaire factoren voor alle goederen een evenredige prijsverandering hebben veroorzaakt dan zal de waardering van de bedrijfshuishouding zich daaraan waarschijnlijk zonder meer aanpassen. Immers deze monetaire factoren vormen voor haar geen enkele reden in haar productie-processen veranderingen aan te brengen. Men zal dus zowel bij de kostprijscalculatie als bij de winstbepaling van de gestegen of gedaalde vervangingsprijzen der

17) Oratie: blz. 21.

18) Gedenkboek Thijmgenootschap t.a.p. blz. 349 e.v.

19) Oratie: blz. 21.

20) Oratie: blz. 21 e.v.

productiemiddelen kunnen uitgaan. Men kan hier in het algemeen ook stellen dat stijging of daling van het prijsniveau door monetaire oorzaken voor het gedrag der bedrijfshuishouding in beginsel hetzelfde effect zal hebben. Deze prijsfluctuaties op voorraden van normale omvang betrekking hebbend geven geen aanleiding tot winst of verlies. Wanneer de voorraden normaliter fluctueren tussen een minimum en een maximum en aanvulling tot het maximum binnen afzienbare tijd vereist is, zullen de prijsfluctuaties niet alleen betrekking hebben op de waardering van de aanwezige voorraad maar ook op de noodzakelijke aanvulling tot het maximum. Immers de inmiddels plaats gehad hebbende stijging of daling van het prijsniveau kan er toe leiden dat de vroeger bij het verbruik van de voorraad gecalculeerde offers thans hoger of lager moeten worden gesteld. Ook hier is geen reden de prijsstijging anders te behandelen dan de prijsdaling; geeft de eerste een nadeel de tweede is om dezelfde reden een voordeel voor de bedrijfshuishouding.

Het derde geval dat we hierboven vermeldde nl. dat de vervangingswaarde hoger ligt dan de opbrengst der producten zal in het geval van algemene prijsdalingen of -stijgingen althans wanneer deze zich aan alle goederen in gelijke mate meedelen, niet voorkomen.

De gedragslijn der bedrijfshuishouding zal, zo kan uit het bovenstaande worden geconcludeerd, in beginsel dezelfde zijn bij algemene prijsdaling als bij -stijging.

Anders en ook moeilijker ligt het probleem bij bijzondere prijsfluctuaties. Hier zal wel zoals hieronder nog nader zal blijken onderscheid dienen te worden gemaakt tussen prijsstijging der productie-middelen en daling van de prijs daarvan.

Beginnen we met prijsstijging. Het is duidelijk dat de prijsstijging van een bepaald tot haar economische voorraad behorend productie-middel voor de bedrijfshuishouding zeer verschillende consequenties kan hebben. Indien — het geval is overigens zoals zonder meer duidelijk zal zijn ondenkbaar — het betrokken productie-middel het enige is dat voor het productie-proces der bedrijfshuishouding noodzakelijk is, dan zou men kunnen aannemen dat de potentie tot inkomensvorming van het betrokken goed evenredig met de prijsstijging is toegenomen. Dat betekent dus dat men met een evenredig aan de prijsstijging verminderde goederen-hoeveelheid zou kunnen volstaan. Dit zou ook zoals gemakkelijk valt in te zien de consequentie zijn van de historische kostprijscalculatie en de historische winstbepaling.

Zoals gezegd is dit geval ondenkbaar. De productie-middelen oefenen hun potentie tot inkomensvorming uit via het productie-proces. Ze zijn daarin met andere productie-middelen complementair verbonden. Niettemin kunnen zich hier gevallen voordoen waarin de economische vervanging niet de intacthouding van de gehele tot nu toe aanwezige voorraad eist. De normale economische voorraad kan hier kleiner zijn dan voorheen het geval was. Economische vervanging kan dus hier plaats vinden door aanschaffing van een geringere hoeveelheid dan die waarmee oorspronkelijk werd gewerkt. Men kan hier echter geen algemene regel stellen. Het is ongetwijfeld ook mogelijk dat het goed waarvan de prijs gestegen is aan het productie-proces geen hogere potentie tot inkomensvorming geeft. Dat zal nl. het geval zijn indien het product niet tegen hogere prijzen kan worden verkocht.

