

MAANDBLAD VOOR ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

ONDER REDACTIE VAN: R. A. DIJKER, G. P. J. HOGEWEG, PROF. Dr. A. B. A. VAN KETEL, PROF. TH. LIMPERG JR.,
A. NIERHOFF, M. PIMENTEL EN H. R. REDER

RUBRIEK REDACTEUREN: EXAMEN-VRAAGSTUKKEN: Drs. ABR. MEY EN Drs. J. PAARDEKOOPER — LITERATUUR: Drs. S. KLEEREKOPER —
BESLECHTE GESCHILLEN: PROF. Mr. CH. ZEVENBERGEN — UIT DE FINANCIËLE HUISHOUDING DER OVERHEID: J. H. TEXTOR — UIT HET BUITEN-
LAND: F. HAARBOSCH, Ch. HAGEMAN, Drs. A. TH. DE LANGE, Drs. W. P. DEN TURK — EFFICIENTIE: R. W. STARREVELD — BELASTINGVRAAG-
STUKKEN: J. O. VAN GRUISEN — NIEUWS INZAKE WETGEVING, RESOLUTIES EN BESLISSINGEN OP HET GEBIED DER BELASTINGEN: Mr. Dr. E.
TEKENBROEK — REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFT-LITERATUUR: Mej. Dr. R. PHILIPS, Drs. G. L. GROENEVELD, J. P. DE HAAN EN J. C. SPANGENBERG
BUITEN DE VASTE RUBRIEKEN WERDEN IN DE BEIDE VORIGE JAARGANGEN BIJDRAGEN GEPLAATST VAN Dr. O. BAKKER, Drs. F. Th. BEDEAUX,
W. N. DE BLAËY, Ir. A. L. TER BRAAKE, F. F. VAN DOORNE, F. N. GLAVIMANS Jr., Drs. A. M. GROOT, E. GOUDSMIT, Drs. J. F. HACCOË, J. H. HAGE-
MAN, Ir. H. VAN HEYST, Th. v. HOORN, W. C. KOPPENBERG Jr., C. H. A. J. JANSSENS, A. J. VAN NOORDWIJK, J. J. M. H. NYST Mr. L. M. M. NYST,
JAMES POLAK, A. RITZ, Dr. M. J. H. SMEETS, F. SWART, W. J. TOMBE, Drs. W. P. DEN TURK, e.a.

SECRETARIS DER REDACTIE - Mr TH. LIMPERG
HEERENGRACHT 455, AMSTEDAM-C., TEL. 37814

UITGEVER: J. MUUSSES — PURMEREND
TELEFOON 77 — GIRO No. 15062

DE COPIE VAN INGEZONDEN BIJDRAGEN WORDT NIET TERUGGE-
GEVEN. - NADruk IS GEOORLOOFD, ZOO DE BRON WORDT GE-
NOEMD. - BOEKEN TER RECENSIE EN ALLE ANDERE STUKKEN
VOOR DE REDACTIE ZENDE MEN AAN DEN SECRETARIS.

VERSCHEIJNT MAANDELIJKS, BEHALVE IN DE MAAND AUGUSTUS.
ABONNEMENT PER JAAR F 10.—, FRANCO PER POST F 10.24, BUITEN-
LAND F 10.60. — MEN ABONNEERT ZICH VOOR DEN GEHEELEN
JAARGANG

INHOUD:

Van de Redactie	Blz.	1
C. Verweij — Wijziging secretariaat		
De gevolgen van de depreciatie van de gulden voor de be- rekening van waarde en winst in het bedrijf		1
door Prof. Th. Limperg Jr.		
Beslechte geschillen		9
Tegenstrijdig belang, door J. D. Le Grand		
Uit het buitenland		10
Bedrijf en onderneming voor een nieuwe taak, door F. Haarbosch		
Nederlandsche Handels-Hoogeschool		11
Tentamen rekeningwetenschap September 1936		
Repertorium van tijdschrift-literatuur op het gebied* van Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde		13
Boekenrepertorium		15
Nederlandsch Instituut van Accountants		16
Nieuwe leden; voorzitter		
Ontvangen boekwerken		16

VAN DE REDACTIE

C. Verweij

Het is met groot leedwezen, dat de Redactie den lezers en medewerkers van het Maandblad hierdoor kennis geeft van het aftreden van den heer C. Verweij als Secretaris der Redactie; in verband met zijn vertrek uit Amsterdam heeft hij zich genoopt gezien zijn functie neer te leggen.

