

VERVANGINGSWAARDELEER EN WINSTPROBLEEM

door Prof. Dr. F. L. van Muiswinkel

I. Inleiding

Nu *J. L. Meij* en *Van der Schroeff* hun visie hebben gegeven¹⁾ op de inhoud van mijn artikel „Schoonheidsgebreken in de Vervangingswaardeleer”²⁾ lijkt het mij nuttig om de huidige stand van zaken met betrekking tot de presentatie van de vervangingswaardetheorie, in het bijzonder op het punt van het winstbegrip en de winstbepaling, in het kort samen te vatten. Het wil mij namelijk voorkomen, dat onze discussie op een aantal essentiële punten tot een belangrijke verbetering en in de wijze van formuleren en in de inhoud van de vervangingswaardetheorie heeft geleid.

Ik wijs in dit verband met name op het feit, dat klaarheid en overeenstemming werd bereikt ten aanzien van de volgende problemen:

- 1 De vervangingswaardetheorie is *geen volledige* waardetheorie. Zij geeft geen verklaring van het ontstaan van de waarde, doch richt zich uitsluitend op het aangeven van de factoren, die *de hoogte* van de waarde bepalen.
- 2 De ruilwinst (transactiewinst) is niet zonder meer voor vertering (uitkering) vatbaar; mede in aanmerking moeten worden genomen de voor- en nadelen als gevolg van de voorraadpositie.
- 3 Het inkomen uit de ruil bestaat niet louter uit het overschot tussen de opbrengst en de vervangingswaarde, doch uit *drie* elementen: te weten rente, ondernemersloon en eventueel een overschot (ondernemerspremie).
- 4 De eis van de verteerbaarheid heeft alleen betrekking op de periodewinst.
- 5 De vergelijking van de bedrijfshuishouding met een vruchtboom ter illustratie van de begrippen winst en verlies, moet worden losgelaten.
- 6 De vervangingswaardetheorie schenkt zowel aandacht aan het instandhouden van de kapitaalsubstantie als aan die van het nominale vermogen van de bedrijfshuishouding.

Het is m.i. aan geen twijfel onderhevig, dat de op deze punten bereikte overeenstemming voor velen als een verrassing is gekomen. De onvolledige presentatie van de vervangingswaardetheorie in het verleden (d.i. vóór 1958) had het inzicht in de onderhavige problematiek in ernstige mate vertroebeld. Het heeft geen zin om te onderzoeken wie voor deze onvolledige presentatie verantwoordelijk moet worden gesteld. Zowel *Meij* als *V. d. Schroeff* maken er in hun artikel gewag van. Het is in de wetenschapsbeoefening overigens een normale gang van zaken, dat een bepaalde theorie wordt uitgebouwd en verfijnd. Ook *Limperg* zelf heeft deze situatie onderkend; getuigen onderstaande zinnen uit de brief, die hij mij in december 1958 zond: „Ik heb in het algemeen reeds geruime tijd geleden besloten, „mij niet meer in een gedachtenwisseling te begeven, omdat ik van oordeel ben, „dat ik deze nu maar aan jongeren moet overlaten. Maar jouw opstel is zo gedegen „en opbouwend en je kritiek is zo welwillend gesteld, dat ik mij niet aan een be- „antwoording wilde onttrekken; zulks te minder nu die kritiek voor een deel „voortspruit uit de omstandigheid, dat ik in het verleden heb nagelaten, de op mijn „naam staande theorie in voldoende mate in geschrifte uit te werken”.

De thans op een aantal essentiële punten bereikte overeenstemming neemt evenwel

het feit niet weg, dat in de fundering van deze punten nog tal van wetenschappelijke controversen schuilen, die om een oplossing vragen. Zulks manifesteert zich nog steeds bij: a. de waardebegrippen, b. het vraagstuk van de rationele ruil, c. de begrippen winst en verlies.

II. De waardebegrippen

Wil men de door de aanhangers van de vervangingswaardetheorie gehanteerde waardebegrippen op hun bruikbaarheid toetsen, dan dient men zich te realiseren, dat deze waarden als grootheden worden beschouwd, die men met behulp van de theorie zal moeten *kwantificeren*. Of, in de bewoordingen van *Kleerekoper*: „Wij hebben geconstateerd, dat de vervangingswaarde geen waardetheorie in eigenlijke zin is, maar veel meer een methode om de waarde te meten”³⁾ . . . „Over de oorzaken, die de grootte van de waarden en van de prijzen bepalen, leert zij ons niets”⁴⁾

