

In normale tijden, waaronder wij dan moeten verstaan tijden, waarin op economisch terrein geen buitengewone onzekere toestanden heerschen en binnen zekere grenzen ieder individu vrij kan disponeeren over zijn koopkracht of over de goederen, welke hij ter beschikking heeft, in de redelijke verwachting, dat in de vervangingsmogelijkheid een zekere continuïteit bestaat, zullen de factoren, welke op het prijsniveau invloed uitoefenen, in rust verkeer en kan met een vrij bestendig prijspeil rekening gehouden worden, al wil dit niet zeggen, dat geen prijsveranderingen optreden.

Indien echter door een of andere oorzaak ingrijpende verandering komt in een factor, welke direct of indirect een prijs beïnvloedt, b.v. waardeering van offer en behoefte zich wijzigt, schaarschte of overvloed ontstaat, of iets gebeurt of zou kunnen gebeuren, waardoor verwacht wordt, dat prijzen zich wel eens zouden kunnen wijzigen, kunnen belangrijke veranderingen in en verschuivingen tusschen de prijzen onderling optreden en zoo doorwerken, dat het geheele prijspeil in beweging komt.

Dit kan zich door den samenhang van prijzen, b.v. ook voordoen, indien, al is het slechts voor enkele artikelen, voor buitengewone doeleinden, b.v. bewapening, groote vraag ontstaat.

Dergelijke prijsstorende factoren kunnen langzamerhand of plotseling weer verdwijnen en dan kunnen omgekeerde bewegingen ontstaan, zonder dat a priori vaststaat, dat het vroegere prijspeil zal terugkeeren.

Het is wel op te merken, dat dergelijke prijsbewegingen reeds voordat het prijsstorende feit zich gematerialiseerd heeft kunnen beginnen en de lijn, waarin de prijzen zich dan bewegen, steeds steiler naar boven of beneden kan gaan, naarmate de verwachting, dat de prijzen zullen stijgen of dalen, meer algemeen wordt. Toekomstverwachtingen spelen bij de prijsvorming een zeer groote rol.

Het behoeft weinig betoog, dat dergelijke prijsbewegingen, die voor de samenleving uiterst belangrijke gevolgen hebben, onder omstandigheden, maatregelen van de Overheid noodig kunnen maken.

De juiste methode voor prijsregeling zou die zijn, waarbij de oorzaak van de prijsveranderingen gezocht wordt om ten aanzien daarvan maatregelen te nemen.

Hoe moeilijk dit echter is, wordt duidelijk, indien men bedenkt, dat daarvoor een apparaat noodig is, dat de oorzaak van de prijsbeweging tijdig registreert en voor doorvoering van de te nemen maatregelen prompt kan zorgen.

Dat is in feite alleen mogelijk door een systeem, waarbij een prijsverandering automatisch een tegenkracht in beweging zet, die prompt en effectief werkt.

De oplossing werd en wordt nog door velen gezien in een volkomen vrij spel der krachten, doch op het terrein der prijsvorming bestaat volkomen vrijheid niet, omdat zoowel aanbieder als koper tot ruil gedreven wordt om in zijn behoeften te voorzien, afgezien daarvan, dat door onderlinge prijsafspraken en economisch-politieke factoren de vrijheid aan banden gelegd is.

De bevestiging van de behoefte kan soms niet achterwege blijven, dan ten koste van veel werkelijk of vermeend nadeel, grooter dan het accepteren van veranderde prijzen.

Voor zoover men dan ook in het verleden met deze „vrije“ krachten kon rekenen, moet geconstateerd worden, dat storende prijsveranderingen en zelfs zeer belangrijke dan ook verre van zeldzaam waren en het apparaat dus zeer onvoldoende werkte en de tegenwerkende krachten in elk geval te laat in werking kwamen of te veel tijd noodig hadden om door te werken.

De subjectieve factoren spelen bovendien bij de prijsvorming een beslissende en onberekenbare rol, vooral de verwachtingen omtrent het toekomstige prijsverloop (angst en hoop op winst). Bij paniekstemming kunnen de wildste sprongen in de prijzen ontstaan — hiertegen zijn geen automatische tegenkrachten te bedenken.