Het is geen lichte taak geweest, die de heer Verweij, van de oprichting van het Maandblad in 1923 af, heeft volvoerd. Niemand denke er licht over, wat het betekent er voor te moeten zorgen, dat maandelijks een aflevering van 32 of meer kolommen druks den abonnees van het Maandblad in handen komt. Het welslagen van een blad als het onze hangt voor een belangrijk deel van de persoon van den Secretaris der Redactie af. Deze moet vooreerst organisatorisch talent hebben; Verweij had dat talent. En hij moet ook de noodige vasthoudendheid en de taet bezitten om de veelal met werk overladen medewer-

kers en redactie-leden tot schrijven te brengen. Welnu, de wijze waarop Verweij zich al die jaren van deze taak tegenover medewerkers en andere schrijvers is blijven kwijten, is boven iedere lof verheven; de hoofse stijl waarin zijn aanmaningen waren gesteld en zijn onuitputtelijk geduld zullen bij menigeen met een kwaad geweten in dankbare herinnering blijven.

Verweij was echter niet alleen samensteller van het blad; hij was ook verzorger van de inhoud. Met erkentelijkheid moet gewag worden gemaakt van de waakzaamheid waarmede hij iedere bijdrage op hare taalzuiverheid onderzocht, daartoe als het ware gepredisponeerd door de familiebanden welke hem binden met een van Nederlands bekende dichters. Hij waakte ook er voor, dat ons Maandblad aan de eisen van een goede journalistiek beantwoordde.

Wij wensen den heer Verweij een blijde levensavond toe.

De Redactie benoemde in haar vergadering van 22 Dec. 1936 tot secretaris der Redactie Mr Th. Limperg, advocaat en procureur te A'dam. De nieuwe secretaris is 1 Januari 1937 in functie getreden. Stukken en bescheiden voor de Redactie bestemd kunnen voortaan aan hem gezonden worden. Het adres van het secretariaat zal zijn: Heerengracht 455, Amsterdam C.; telefoon 37814.

DE GEVOLGEN VAN DE DEPRECIATIE VAN DE GULDEN VOOR DE BEREKENING VAN WAARDE EN WINST IN HET BEDRIJF

Inleiding

Op 7 November 1936 hield het Nederlandsch Instituut van Accountants een studie-vergadering, waarin ik het hierboven genoemde onderwerp inleidde. Deze vergadering was, zoals met de studie-vergaderingen van het Instituut gebruikelijk is, niet openbaar en het verslag van de vergadering wordt ook, alweer in overeenstemming met het gebruik, niet buiten de kring van de leden van het Instituut bekend gemaakt. Intussen is mij gebleken, dat men ook buiten die kring belangstelling heeft

voor hetgeen ik in die vergadering heb gezegd en aangezien anderzijds de redactie er prijs op stelde, dat het onderwerp ook in dit blad zou worden behandeld, bied ik den lezers hierbij een opstel aan, dat gebaseerd is op mijn aantekeningen voor de bedoelde voordracht en ook in hoofdzaak die voordracht weer-geeft maar dat hier en daar het gesprokene aanvult.

Het vraagstuk is zowel theoretisch als praktisch voor den accountant van groot belang en er is dus reden om er een ogenblik bij stil te staan.

Dat de accountants met 't vraagstuk in de praktijk te doen hebben, is duidelijk. Het wordt straks een probleem bij de opstelling der jaarrekening en de accountant moet het vraagstuk opgelost hebben, wil hij in staat zijn om een oordeel over de jaarrekening uit te spreken. En voordien rijst een vraagstuk, dat van stonde af aan de geesten en de gemoederen heeft bezig gehouden: dat van de kostprijs en van de winst bij de ruil. Misschien zal ten aanzien van dit laatste probleem bij enkelen de bedenking opkomen, dat het geen vraagstuk van kostprijs- of winstberekening is, maar van prijspolitiek en dus een vraagstuk, dat als zodanig ligt buiten het arbeidsveld van den accountant; 't gaat praktisch immers om niets anders dan om de vraag of men de prijs moet of mag verhogen of niet. Inderdaad, dit is een vraagstuk van prijspolitiek. Maar daaraan ligt wel degelijk ten grondslag een vraagstuk van berekening der waarde en de prijspolitiek zal eerst rationeel kunnen worden gevoerd als men dit vraagstuk heeft opgelost. Ook met het vraagstuk van de waardebeoordeling voor de balans zijn vragen van bedrijfspolitiek verbonden; en toch zal niemand zich verzetten tegen de gedachte, dat den accountant een oordeel over de waardebeoordeling voor de balans toekomt. Hoe dit zij, men zal stellig in den lande bij den accountant om advies aankloppen in het onderhavige vraagstuk, ook voor de bedrijfspolitiek. Wie zich daaraan zou onttrekken uit hoofde van misplaatste vrees voor bemoeienis met het bestuur, zal het bedrijfsleven schaden en ook aan de waardering van het vak te kort doen. Er is niemand beter in staat om voorlichting op dit gebied te geven dan de accountant. Het is dus diens plicht, die voorlichting te verstrekken. En dit niet in de laatste plaats, omdat straks het vraagstuk zal worden toegespitst tot een fiscaal probleem van de eerste rang. Het is de accountant, die aan beide zijden van het fiscale strijdperk de meest bevoegde adviseur zal zijn of, beter nog, voor beide partijen de meest bevoegde scheidsrechter zal zijn.