V. d. Schroeff haalt deze uitspraak van *Kleerekoper* in zijn artikel met instemming aan en voegt er aan toe: „Het begrip „waarde” kan worden omschreven als „de kwantitatieve voorstelling van de betekenis van een goed voor de bezitter. „Voor het bedrijf geeft het begrip „waarde” de mate aan, waarin de economische „positie van het bedrijf van het bezit van het goed afhankelijk is . . . Het behoort „tot de essenties van de economie te onderkennen, dat waarde en prijs verschillende, zelfstandige begrippen zijn, ook wanneer in bepaalde gevallen het waardeoordeel van een goed op het bestaan van een prijs is gebaseerd . . . Bij de producent „is zowel de opbrengstwaarde als de vervangingswaarde op een prijs gebaseerd: „de eerste op de prijs op de verkoopmarkt, de tweede op de prijs op de inkoopmarkt”⁵⁾

Wij kunnen ons met de hier geciteerde uitspraken van *Kleerekoper* en *Van der Schroeff* verenigen, met het uitdrukkelijk voorbehoud evenwel, dat hier met opbrengstwaarde de *directe* opbrengstwaarde wordt bedoeld.

Over de betekenis, die aan het begrip *indirecte opbrengstwaarde* in de vervangingswaardeleer moet worden toegekend, blijf ik evenwel, zowel met *J. L. Meij* als met *V. d. Schroeff* van mening verschillen. De vraag dient namelijk te worden beantwoord of dit *begrip indirecte opbrengstwaarde* een *doelmatig* instrument is in het kader van een bedrijfseconomische theorie, die de waarde wil meten. Alvorens deze vraag te beantwoorden dient de inhoud van het begrip *indirecte opbrengstwaarde* vast te staan.

Zowel *J. L. Meij* als *Van der Schroeff* geven van het omstreden begrip korte en duidelijke omschrijvingen, en wel:

J. L. Meij: „Indien we *een goed niet verkopen*, maar zijn diensten tegen betaling „beschikbaar stellen, kunnen we de contante waarde van de opbrengst van die „diensten aanduiden als de *indirecte opbrengstwaarde* van dat goed”⁶⁾

Van der Schroeff: „Van *indirecte opbrengstwaarde* kan alleen worden gesproken „bij produktiemiddelen. De *indirecte opbrengstwaarde* is de waardering van een „produktiemiddel, afgeleid uit de opbrengst van de produkten, waartoe dat „produktiemiddel heeft bijgedragen”⁷⁾

In beide typering van het begrip wordt de suggestie gewekt, dat de contante waarde van de toekomstige opbrengsten metterdaad kan worden berekend. Na

deze berekening is het mogelijk om de directe opbrengstwaarde (op de tweedehandsmarkt) van het produktiemiddel te vergelijken met de indirecte opbrengstwaarde (gebruikswaarde of bedrijfswaarde). In het geval, dat de directe opbrengstwaarde (ruilwaarde) groter is dan de indirecte, zal het produktiemiddel worden afgestoten en verkocht. Tot zover de gangbare redenering.

Het merkwaardige feit doet zich nu echter voor, dat zowel *Meij* als *Van der Schroeff* zich genoodzaakt zien om hun betoog voort te zetten met een reeks opmerkingen, waarin duidelijk wordt gemaakt, dat deze indirecte opbrengstwaarde *niet kan worden berekend* voor de *afzonderlijke produktiemiddelen*. Beide schrijvers beroepen zich daarbij op het verschijnsel van de complementariteit der in een bedrijfshuishouding samengevoegde produktiemiddelen.

Het nemen van een beslissing over het al dan niet afstoten van een produktiemiddel op grond van de vergelijking van de twee genoemde waarden blijkt een onvervulbare illusie te zijn. Dat wil zeggen: Het begrip indirecte opbrengstwaarde kan generlei bijdrage leveren tot het nemen van enige beslissing in de bedrijfshuishouding, wanneer het de afzonderlijke produktiemiddelen betreft.

Meij en *Van der Schroeff* zijn beiden echter van mening, dat de indirecte opbrengstwaarde wél kan worden vastgesteld voor het *complex* van alle produktiemiddelen in de bedrijfshuishouding. Het door de complementariteit geschapen theoretische toerekeningsprobleem bestaat in dit geval niet, omdat het complex als premie-(winst)drager fungeert. Hetzelfde geldt naar deze opvatting voor die groepen van produktiemiddelen binnen het bedrijf, die *zelfstandige inkomensdragers* zijn. Zelfs een afzonderlijk produktiemiddel kan volgens *V. d. Schroeff* zelfstandig inkomensdrager zijn.⁸⁾