Men kan trachten, die subjectieve factoren te beïnvloeden door geruststellende berichten, die volkomen gefundeerd kunnen zijn, doch indien het daarbij blijft, zullen de resultaten gering zijn. Alleen indien het zou gelukken, door maatregelen eenige verwachting op continuïteit in de voorwaarden voor behoeftebevrediging te wekken en fantastische illusies omtrent toekomstmogelijkheden te voorkomen, kan de werking dezer belangrijke factor binnen grenzen gehouden worden.

Beïnvloeding van het prijsverloop zal dus voornamelijk moeten betekenen ingrijpen in objectieve factoren en daar een automatisch werkend apparaat niet bestaat en de oorzaak van de storing veelal niet aangevat kan worden, zal men meer het symptoom bestrijden dan de ziekte. De Overheid staat dus, indien regeling noodig is, voor een weinig aantrekkelijke taak. Toch zijn maatregelen onder omstandigheden niet te vermijden, daar de gevolgen voor de samenleving van ongebreideld groote prijsveranderingen niet te overzien zijn. Het was dan ook ongetwijfeld juist, dat ook in Nederland onder de gegeven omstandigheden ingegrepen werd in de prijsvorming.

De prijsstop van Mei 1940, gevolgd door de Prijsvoorschriften 1940 I en de daarbij aansluitende verordeningen waren noodig om prijsverhoogen, die door subjectieve factoren (b.v. vrees voor komende prijsstijging) en daarachter liggende objectieve factoren (schaarschte en stijging van kostprijzen) te verwachten waren, aan banden te leggen. Ook de distributievoorschriften hebben in dit verband een zekere werking, omdat deze de voorziening in de behoefte regelen en de bedoeling hebben, kunstmatige schaarschte door opkopen of achterhouden van voorraden tegen te gaan.

Prijsvernoogen zijn thans in principe alleen mogelijk, indien een objectieve factor, n.l. stijging van kostprijzen daartoe noodzaakt, terwijl prijsverlaging moet volgen, indien de kostprijzen dit veroorloven en de winstmarge onredelijk is of wordt. Subjectieve factoren blijven werken, omdat steeds verschillende waardeering van behoefte en offer zal blijven bestaan, doch tot prijsverhooging kan dit bij handhaving van de Prijsvoorschriften niet leiden.

Bij het aanvragen van prijsverhoogen is de kostprijsverhooging practisch het eenige argument, dat naar voren gebracht kan worden en het Prijsvormingsbesluit heeft het verband tusschen kostprijzen en verkoopprijzen nog duidelijker naar voren doen komen.

Door de Prijsvoorschriften zijn kostprijs en verkoopprijs sterker aan een gekoppeld, dan vroeger ooit het geval was. Er is nu een direct verband gelegd tusschen individueelen kostprijs en verkoopprijs zoodat de individuele kostprijs nu veelal tevens prijsbepalend wordt. Zoo nauw was vroeger het verband m.i. niet.

Daarmede wordt niet bedoeld, dat de producent geen belangstelling had voor het verband tusschen zijn kostprijs en den bereikbaren verkoopprijs. Het tegendeel is waar.

In het bedrijfsleven moeten steeds vergelijkingen gemaakt worden tusschen den te verwachten kostprijs en den te verwachten verkoopprijs. De producent staat telkens voor de vraag naar den prijs, welke gemaakt moet worden, om een winst over te houden bij den kostprijs, waarmede hij zal moeten rekenen. Verder zal dan de vraag overwogen moeten worden of redelijkerwijze te verwachten is, dat de wensch-prijs ook verkregen kan worden.

Elk oogenblik moeten dus bij het treffen van disposities vergelijkingen gemaakt worden tusschen den toekomstigen verkoopprijs en de prijzen voor de productiefactoren, die den kostprijs bepalen.