Ik wil in dit opstel niet een antwoord geven op het grote aantal vragen, die weldra in de praktijk zullen rijzen of reeds gerezen zijn, maar vooral de algemene grondslagen leggen voor de praktijk. M.a.w. ik wil het vraagstuk theoretisch funderen; zonder theorie komen we niet tot een bevredigende oplossing. Ook niet voor de toepassing in de praktijk. Want ook de praktijk vraagt in dit geval naar een beredeneerde oplossing; met een apodictisch antwoord zal men haar niet bevredigen. En men bedenke het goed: wil er enige kans zijn op succes in de gedachtenwisseling met de fiscus, dan zal de bedrijfsman en zal de accountant goed beslagen ten ijs moeten komen.

Enige beginselen uit de algemene theorie van waarde en winst in het bedrijf

Theoretisch is het vraagstuk een bijzonder probleem uit de theorie van de waarde en van de winst. Het is dus nodig de grondslagen dier theorie in ogenschouw te nemen, want op die grondslagen zal de theorie haar oplossing voor het bijzondere probleem hebben te vestigen. Noodzakelijk is het dan vóór alles, dat wij vaststellen, wat onder deze woorden in het ver-

band van ons probleem is te verstaan. De begrippen dienen vast te staan.

Wat verstaan wij onder *winst*?

We kunnen, als steeds, aan het woord verschillende inhoud geven. Klaarblijkelijk gaat het voor ons echter thans om het economische begrip. En b.v. niet om een boekhoudkundig begrip. Het is in 't algemeen nuttig, als men voor de boekhouding van het bedrijf de economische begripsbepaling volgt; dat zal bij het gebruik van de boekhouding als economisch waarnemings-instrument gemak opleveren en misverstand voorkomen. Maar ook als men van die goede regel wil afwijken, brengt dit geen verandering in de betekenis van het begrip waarmede we in dit probleem moeten werken; het blijft een economisch begrip. Economisch nu heeft het begrip „winst” slechts zin als grondslag voor de rationele behoeftenbevrediging van hen, wier inkomen in grootte afhankelijk is van de uitkomst van het productieproces. Willen deze hun verteringen rationeel ordenen, dan is de kennis van de grootte van het inkomen dat zij kunnen verteren een volstrekt onmisbaar gegeven. Geen rationele vertering is mogelijk zonder die kennis; het is dus een gebiedende economische eis, dat men weet, welk deel van het vermogen, dat men met en uit het productieproces verwerft *inkomen* is.

Want economisch is het inkomen dat deel van het vermogen, dat voor vertering beschikbaar is. Ik ben gewoon, in het verband van het onderhavige probleem te spreken van *verteerbaar inkomen*, eigenlijk een pleonasme, dat nochtans naar mijn ervaring zijn nut heeft, omdat men niet gewoon is het woord inkomen steeds in de eigenlijke economische zin te gebruiken en diensgevolge het begrip met dat woord niet voldoende vast staat. Men spreekt immers ook van inkomen in de zin van bruto-inkomen en men spreekt zelfs van schijninkomen. Winst is dus in het verband van het onderhavige vraagstuk het (*verteerbare*) *inkomen*, dat het bedrijf oplevert voor hen, die hun inkomen in grootte afhankelijk stellen van de uitkomsten van het bedrijf. Zij moeten de grootte van dat inkomen kennen, opdat zij weten wat zij mogen verteren zonder het vermogen van het bedrijf, d.w.z. het productie-apparaat waarmede het inkomen wordt gevormd, in te teren.