Ook voor de in de voorafgaande alinea bedoelde situaties handhaaf ik mijn bezwaar tegen de bruikbaarheid en doelmatigheid van het begrip indirecte opbrengstwaarde. In de eerste plaats betwijfel ik, of er binnen de bedrijfshuishouding zelfstandige inkomensdragers kunnen bestaan. *V. d. Schroeff* noemt als voorbeeld het schepenbestand van een rederij in de wilde vaart. Het is mij niet duidelijk geworden hoe men dit schepenbestand als een groep zelfstandige inkomensdragers kan beschouwen; het schepenbestand vormt toch een integrerend deel van de totale rederij? Mijn voornaamste bezwaar - en dit bezwaar geldt over de gehele linie der gemaakte veronderstellingen - is echter het feit, dat de berekening van de contante waarde der toekomstige nutsprestaties eenvoudigweg niet gemaakt kan worden. Welke gegevens heeft men namelijk nodig om deze berekening te kunnen uitvoeren? Het zijn: 1. de toekomstige hoeveelheden, 2. de toekomstige opbrengstprijzen en 3. de toekomstige rentevoet. Ten aanzien van al deze gegevens bestaat een zo volstrekte onzekerheid, dat de uitkomst van de berekening bij voorbaat waardeloos kan worden genoemd. Er is naar mijn vaste overtuiging dan ook nooit één ondernemer geweest, die deze berekening heeft laten uitvoeren; althans niet om daarop enige praktische beslissing te baseren.

Ten besluite van dit onderdeel van mijn beschouwing moge een voorbeeld worden gegeven van de merkwaardige constructies die rond de indirecte opbrengstwaarde mogelijk zijn. Dit voorbeeld ontleen ik aan *J. L. Meij*, die in deel I van *Theoretische Bedrijfseconomie*⁹⁾ het volgende neerschreef: „Oppervlakkig geredeneerd zou men zeggen, dat althans voorraden gereed produkt in de bedrijfshuishouding naar hun directe opbrengstwaarde zullen moeten worden gewaardeerd. „Men moet echter bedenken, dat de opbrengst, die deze voorraden geven door de

„gezamenlijke activa van de bedrijfshuishouding wordt verkregen. De voorraad „gereede produkten is, evenals alle andere activa, hulpmiddel tot het verkrijgen van „het inkomen dat door ruil van produkten de bedrijfshuishouding toevloeit. *De „waarde, die de produktenvoorraad in de bedrijfshuishouding heeft, is dan ook „een indirecte opbrengstwaarde*”

De door mij gecursiveerde zin is in tweërlei opzicht merkwaardig. In de eerste plaats heeft het begrip indirecte opbrengstwaarde volgens *Meij's* eigen definitie betrekking op goederen, die we „niet verkopen”. Van voorraden gereed produkt kan men zulks toch moeilijk beweren. In de tweede plaats moet de contante waarde van de toekomstige opbrengst van een voorraad gereed produkt per definitie lager zijn dan de directe opbrengstwaarde. De hoogste van deze twee waarden is relevant en mitsdien de directe opbrengstwaarde.

V. d. Schroeff zou het - een aanzienlijke verarming van de theorie vinden, indien „daarin het begrip indirecte opbrengstwaarde overboord zou worden gezet. Ook „indien van een begrip moet worden vastgesteld, dat een kwantitatieve benadering „niet in alle gevallen mogelijk is, daarmee is niet gezegd, dat dit begrip geen „nuttige functie voor de gedachtenvorming en in de analyse zal kunnen vinden. „Men behoeft slechts te denken aan de sociaal-economische theorie, die met tal van „begrippen werkt, die niet of slechts onder bepaalde omstandigheden kwantitatief „meetbaar zijn. Maar daardoor moeten wij deze begrippen nog niet uit de theorie „schrappen.”¹⁰⁾

Dat het schrappen van het begrip indirecte opbrengstwaarde in de bedrijfs-economische theorie van de vervangingswaarde een aanzienlijke verarming zou zijn, wil er bij mij niet in. Het omstreden begrip past alleen in een theorie, die een *verklaring* van de waarde wil geven; de vervangingswaardeleer wil echter niet *verklaren* doch *meten*. En juist voor dit meten is het begrip onbruikbaar. Wellicht ten overvloede wijs ik er nog op, dat het begrip indirecte opbrengstwaarde in de bekende leerboeken van *Meij* en *V. d. Schroeff* aanvankelijk weliswaar wordt gedefinieerd en omschreven, doch dat dit begrip vervolgens geen enkele rol meer speelt bij de ontwikkeling van de theorie. Noch bij de behandeling van de kosten-soorten, noch bij de verbijzondering van de kosten komt men het begrip tegen. Ook bij de ontwikkeling van het winstbegrip en de winstbepaling komt het begrip indirecte opbrengstwaarde er niet meer aan te pas.

De introductie van dit begrip in de vervangingswaardetheorie moet m.i. historisch worden verklaard. Deze theorie ontstond in een tijd, waarin Böhm Bawerk's Zurechnungs-problem de gemoederen heftig beroerde. Nu de sociale economie dit probleem definitief als onoplosbaar heeft onderkend en er verder niet over spreekt kan de bedrijfseconomie m.i. rustig dezelfde gedragslijn volgen.