Wanneer men de normale economische voorraad niet met de uitvoe-

ning van het technische productie-proces maar met de inkomensvorming verbindt kan dus bij stijging van de prijzen van bepaalde productiemiddelen de normale economische voorraad in hoeveelheid gerekend lager worden mits ze maar voldoende is om dezelfde koopkracht-stroom te blijven opwekken. Of dit inderdaad het geval zal zijn hierover kan in het algemeen geen uitspraak worden gedaan. Deze uitspraak is intussen weer niet mogelijk zonder rekening te houden met de toekomstige inkomensvorming. In ieder geval ligt hier een terrein met verschillende casus-posities, die in het kader van deze beschouwing echter onbesproken zullen moeten blijven. Het gaat hier wel niet direct om een beleidsbeslissing maar wel om een vraag die slechts langs de weg van subjectief inzicht te beantwoorden is. Het antwoord is geen objectief vaststaand gegeven.

Hetgeen hierboven is opgemerkt over de noodzakelijkheid van aanvulling van normale voorraden in het geval van *algemene* prijsstijging geldt evenzeer voor de thans besproken *bijzondere* prijsstijging, evenwel met dien verstande dat hier thans de mogelijkheid aanwezig is rekening te kunnen houden met een niet-volledige technische vervanging. De volledige economische vervanging impliceert hier niet steeds een volledige technische ²¹).

Prijzdaling van individuele productie-middelen is meer gecompliceerd, zodat hier geen volledige paralleliteit met prijsstijging te constateren valt. Is de individuele prijsstijging symptoom van het feit, dat het goed relatief schaarser geworden is en tegenover de overige goederen in ruilcapaciteit is toegenomen, gewoonlijk aanleiding tot uitbreiding van de productie met als gevolg daarvan weer daling van prijzen, met de prijsdaling van bepaalde categorieën van goederen kan het anders liggen. Prijzdaling betekent wel dat het goed in ruilcapaciteit is verminderd tengevolge van het relatief minder schaars worden van het goed, de waarschijnlijkheid dat de prijs door inkrimping van de productie weer zal stijgen is echter veel minder groot. Prijzdaling kan nl. ook betekenen dat de betreffende goederen verouderd geraakt zijn. Hier zal dus de economische vervanging veelal gericht moeten worden op andere dan de opgeofferde goederen en wel op zodanige die de inkomensstroom intact kunnen houden. Dit betekent dat de bedrijfshuishouding — met behoud overigens van de verbijzondering op de voorziening in bepaalde categorieën van behoeften — haar productie-proces zal richten op producten, die *wel* dezelfde inkomensstroom opwekken maar die niet congruent zijn met de vroeger voortgebrachte.

Hier ligt dus een reden waarom prijsstijging en prijsdaling althans van individuele productie-middelen niet zonder meer kunnen worden beschouwd als elkaars tegengestelden in hun invloed op calculatie en winstbepaling. Uit onze beschouwingen volgt intussen wel dat individuele prijsveranderingen een zeer verschillende invloed op de waardering der bedrijfshuishouding kunnen hebben als gevolg van de verschillende oorzaken, die tot deze veranderingen aanleiding kunnen geven. Direct moet hieraan worden toegevoegd, dat deze invloed gewoonlijk niet bij de kostprijscalculatie, maar bij de winstbepaling zich zal doen gevoelen. Men kan echter niet van tevoren zeggen: een bijzondere prijsstijging is geen

²¹) Wanneer er voldoende diversiteit wat de gebruiksduur betreft in het complex van duurzame productie-middelen aanwezig is, verdwijnen de fluctuaties in de normale voorraad grotendeels. De werkeenheden vormen dan een normale voorraad die min of meer continu wordt aangevuld. Vgl. Diepenhorst M.A.B. Oct. 1955.

winst en een bijzondere prijsdaling is geen verlies. Van geval tot geval zal moeten worden nagegaan welke consequentie deze prijsbewegingen voor de economische vervanging zullen hebben. Men zal zich hierbij volledig los moeten maken van de technische vervanging.

Dat hier de waardering uitermate subjectief wordt, hoewel zij wel aan objectief vaststaande grootheden als de veelal vaststaande prijzen der vervangende goederen aanknoopt, lijkt mij haast vanzelfsprekend. Er is daarop door mij dan ook bij herhaling gewezen en het doet mij genoegen mijn collega Pruijt hier aan mijn zijde te weten ²²⁾). Het wil mij voorkomen dat De Lange en verschillende andere aanhangers van de vervangingswaarde-theorie met hem vergeten dat de waarde door de bedrijfshuishouding gevormd wordt ook al steunt deze waardering op sociale waarde-oordelen. Met een variant op hetgeen men van de Franse impressionisten placht te zeggen nl. dat zij de natuur zagen „à travers d'un temperament" zou men hier kunnen opmerken dat hier sprake is van het zien van de waarde „à travers d'une entreprise".