Nu is het niet zoo, dat de productie eenvoudig achterwege zal blijven, indien de verhoudingen tusschen de kostprijzen en de verkoopprijzen niet aantrekkelijk zijn — de fabrikant en de handelaar moeten doorgaan met produceeren en verkoopen, tenzij zij plannen hebben tot liquidatie. Het is wel zoo, dat het streven gezicht zal zijn op het behouden en vergrooten van de marge tusschen de kostprijzen en verkoopprijzen, maar men zal met de productie doorgaan, zoolang dit voordeliger is dan stopzetten van de productie. Dit streven behoeft overigens niet steeds te leiden tot prijsverhooging — het gaat er om, de uitkomst van de formule: hoeveelheid omzet \times (verkoopprijs — kostprijs) zoo groot mogelijk te maken, waarbij zoowel verkoopprijs als kostprijs door de omzetgrootte beïnvloed kunnen worden. Het maximum wordt niet steeds bereikt door verhooging van den verkoopprijs.

Wij mogen uit dit alles wel besluiten, dat er een verband is tusschen de prijzen voor de productiefactoren en de prijsverwachting voor de geproduceerde goederen of althans een drang bestaat om prijzen voor productiefactoren en prijzen van eindproducten op elkaar af te stemmen. Dit kan noodzaken tot prijsverandering in de toekomst voor eindproducten of productiefactoren of dringen tot herziening van de productiemethoden, bedrijfsorganisatie, etc.

Men kan de zaak nu simplistisch zoo stellen, dat uit de betaalde prijzen voor productiefactoren bij gegeven productiemethode en bedrijfsorganisatie e.d. afgeleid kan worden, wat de toekomstige vraagprijs voor de geproduceerde goederen zou moeten zijn. Krijgt de producent dezen prijs, dan krijgt hij althans terug, wat hij zelf voor de productie betaalde.

Dit is in het algemeen juist de calculatie, die bij het aanvragen van prijsverhoogingen volgens de Prijsvoorschriften gemaakt moet worden. Uitgegaan wordt van de prijzen van de productiefactoren, die den producent ter beschikking staan en daaruit moet becijferd worden, hoe hoog dan de verkoopprijs zal moeten zijn om een redelijke winst over te houden.

Dit wil dus zeggen, dat uitgegaan wordt van de inkoopprijzen voor grondstoffen, gebouwen, machines, gereedschappen en van de werkelijke kosten.

Worden daarna productiefactoren gebruikt, die duurder zijn, resp. wordt de kostprijs hooger, dan kan men wederom een prijs calculeeren en indien niet op grond van een goedgekeurd calculatieschema vrijheid gegeven is, den nieuw gecalculeerden prijs zonder meer in rekening te stellen, kan deze nieuwe calculatie gebruikt worden om goedkeuring tot prijsverhooging te vragen.

Bij de berekening van den verkoopprijs wordt dus als basis genomen de historische kostprijs — voor den producent tot op zekeren hoogte een objectieve factor, zoodat subjectieve overwegingen van verkoopers en koopers, die tot prijsverhoging zouden kunnen leiden bij handhaving van de Prijsvoorschriften uitgeschakeld zijn.

De mogelijkheid, dat de werkelijke prijs lager komt te liggen, blijft bestaan — de Prijsvoorschriften stellen alleen naar boven grenzen aan de prijzen.

Wij zullen ons nu echter toch afvragen of dan de vervangingswaarde van het eindproduct bij de prijsbepaling geen enkele rol moet spelen en de aldus verkregen prijs wel de behoeften van de onderneming dekt. Dit immers bepaalt de waardeering van den ontvangen prijs.

Wij kunnen bij dit onderzoek uitgaan van de prijstheorie, die zegt, dat het offer van den producent bepaald wordt door de vervangingswaarde der productiefactoren op het moment van den ruil. Dit zou dan een objectieve factor zijn, die zooda niet prijsbepalend, dan toch basis is voor de beoordeeling van den prijs.

Grondslag voor deze prijstheorie is de noodzaak van continuïteit van de onderneming — die tot vervanging van het geruilde moet leiden — de waardeering van den prijs hangt dus af van de vervangingswaarde op het moment van den ruil.