III. Rationele ruil en Inkomensvorming

Naar mijn opvatting is de individuele ruiltransactie uit het oogpunt van de inkomensvorming reeds dan rationeel, wanneer de opbrengst gelijk is aan de som van *alle* gebrachte offers. Ik blijf bij deze opvatting volharden, omdat het verkrijgen van klaarheid op dit punt van essentiële betekenis is voor een juiste benadering en van het waardeprobleem en van het winstprobleem in het kader van de vervangingswaardetheorie.

Deze theorie toch houdt zich bezig met de economische verschijnselen binnen de bedrijfshuishouding; d.i. binnen het samenstel van handelingen en middelen

gericht op een bijzonder deel van de maatschappelijke voortbrenging. Dit in de vervangingswaardetheorie gehanteerde begrip bedrijfshuishouding dient duidelijk te worden onderscheiden van het begrip onderneming. De onderneming is een bijzondere verschijningsvorm van de bedrijfshuishouding, waarin de doeleinden andere kunnen zijn, dan die van de bedrijfshuishouding in het algemeen.

Het begrip onderneming heeft alleen betrekking op die bedrijfshuishoudingen, die op de markt opereren onder private leiding en voor private rekening en is mitsdien van beperktere strekking dan het begrip bedrijfshuishouding. Zelfs wanneer men van deze bijzondere bedrijfshuishoudingen (d.w.z. ondernemingen) aanneemt, dat zij bij de ruil streven naar een overschot tussen opbrengst en offers, dan nog is daarmee niet bewezen, dat de ruil slechts dan rationeel genoemd kan worden, wanneer dit overschot metterdaad wordt verkregen. Ook zonder dit overschot wordt namelijk een inkomen genoten, dat in overeenstemming is met de geleverde economische prestatie; zulks geldt zowel voor de verschaffers van het vermogen als voor hen, die hun arbeidskracht ter beschikking stellen. Een gunstig verschil tussen opbrengst en offers levert een *extra inkomen* op, boven het normale (rationele) inkomen, dat gewaarborgd is, zolang en voor zover de offers gelijk zijn aan de opbrengst. Een ieder, die zich niet met deze gedachten-gang kan verenigen, moet bereid zijn de stelling te verdedigen, dat de naam-loze vennootschap, die slechts een primair dividend verdient, niet rationeel wordt geleid. Of ook: Een openbaar nutsbedrijf, dat geen winst (overschot) behaalt heeft in de loop van enige periode geen rationele ruiltransacties afgesloten.

Keren wij echter terug tot het algemene begrip bedrijfshuishouding, hetwelk het object van de bedrijfseconomie vormt. De bedrijfshuishouding is een economisch object, dat bepaalde doeleinden nastreeft en dat zijn goederen waardeert in verband met die doeleinden. In de bedrijfshuishouding is de economische activiteit met name gericht op de vorming van inkomen ten behoeve van hen, die vermogen, arbeid of diensten aan de bedrijfshuishouding beschikbaar hebben gesteld. Deze inkomensvorming kan slechts plaats vinden door het produceren en ruilen van goederen.

De opbrengstprijis (de zgn. sociale waarde) van deze goederen is mitsdien bepalend voor de hoogte der te distribueren inkomens. Deze opbrengstprijis is tevens maatgevend voor de waarde, die aan de in de bedrijfshuishouding aanwezige voorraden produktiemiddelen kan worden toegekend. Bevat de opbrengst het extra-inkomen (het overschot boven de gebrachte offers), waarop wij in het voorafgaande doelden, dan valt dit extra-inkomen niet toe aan *alle* produktiemiddelen, doch in principe alleen aan één categorie, de ondernemer-kapitaalverschaffer; en wel in de vorm van een ondernemerspremie.

Is de ruil nu inderdaad alleen dan rationeel, wanneer deze ondernemerspremie wordt verkregen?

Zowel *J. L. Meij* als *V. d. Schroeff* nemen in hun antwoord op mijn artikel „Schoonheidsgebreken” stelling tegen de door mij verdedigde opvatting van de rationele ruil.

Men realiseer zich daarbij echter, dat de argumentatie van *J. L. Meij* in dit opzicht fundamenteel verschilt van die van *V. d. Schroeff*. *J. L. Meij* bepleit namelijk de noodzakelijkheid van een overschot van opbrengst boven *kosten*, teneinde uit dit overschot de op het moment van de ruil niet calculeerbare offers te kunnen bestrijden. Van de vorming van een extra uitkeerbaar inkomen is bij *Meij* geen

sprake. Het door *Meij* bedoelde overschot bij de rationele ruil is *functiedragende winst*, welke moet dienen ter dekking van de verspillingen en van de onvoorzienbare offers.