5. Een vraagstuk, dat los gezien moet worden van het hierboven behandelde, is de invloed die prijsveranderingen, het mogen zijn stijgingen of dalingen van het algemene prijsniveau dan wel bijzondere op bepaalde categorieën van goederen betrekking hebbende prijsfluctuaties, hebben op het totale in de bedrijfshuishouding geïnvesteerde vermogen. Dit vraagstuk zal zich alleen kunnen voordoen indien deze prijsveranderingen resulteren in een teruggang van het totale vermogen zonder dat gesproken kan worden van een verlies op voorraden, dus m.a.w. in het geval dat de bedrijfshuishouding beschikt over normale voor de productie benodigde voorraden en er bovendien geen sprake is van ongunstige verschillen tussen vervangingswaarde en opbrengst.

Er is strikt genomen in het hiergestelde geval geen enkele reden om van verlies te spreken evenmin als in het geval, dat onder gelijke voorwaarden het resultaat der prijsfluctuaties tot een stijging van het totale vermogen in geldeenheden uitgedrukt zou leiden, er reden zou zijn om winst te calculeren. Het probleem dat hier rijst is er niet één van winst of verlies maar van grotere of kleinere solvabiliteit.

Indien een gedeelte van het vermogen der bedrijfshuishouding gefinancierd is door middel van leningen of schulden bij leveranciers lopende m.a.w. indien een deel van het vermogen uit zgn. vreemd vermogen bestaat zal de solvabiliteit tengevolge van de bovengeschetste gang van zaken zijn verminderd. Uiteraard is dit op zich zelf geen verlies. Men kan dan ook niet eisen deze solvabiliteitsafname te compenseren door de vermogensvermindering door prijsdaling ontstaan ten laste van de winst te brengen. Het is wel een vraagstuk van beleid of men hiertegen maatregelen wil nemen. Of dit inderdaad moet gebeuren zal van geval tot geval van de concrete omstandigheden afhangen, waarin de bedrijfshuishouding zich bevindt. Solvabiliteitsvermindering kan zich door verschillende oorzaken voordoen. Het kan zijn dat het nodig is daartegen bepaalde maatregelen te nemen. Die noodzakelijkheid zal er lang niet altijd zijn. Zij is er bepaald niet indien bijv. door uitbreiding van de inkoop de schuld aan leveranciers in bepaalde perioden belangrijk stijgt. Ook in die gevallen, dat er wel maatregelen tot solvabiliteitsverbetering genomen worden bijv. bij de zgn. aflossing van obligaties en gelijktijdige

22) M.A.B. 1954. De waardetheorieën en de bedrijfshuishouding, blz. 441.

reservering van winsten zal niemand er aan denken hierin een verlies te zien. Er is geen enkele reden aan te nemen dat men zou streven of zou moeten streven naar een gelijkblijvende solvabiliteit en dat het winstcijfer daardoor mede zou moeten worden bepaald. Voorzover deze overweging in de winstleer der vervangingswaardetheorie is binnengedrongen — en dit is inderdaad gebeurd — heeft zij aanleiding gegeven tot een onlogisch en ongemotiveerd verschil in behandeling van de invloed van prijsstijging en prijsdaling. Het wil mij echter voorkomen dat hier sprake is van een hoewel voor de hand liggend en daardoor vergeeflijk, maar niettemin wezensvreemd insluipsel in deze theorie, met name in de conceptie van deze theorie als analyse van de waardevorming in en door de bedrijfshuishouding.

6. We komen met deze constatering aan een laatste punt voor onze kanttekeningen.

Het wederwoord van De Lange op de rede van Pruijt, die zich beroept op en in zeker opzicht aansluiting zoekt aan de door mij ontwikkelde opvatting van waarde en winst, vestigt er de aandacht op dat deze niet geïdentificeerd mag worden met de vervangingswaarde-theorie zoals die door de meeste van Limperg's leerlingen in woord en geschrift wordt voorgedragen ²³).

Door mij wordt de bedrijfshuishouding opgevat als een zelfstandig economisch subject met eigen doel en eigen levensvoorwaarden. De bedrijfseconomische waardeleer is in het kader van deze opvatting een analyse van de waardering door dat subject in verband met *zijn* welvaartsdoeleinden. Deze waardeoordelen dienen voor dit subject als richtsnoer voor zijn economische activiteit, dus bij het nemen van zijn beslissingen.