Het is juist, dat het voortbestaan van de onderneming, de continuïteit in de productie, primair is bij alle overwegingen, maar indien daaraan eerst gedacht wordt bij den ruil, komt de overweging wel wat laat, althans in een onderneming, die voor de markt en niet op bestelling werkt. Reeds direct nadat aan productiefactoren een bestemming wordt gegeven en deze dus in het productieproces worden opgenomen, dienen deze door nieuwe vervangen te worden om opnieuw de productie te beginnen, resp. moet met vervangingsplicht gerekend worden. Alleen zoo is er de mogelijkheid, t.z.t. het afgegeven goed direct te vervangen door een ander goed, dat voor ruil kan dienen. Er moet ook continuïteit zijn in den afzet. Reeds direct bij de productie moet de producent op vervanging bedacht zijn — de vervangingswaarde van een product wordt dus reeds direct na het begin van de productie bepaald — deze wordt dus practisch bepaald door de aankoopsprijzen voor productiemiddelen direct na den aanvang van de productie, aannemende, dat de verdere kosten gelijk blijven.

Wij moeten er daarbij van uitgaan, dat de normale voorraadproductiefactoren reeds tot het productieproces behoort — zonder normale voorraden is immers een geregeld productieproces niet mogelijk. Bij het ter bewerking geven — het opnemen in de kostprijscalculatie wordt dan de prijs ingezet, die ter vervanging, respectievelijk aanvulling tot normale hoogte van den voorraad productiefactoren noodig zou zijn en wij zullen een en ander nog door een figuur verduidelijken. Practisch leidt dit tot het ijzerenvoorraad-stelsel.



Men zou de continuïteit kunnen illustreeren met figuur A, waarbij links de productiefactoren instroomen en rechts de eindproducten de onderneming verlaten, zoodat dus bij het afstaan van een eindproduct weer nieuwe productiefactoren aangevoerd moeten worden.

Figuur A geldt voor een handelsonderneming, voor een industriëel be-

drijf is de zaak niet zoo eenvoudig en dan geeft figuur B de situatie beter weer.

Links is het reservoir p voor de productiefactoren, rechts e voor de eindproducten. Beide moeten tot de juiste hoogte gevuld zijn, om een normaal werken van de onderneming mogelijk te maken. Is een reservoir overmatig gevuld, of is het niet voldoende gevuld, dan ontstaan risico's, die, wanneer deze niet samenhangen met den aard van de onderneming, niet in de normale kosten verdisconteerd dienen te worden.



Deze risico's kunnen gewild zijn en dan speculatie beteekenen, maar de producent kan ook door de onmogelijkheid, zich te dekken, gedwongen worden, de risico's te loopen.

Zoodra uit p productiefactoren wegvloeien, moeten deze reeds vervangen worden. De kosten der vervanging bepalen de kosten, waarmede in het productieproces gerekend moet worden, resp. de kosten van het eindproduct, dat straks in e aankomt. Dit vervangt een eindproduct, dat op dat oogenblik de onderneming verlaat en bepaalt dus de kosten van dit eindproduct.

De toestanden, zooals wij deze heden ten dage kennen, maken een rustig verloop van den gang van zaken, zooals deze boven geschetst is, practisch in vele gevallen onmogelijk. Reeds door dit feit alleen is m.i. een becijfering van den wensch-prijs op grondslag van vervangingswaarde op zeer wankelen basis gekomen.

Toch is het vraagstuk van uitermate groot belang, want het verbruik van productiefactoren doet vervangingsplicht ontstaan en indien daaraan niet voldaan wordt, brengt dit voor de continuïteit van de onderneming of althans voor het behoud van de plaats, die deze in het bedrijfsleven inneemt, groote gevaren mede.

De becijfering van de geldswaarde der vervangingsplicht is onder de tegenwoordige omstandigheden nauwelijks mogelijk — immers men kent niet de prijzen, waartegen aanvulling weder mogelijk zal zijn. Zelfs redelijke schattingen zouden echter mogelijk een betreurenswaardig beeld geven van de uitholling van de onderneming.