Daarboven kan bij monopolistische of monopolioïde machtsposities nog een extra overschot ontstaan, dat door *Meij* *functieloze winst* wordt genoemd. Deze functieloze winst is z.i. òf het gevolg van het toekennen van te lage lonen òf van het brandschatten van de consument. De functieloze winst is in zijn gedachtengang dus het symptoom ener ongerechtvaardigde inkomensverdeling; en als zodanig irrationeel.

Ik moge er in dit verband aan herinneren, dat ik reeds in mijn artikel „Schoonheidsgebreken” bij de behandeling van het vraagstuk van de rationele ruil heb verklaard, dat ik akkoord ga met de uitspraak: „In een economische orde geken- „merkt door een gemis aan perfect foresight is de ruil alleen dan rationeel wanneer „de calculeerbare offers kleiner zijn dan de opbrengst”¹¹).

In mijn artikel „Schoonheidsgebreken” werd het vraagstuk van de rationele ruil met nadruk aan de orde gesteld in verband met de verteerbaarheid (uitkeerbaarheid) van de winst. Ook zonder het ontstaan van een dergelijke winst acht ik de ruil rationeel, zodra *alle* offers van de bedrijfshuishouding (voorzienbare en onvoorzienbare offers, verspillingen) worden gedekt.

Van der Schroeff neemt ten deze echter een principiële ander standpunt in. Hij zegt namelijk¹²): „Bij de ruil wordt het inkomen gevormd, dat zowel bestaat uit „het gunstig verschil van de daarbij verkregen opbrengst en de gebrachte offers, „als de (ingecalculeerde) rente van het eigen vermogen en het (eventuele) onder- „nemersloon . . . Indien in de theorie bij herhaling naar voren is gebracht, dat de „ruil economisch slechts doelmatig is bij een gunstig verschil van opbrengstwaarde „en vervangingswaarde (met inbegrip van eigen rente en ondernemersloon) *heeft „deze uitspraak betrekking op de produktie voor winst.*”

Om verschillende redenen heb ik tegen deze door *V. d. Schroeff* weergegeven redenering bezwaar. Mijn voornaamste objectie richt zich tegen het hier door *V. d. Schroeff* vereenzelvigen van de begrippen bedrijfshuishouding en onderneming. Het object van de bedrijfseconomie is echter de bedrijfshuishouding en *niet* de onderneming¹³). Het begrip bedrijfshuishouding omvat zowel de bedrijven met winststreven als die zonder winststreven. Hanteert men het begrip bedrijfshuishouding in deze algemene betekenis, dan mag men aan de rationele ruil niet de voorwaarde van het incasseren van een overschot (winst) verbinden.

Mijn tweede bezwaar tegen *V. d. Schroeff's* opvatting richt zich tegen het feit, dat *V. d. Schroeff*, in het zoeven aangehaalde citaat, het overschot bij de ruil inkomen noemt, in de zin van uitkeerbaar inkomen. Hij stelt namelijk op één lijn: overschot, rente en ondernemersloon. Dit overschot bij de ruil is immers nooit ten volle of in het geheel geen uitkeerbaar inkomen, omdat uit dit overschot in ieder geval nog de niet ingecalculeerde offers (de onvoorzienbare), de verspillingen en de ongunstige voorraadresultaten bestreden moeten worden. In die gevallen, waarin dit overschot hoger is dan noodzakelijk, levert het ten hoogste een *extra* inkomen boven het in de kostprijs begrepen normale inkomen van vermogensverschaffer en eigenaar-ondernemer. Alleen het behalen van een normaal inkomen (begrepen in de kostprijs) is naar mijn mening doorslaggevend voor het al dan niet rationele van de ruil.

IV. Winst en Verlies

Wanneer in de publicaties van de aanhangers der vervangingswaardeleer het winstprobleem wordt behandeld demonstreert zich een opmerkelijke terughoudendheid met betrekking tot het scherp definiëren van de begrippen periodewinst en periodeverlies. Ter illustratie moge het feit worden gememoreerd, dat noch in het werk „Theoretische Bedrijfseconomie” van *J. L. Meij*, noch in het leerboek „Kosten en Kostprijs” van *V. d. Schroeff* definities van de twee genoemde begrippen zijn opgenomen.