Als uitgangspunt voor haar waardering zal de bedrijfshuishouding veelal zich baseren op de vervangingsprijzen van de door haar gebezigde productie-middelen. In bepaalde gevallen zullen andere prijzen, in het bijzonder de prijzen welke voor die productie-middelen in alternatieve aanwending zouden kunnen worden gemaakt, als grondslag dienen.

Aan deze waardeoordelen der bedrijfshuishouding zal een prospectief element en ook een beleidselement nimmer vreemd zijn. Elk waardeoordeel is tenslotte richtsnoer voor een beslissing. Als zodanig kunnen deze waardeoordelen ook niet continu geregistreerd of verantwoord worden.

In de door De Lange verkondigde versie die wij overigens bij de meeste aanhangers der vervangingswaardetheorie aantreffen, horen wij een principieel ander geluid. Men vat waarden niet op als het vormen van een waardeoordeel in verband met de economische doeleinden der bedrijfshuishouding. De voor de goederen geldende prijzen zijn in deze gedachtegang uitdrukkingen van een sociaal waardeoordeel dat de bedrijfshuishouding slechts heeft over te nemen en te registreren. „In dit verband is van belang” zo merkt De Lange op, „dat de vervangingswaarde en de opbrengstwaarde beide bepaald worden door marktprijzen, waardoor zij objectieve waardebegrippen zijn of — om het met Limperg te zeggen — sociale waardeoordelen inhouden. In het wezen van deze waardebegrippen is dus geen subjectief element aanwezig; evenmin is hier plaats voor enige ex-ante beschouwing: de waarden zijn ontleend

²³) Reeds eerder werd hierop de aandacht gevestigd door G. L. Groeneveld in zijn voordracht voor de Accountantsdag 1953. De Accountant Jaarg. 1953.

aan de prijzen, geldend op het ogenblik waarop het waarde-oordeel wordt gevraagd" ²⁵). Hoewel hier aan het slot van dit citaat van het waarde-oordeel gesproken wordt is het duidelijk dat hier van een oordeelvelling in genen dele sprake is. Het ware dan ook juister niet te spreken van waarden die door marktprijzen bepaald worden maar duidelijk te stellen dat men die waarden met de bedoelde marktprijzen identiek beschouwt.

Zou men op deze wijze veel misverstand wegnemen, van de andere kant blijven vele vragen onbeantwoord en valt een zekere ongerustheid met betrekking tot het karakter van de aldus voorgedragen waardeleer als bedrijfseconomische theorie moeilijk te onderdrukken. In het bijzonder rijst hier de vraag of deze theorie dan niet wordt gedegradeerd tot een voor bepaalde gevallen meer of minder doelmatige wijze van rekenen. De plaats van de bedrijfseconomie als onderdeel van de economische wetenschap zoals door Limperg voorgestaan dreigt hier in het gedrang te komen. Ik twijfel ernstig of de bedoelde aanhangers van de vervangingswaarde-theorie deze consequentie van hun interpretatie willen aanvaarden. Mocht dit niet aldus zijn dan zullen zij een nadere analyse van de vorming van waarde-oordelen door de bedrijfshuishouding moeilijk kunnen ontgaan en zich niet kunnen vergenoegen met een regel die slechts aangeeft in welke gevallen men het meest doelmatig met vervangingsprijzen en in welke men met opbrengstprijzen kan rekenen ²⁶).

²⁴) De vraag naar het bestaan van een sociale waarde was in de eerste decennia van deze eeuw in de economie een nogal omstreden kwestie. Langzamerhand is het begrip uit de sociale economie verdwenen. Een goede samenvatting van de discussie over dit vraagstuk gaf destijds F. de Vries in: *Economische Opstellen* aangeboden aan Prof. Dr C. A. Verrijn Stuart.

²⁵) M.A.B. 1955 t.a.p. blz. 252.

²⁶) Het is wel merkwaardig dat ook de sociale economie in haar pogen tot opbouw van een leer van het ondernemersgedrag de behoefte heeft aan datgene wat eigenlijk het object der bedrijfshuishoudkunde uitmaakt. Hieruit kan worden geconcludeerd dat de bedrijfseconomie als onderdeel van de economische wetenschap nog steeds gegronde reden van bestaan heeft.