Overigens dient men het vraagstuk niet te beschouwen als een, dat uitzonderlijk op het terrein van de kostprijscalculatie ligt — m.i. ligt het meer op het terrein van de winstcalculatie. Naar mijn meening becijfert men thans in vele gevallen, door het vraagstuk van de vervangingswaarde te verwaarloozen, een winst, waar bedrijfseconomisch gezien van winst, resp. verteerbare winst, geen sprake is — tenzij dan, dat de tegenwoordige voorraad en toekomstige productie verkocht zal kunnen worden tegen minimumprijzen, berekend volgens dezelfde regels als thans voor de maximumprijzen gelden. Of dit echter mogelijk zal zijn, is een open vraag.

De prijsvoorschriften beletten overigens in geen deele, om in de administratie van de onderneming en bij het beheer (bijv. ten aanzien van winstverdeeling) met vervangingswaarde te rekenen.

Tot op zekere hoogte voorkomen de Prijsvoorschriften ook een ongelimiteerde stijging van de vervangingswaarde van een eindproduct.

Immers de Prijsvoorschriften verhinderen niet alleen, dat bij de bepaling

van den prijs van het eindproduct met vervangingswaarde wordt gecalculeerd, — dit geldt ook voor de prijzen van productiefactoren, waardoor de stijging der vervangingswaarde dus getemperd wordt. Wel niet ten volle, voor zoover dit invoergoederen zijn, (tenzij, zooals bij de Prijzenbeschikking Chemische Producten de mogelijkheid tot het vaststellen van maximumprijzen voor deze goederen bestaat), doch ook hier kan door de Prijzenbeschikking Invoergoederen de prijsverhooging binnen zekere grenzen worden gehouden.

Overigens hoede men zich voor overdrijving, indien men calculatie van verkoopprijzen op basis van vervangingswaarde zou willen bepleiten. Men zou immers de vraag kunnen stellen, of in vroegere tijden de verkoopprijs vooral bij stijgende vervangingswaarde dan altiid op deze vervangingswaarde was gebaseerd? Zeer zeker was dat m. i. niet het geval. Men denke slechts aan de prijzen van merkartikelen, den invloed van groote voorraden van concurrenten, foutieve calculaties, e.d. Men kan toch van de Prijsvoorschriften moeilijk verlangen, dat deze bewerken, dat de verhouding tusschen verkoopprijzen en vervangingswaarde gunstiger wordt dan vroeger het geval was.

Verder bedenke men, dat het calculeeren met vervangingswaarde ook tot speculatiewinsten kan leiden en het kan nooit de bedoeling van Prijsvoorschriften zijn, dit te bevorderen. Immers wij spraken in het voorgaande van normale voorraden en aanvullingsplicht tot den voor normale productie noodigen voorraad en dit kan geschieden door aankoop, maar ook uit (overmatigen) reserve-voorraad. Geschiedt aanvulling uit overmatigen voorraad (overmatig dan in verhouding tot het voor het bedrijf in normale tijden noodige) dan zullen de bij prijsstijging daarop behaalde voordeelen m. i. een speculatie-winst voor de onderneming beteekenen. Verbiedt men dan om op basis van de vervangingswaarde te rekenen dan wordt die winst gebruikt tot het laaghouden van den prijs van het product. De oorlogswinst gaat naar den consument. Zoodra de reserve-voorraden verbruikt zijn, wordt de zaak anders.

Tenslotte onderschatte men ook niet de moeilijkheden, die een calculatie op basis van vervangingswaarde heden medebrengt. Immers het calculeeren met vervangingswaarden, welke niet blijken uit werkelijke vervanging van de verbruikte productiemiddelen, zou een subjectieve factor in het geding brengen, die bezwaarlijk aan voorschriften te binden is en de controle uiterst moeilijk, zoo niet onmogelijk maken.

De oplossing zou in de practijk der Prijsvoorschriften dus zeer moeilijk zijn, waarbij nog komt, dat de vervangingswaarde van een eindproduct niet alleen afhangt van de prijzen van vervangende productiemiddelen, maar ook van veranderingen in de productiemethode e.d. Slaagt men er in met minder kosten te produceeren of moeten meer kosten gemaakt worden, dan beïnvloedt dit de vervangingswaarde.