V. d. Schroeff kan zich daarbij beroepen op de volgende opmerkingen in bovengenoemd leerboek: „Ondanks de nauwe betrekkingen met de theorie van de vervangingswaarde is het winstprobleem - waarbij het gaat om de bepaling van de „periodewinst - een zelfstandig leerstuk. Herhaaldelijk doet men het voorkomen „alsof deze theorie en het winstvraagstuk identiek zijn, met het gevolg, dat men „de talrijke moeilijkheden, welke de winstproblematiek heden ten dage nog steeds „biedt, als onvolkomenheden van de theorie van de vervangingswaarde aanmerkt. „Hier moge nog eens worden gezegd, dat de leer van de vervangingswaarde een „waardetheorie is, niet meer en niet minder. Ook al moge zij een waardevolle „handreiking bieden voor bedoeld winstvraagstuk, dit laatste is en blijft een „zelfstandig probleem, dat buiten het bestek van dit boek valt.”¹⁴⁾

De eerlijkheid gebiedt mij te bekennen, dat ik het met het doorgronden van deze uitspraken nogal moeilijk heb. In zijn antwoord op mijn artikel „Schoonheidsgebreken” lees ik namelijk, dat de rationele ruil „betrekking heeft op de produktie voor winst”. En vervolgens constateert *V. d. Schroeff*, dat de relatie tussen het waardeprobleem en het winstprobleem hierin bestaat, dat „nagegaan moet worden „welke de grondslagen zijn voor de waardebepaling van de (economische) voorraden bij het vaststellen van het voorraadresultaat als *component van de totale „winst”*. „*Transactieresultaten en voorraadresultaten* zullen tezamen moeten worden beschouwd om vast te stellen, of en in welke mate de gehele bedrijfsvoering „winstgevend is geweest. Genoemde theorie richt zich in het bijzonder op het „vraagstuk van de transactiewinst”¹⁵⁾.

Van der Schroeff maakt met betrekking tot de taak van de vervangingswaardeleer derhalve een principieel onderscheid tussen de transactiewinst en de periodewinst. Het wil mij voorkomen, dat zulks niet juist is, omdat bij beide genoemde soorten winst in principe hetzelfde probleem aan de orde is, en wel het probleem van de invloed der voorraadresultaten.

Ik kan dan ook niet inzien, waarom de vervangingswaardeleer zich als waardeleer in het bijzonder zou moeten richten op de transactieresultaten. Zulks te meer niet, omdat *V. d. Schroeff* in zijn antwoord op mijn artikel „Schoonheidsgebreken” toegeeft, dat het vraagstuk van de uitkeerbaarheid van de winst bij de individuele ruil niet aan de orde komt, doch alleen bij de periodewinst.

In *Limperg's* uiteenzettingen over de vervangingswaardeleer wordt intussen zeer duidelijk gesteld, „dat de berekening van de waarde het middel is om de „grootte der winst te bepalen en de berekening van de waarde wordt aldus dienstbaar gemaakt aan het probleem van de winst; d.i. het probleem, hetwelk wij „moeten oplossen, opdat een rationele vertering en dus een rationele behoefte-„bevrediging verzekerd is”.¹⁶⁾

In zijn werk „Kosten en Kostprijs” maakt *V. d. Schroeff* zelf eveneens tal van opmerkingen, die de nauwe relatie tussen het waardeoordeel en het winstvraagstuk

op de voorgrond stellen. „De opbrengstwaarde vormt de uitdrukking van de be-
„tekenis, die het goed voor de producent heeft ten opzichte van de verwerving van
„een inkomen . . . Uit het verschil van verkregen en opgeofferde waarde bij de ruil
„resulteert het inkomen uit de produktie”.¹⁷⁾

Het gehele waarde-begrippenapparaat der vervangingswaardeleer is derhalve
ingesteld, en moet ook ingesteld zijn op het bepalen van het totale inkomen (rente,
loon en winst) van de producent. Het vaststellen van dit inkomen heeft slechts
zin, wanneer men een bepaalde periode in ogenschouw neemt.

Transactieresultaten en voorraadresultaten, die tezamen de grootte van het in
enige periode behaalde inkomen bepalen, worden beide beheerst door dezelfde
waarde-oordelen.

*Het probleem van de periodewinst kan m.i. daarom geen zelfstandig probleem
zijn, naast het probleem van de transactieresultaten.*

Naast de algemene argumenten, die ik in het voorafgaande, ter staving van mijn
mening aanvoerde, kunnen ook nog een aantal specifieke argumenten worden ge-
noemd. Men denke daarbij bijv. aan de consequenties, die de vervangingswaarde-
leer met zich mede brengt ten aanzien van de verliezen uit hoofde van verspil-
lingen, van verliezen als gevolg van prijsfluctuaties van duurzaam slijtende pro-
duktiemiddelen, van verliezen als gevolg van onderbezetting bij projectie van de
bedrijfs huishouding op de groei en onderbezetting als gevolg van conjunctuur-
invloeden. Al deze zgn. „ondernemersverliezen” komen ten laste van de periode-
winst.

Welke moeilijkheden de onvolledige en gebrekkige inpassing van de winstpro-
blematiek in de vervangingswaardeleer kan veroorzaken, moge nader worden
geïllustreerd aan de hand van de controverse, die zich in de geschriften van
J. L. Meij en V. d. Schroeff openbaart op het punt van de transactiewinst.

Zo zeide J. L. Meij: „Naar onze mening is het verschil tussen winst en verlies
„hierin gelegen, dat op transacties alleen winst kan worden gemaakt, op voor-
„raden zowel winst kan worden verkregen als verlies geleden”¹⁸⁾. Van der
Schroeff daarentegen acht het ontstaan van verliezen uit transacties geenszins
ondenkbaar, nl. in die gevallen, waarin de opbrengstwaarde daalt beneden de ver-
vangingswaarde en de ondernemer desondanks blijft vervangen, omdat verbreking
van de continuïteit nadelen met zich brengen kan, die groter zijn dan het ongunstig
verschil van opbrengstwaarde en vervangingswaarde (bijv. bij dreigend verlies van
afzetmarkt).¹⁹⁾

De opvatting van J. L. Meij past m.i. niet in een theorie, die het werkelijke
bedrijfsgebeuren wil verklaren. Op dit speciale punt schaar ik mij dan ook aan de
zijde van V. d. Schroeff; zulks temeer, omdat hier nog eens duidelijk blijkt, dat
zowel transactiewinsten als periodewinsten door voorraadresultaten worden be-
ïnvloed.

*In tegenstelling met de klassieke vervangingswaardetheorie (denk aan het beeld
van de vruchtboom) verdedig ik dan ook de stelling, dat winst in de wiskundige
betekenis van het woord het tegengestelde is van verlies.*

Zowel J. L. Meij als V. d. Schroeff ontkennen zulks en blijven met deze ont-
kenning gevangen in één der facetten van de vruchtboomtheorie, die inmiddels
door beiden, als ondeugdelijk en verwarring stichtend, is verworpen.

Naar mijn mening beïnvloeden zowel de winst als het verlies op transacties de
stand van het nominale vermogen van de bedrijfs huishouding; respectievelijk in

positieve en in negatieve zin. De stand van het nominale vermogen wordt voorts in gelijke zin beïnvloed door prijsfluctuaties van onverkochte voorraden.

Men denke in dit verband aan het debiteren of crediteren van de vermogensrekeningen „Prijsverschillen” (op verkochte voorraden) en „Herwaardering” (van onverkochte voorraden). Worden deze rekeningen gedebiteerd, dan is het nominale vermogen afgenomen; worden zij gecrediteerd dan is dit vermogen toegenomen. Vertonen genoemde rekeningen aan het einde van een bepaalde periode een debetsaldo dan moet dit saldo als een verlies worden aangemerkt.

Winst is naar mijn opvatting het gedeelte van de vermogensaanwas, dat niet ligt onder de klem der vervangingsverplichting. In mijn artikel „Schoonheidsgebreken” illustreerde ik deze winstopvatting met de formule: $V_a - V_o = W_s$. (V_a is totale vermogensaanwas; V_o is objectief gebonden deel van de vermogensaanwas; W_s is subjectief te bestemmen deel van de vermogensaanwas).

Bovenstaande formule geldt zowel voor de transactiewinst als voor de periode-winst.

Naar ik aanneem kan ook *V. d. Schroeff* zich met deze winstopvatting verenigen. Ten aanzien van de transactiewinst lopen onze opvattingen in ieder geval volkomen parallel; ten aanzien van de periodewinst blijft er echter een accentverschil tussen ons bestaan met betrekking tot het voor vertering en voor uitkering vatbaar zijn van de periodewinst. *V. d. Schroeff* drukt zich met betrekking tot de verteerbaarheid positiever uit, dan ik zulks pleeg te doen²⁰). Volgens mij is de verteerbaarheid van de periodewinst niet zonder meer gegeven (vandaar mijn toevoeging: „subjectief te bestemmen”).

Tenslotte: De opvatting van *V. d. Schroeff* inzake het begrip verlies wordt op een fundamenteel punt niet door mij gedeeld, en wel op het punt van de handhaving van het nominale vermogen. *V. d. Schroeff* zegt daarover: „Of een ver-, vermogensvermindering als gevolg van een waardedaling van voorraden al of „niet als verlies zal moeten worden beschouwd, hangt naar mijn oordeel af van „de omstandigheid of het resterend vermogen adequate vervanging mogelijk „maakt. De eis tot behoud van het stamvermogen zal daarbij naar mijn zienswijze „niet kunnen worden gesteld”.²¹) Niet elke vermogensvermindering is volgens *V. d. Schroeff* derhalve verlies; zulks is alleen dan het geval, wanneer een specifieke prijsdaling van een produktiemiddel optreedt, die een aanvulling van het vermogen noodzakelijk maakt ten behoeve van de adequate vervanging van dit produktiemiddel.²²)

V. d. Schroeff koppelt zijn begrippen winst en verlies derhalve louter aan de mogelijkheid tot het nakomen van de vervangingsverplichting der kapitaalsubstantie. Hij zegt in dit verband met nadruk: „De handhaving van het stam- (nominale) vermogen maakt geen deel uit van mijn opvatting.”²³)

Persoonlijk ben ik intussen van mening, dat de handhaving van het nominale vermogen van even fundamentele betekenis is voor de instandhouding van de winstbron der bedrijfshuishouding als de instandhouding van de kapitaalsubstantie.