Bovendien is, zooals wij reeds opmerkten, voor de continuïteit niet steeds vervanging door gelijke productiefactoren of zelfs maar gelijksoortige noodzakelijk — dan wordt het vraagstuk wel uiterst moeilijk. De prijsvorming zou dan wel zeer in opportunistisch vaarwater komen.

Het vraagstuk der prijsvorming krijgt overigens in deze tijden inderdaad soms een zeer bijzonder aspect en onttrekt zich dan vrijwel aan exacte principiële calculatie. Er zijn immers ondernemingen, waar het er om gaat, deze abnormale tijden zoo goed en zoo kwaad als het gaat door te komen. Dan gaat het dikwijls niet meer om de vraag naar toepassing van vervangingswaardetheorie, ook niet om een of meer procen-

ten winst extra in den verkoopprijs. Dan komt, hoe vreemd het ook klinkt, een ander element: de liquiditeitspositie, als prijsvormende factor naar voren.

Doch dit zijn extreme gevallen — er zijn nog vele gevallen, waarin een calculatie van den verkoopprijs op basis van vervangingswaarde wel mogelijk zou zijn.

Van bedrijfshuishoudkundig standpunt bezien is dan de vraag, wat het juiste uitgangspunt is bij het vaststellen van den prijs, niet moeilijk te beantwoorden, ook al zou van het „vullen van reservoirs tijdelijk geen sprake kunnen zijn en de calculatie bij het ontbreken van betrouwbare prijs-gegevens uiterst moeilijk zijn.

Bezien van het standpunt der Overheid, die voorschriften voor prijsvorming moet geven, speelt echter niet alleen het ondernemingsbelang een rol, hoe belangrijk dit ook van sociaal-economisch standpunt bezien, is.

Bij het uitvaardigen van de tegenwoordige Prijsvoorschriften moest allereerst de uitwerking op de prijsstijging voor oogen staan en voor- en nadeelen van voorschriften tegen elkaar worden afgewogen.

Het is duidelijk, dat het calculeeren op basis van vervangingswaarde het tijdstip voor verhooging van prijzen voor eindproducten vervoegt en deze meer algemeen maakt. Dit alles is zeker niet in overeenstemming met het doel der Prijsvoorschriften.

Houdt men dan nog rekening met de argumenten, welke aangevoerd kunnen worden tegen een calculatie op basis van vervangingswaarde in deze tijden, dan is het dus niet te verwonderen, dat het calculeeren van den verkoopprijs op basis van vervangingswaarde niet toegestaan is, doch de historische kostprijs uitgangspunt moet zijn voor het becijferen van den verkoopprijs, afgezien van een enkel uitzonderingsgeval.

Het argument, dat de ondernemer, indien hij niet met vervangingswaarde calculeert, weliswaar in finantiëele moeilijkheden zal kunnen komen, doch zich daaruit door het opnemen van credieten kan redden, kunnen wij niet laten gelden. Het gaat niet aan, prijzen te drukken, omdat een ondernemer toch wel een uitweg zal vinden!

Geen ondernemer zal dit argument als redelijk kunnen aanvaarden — wel is begrip te verwachten voor sociale overwegingen, indien ook het bestaan van goed gefundeerde ondernemingen daarbij als sociaal belang in rekening gebracht is.

Overleg met het bedrijfsleven kan veel misverstand ten aanzien van de Prijsvoorschriften voorkomen of uit den weg ruimen en tot een redelijke uitvoering leiden. Hier ligt m.i. een belangrijke taak voor de Bedrijfsorganisaties.

DE FUNCTIE EN DE ARBEID VAN DEN RIJKSACCOUNTANT

door J. H. Hageman

In het April No. van dit Maandblad komt de Heer Nije terug op het antwoord van mijne collega's en mij naar aanleiding van het Arrest B.i.B. 6782. Aan het slot noodigt hij de rijksaccountants uit ook hunne meening te geven over het verschil in functie van den public accountant en den accountant beampte.

Eigenlijk gezegd dacht ik eerst niet aan die uitnodiging gevolg te