Elke vermogensvermindering - door welke oorzaak ook ontstaan - dient mijns inziens als een verlies te worden beschouwd, dat aangevuld moet worden.

Het onder bepaalde omstandigheden zonder meer aanvaarden van een vermogensdaling schaadt de reputatie van de bedrijfshuishouding en brengt het aflossen der nominale schulden (obligatieleningen, bankcrediet, leverancierscrediet)

in gevaar. Het niet aanvullen van een vermogensdaling is m.i. een even groot gevaar voor het voortbestaan van de bedrijfshuishouding als het niet adequaat vervangen van de kapitaalsubstantie.

Het wil mij dan ook voorkomen, dat de vervangingswaardeleer bij het behandelen van het winstprobleem met nadruk dient te worden aangevuld met een betoog, dat de handhaving van het nominale vermogen bepleit.

V. Samenvatting

Blijkens de voorafgaande bladzijden van dit artikel blijf ik op de volgende punten met *V. d. Schroeff* van mening verschillen, en wel:

- 1 Het begrip indirecte opbrengstwaarde is een ondoelmatig begrip voor de beoefening der bedrijfseconomie. De indirecte opbrengstwaarde kan niet worden berekend en is door niemand ooit berekend; zelfs niet voor de zgn. zelfstandige inkomensdragers.
- 2 De ruiltransacties ener bedrijfshuishouding zijn volkomen rationeel, zodra de kosten door de opbrengsten worden gedekt. Het feit, dat er bijzondere bedrijfshuishoudingen (ondernemingen) bestaan, die naar winst streven, is ten deze niet relevant.
- 3 Winst en verlies zijn elkaars tegengestelden in de wiskundige betekenis van het woord. Zulks impliceert, dat alle vermogensdalingen als verliezen dienen te worden beschouwd, die aangevuld moeten worden om de continuïteit van de bedrijfshuishouding te waarborgen.

LITERATUURVERWIJZINGEN

- 1 J. L. Meij, Moeilijkheden met de vervangingswaardetheorie, *M.A.B.*, juni 1960.
H. J. v. d. Schroeff, Schoonheidsgebreken in de theorie van de vervangingswaarde, *M.A.B.*, mei 1964
- 2 *M.A.B.* december 1958
- 3 Vergelijkend leerboek der bedrijfseconomie, Deel I, 1956, blz. 292
- 4 t.a.p. blz. 126
- 5 zie blz. 171 en 172, *M.A.B.* mei 1964
- 6 *Theoretische Bedrijfseconomie*, Deel I, 9de druk, blz. 27
- 7 *Kosten en Kostprijs*, 1963, blz. 19
- 8 t.a.p. blz. 174
- 9 9e druk, blz. 28
- 10 t.a.p. blz. 174
- 11 *M.A.B.* 1958, blz. 475
- 12 *M.A.B.* 1964, blz. 190
- 13 Zie ook: *Bedrijfseconomie*, verzameld werk van Prof. Dr. Th. Limperg Jr. 1964, Deel I, blz. 53: „Het is gemakkelijk in te zien waarom bedrijfshuishoudkunde niet mag worden geïdentificeerd met ondernemingshuishoudkunde. Ware dit wel het geval dan zou de bedrijfshuishoudkunde zich beperken tot het onderzoek van de verschijnselen in die bedrijfshuishoudingen waarin ondernomen wordt. De ondoelmatigheid van een dergelijke beperking is evident”.
- 14 t.a.p. blz. 14
- 15 *M.A.B.* 1964, blz. 190, 191
- 16 Zie: De gevolgen van de depreciatie van de gulden voor de berekening van waarde en winst in het bedrijf, *M.A.B.* jan. 1937
- 17 t.a.p. blz. 12 en 13
- 18 t.a.p. *M.A.B.*, 1960, blz. 224
- 19 Zie *Kosten en Kostprijs*, blz. 15
- 20 Zie de winstdefinitie van *V. d. Schroeff* op blz. 179, *M.A.B.*, mei 1964
- 21 *M.A.B.*, mei 1964, blz. 181
- 22 Zie blz. 179, *M.A.B.*, mei 1964
- 23 Zie blz. 189, *M.A.B.*, mei 1964