Ook met het woord *waarde* kunnen we zeer verschillende begrippen aanwijzen. De theorie der economie laat ons zelfs zien, dat we zeer verschillende *economische* begrippen ermede kunnen aanwijzen. Het is gelukkig niet nodig, dat ik mij te dezer plaatse verdiep in de oneindige reeks van controversen, die om het economische begrip der waarde zijn ontstaan en voor een deel nog steeds bestaan. Ik kan mij ertoe bepalen, mijn eigen opvatting hier mede te delen, omdat ik ditmaal slechts behoef aan te geven de algemene theoretische grondslag, waarop ik de analyse van het bijzondere thans aan de orde zijnde probleem wens te vestigen. Ik definieer de economische waarde van een goed als *de kwantitatieve voorstelling van de betekenis van een goed voor de behoeftenbevrediging van den bezitter of van den gegadigde*. Voor ons probleem is het dan in het bijzonder de kwantitatieve voorstelling van de betekenis van het goed voor den eigenaar van het bedrijf, waarop onze waarnemingen betrekking hebben.

Met dit begrip leggen we ook een onverbrekelijk verband tussen de twee delen van ons probleem: dat van de berekening van de waarde en dat van de berekening der winst. De berekening van de waarde is het middel, 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 we moeten oplossen, opdat een rationele vertering en dus een rationele behoeftenbevrediging verzekerd is.

Het vraagstuk rijst in de praktijk in hoofdzaak op twee momenten in het leven van het bedrijf, bij de ruil en bij de samenstelling der jaarrekening. Het probleem wordt gesteld bij elke ruil. Immers, de bestuurder van het bedrijf moet weten, wat zijn product waard is, teneinde te weten, wat hij ten offer brengt in de ruil en wat hij aan verteerbaar inkomen verwerft bij de ruil. Zonder kennis van de waarde is geen rationele productie verzekerd. Men zegt 't doorgaans anders: zonder kennis van de *kostprijs* kan de producent niet weten of de ruil en dus de productie rationeel is; maar beide zegswijzen dekken elkaar, want kostprijs en waarde van het product zijn, ofschoon als begrippen onderscheiden, in grootte aan elkaar gelijk. Ik definieer de kostprijs als *de kwantitatieve voorstelling van het offer bij de ruil*; en klaarblijkelijk is het offer, dat de producent brengt bij de ruil van zijn product, juist zo groot als de waarde van dit product voor hem belooft. De zaak wordt anders, er is ook kwantitatief verschil, indien men onder kostprijs verstaat het offer dat vroeger gebracht is om de productie-middelen en het product te verwerven; dat is de *historische* kostprijs of de *uitgaafprijs*. De betekenis van deze „kostprijs” bespreek ik straks.

Er kan geen verschil van mening zijn over de vraag, welke betekenis het verschil tussen de *waarde* van het afgestane product en de opbrengst heeft. Klaarblijkelijk is een gunstig verschil verteerbaar inkomen, want het bedrijf ontvangt in dit verschil een opbrengst boven de som welke aangeeft de *waarde* van het afgestane goed, d.i. boven de som welke de betekenis van het geruilde product voor de behoeftenbevrediging van zijn eigenaar heeft. En een ongunstig verschil is blijkbaar een verlies, d.i. een vermindering van het uit anderen hoofde verworven inkomen.

Intussen blijft nu nog de vraag te beantwoorden, wat de waarde is van het goed op het ogenblik van de ruil, hoe de waarde van het goed wordt bepaald. Het antwoord op die vraag luidt: *de waarde is normaliter de vervangingswaarde*, d.w.z. *de waarde gemeten aan de vervangingskosten van het goed*. Het is onmogelijk deze uitspraak hier van de grond af te motiveren; daarvoor zou een verhandeling over de theorie der vervangingswaarde nodig zijn. Ik moet volstaan met de vermelding van het feit, dat ik mij in mijn analyse van het aan de orde zijnde probleem plaats op de grondslag van die theorie. Ik mag aannemen, dat de lezer van dit blad de theorie der vervangingswaarde kent. Men hoeft 't er niet mee eens te zijn om toch mijn voortgezette analyse te kunnen volgen. Men houde daarbij in het oog, dat ik het heb over de vervangingswaarde-theorie zoals ik die heb ontwikkeld en niet over die welke in Duitsland wordt aangehangen en die thans heet de theorie van de *Wiederbeschaffungswert* maar oorspronkelijk heette de *organische* waarde-theorie of de theorie van de *reproductie-waarde*. Beide theorieën hebben een geheel verschillend uitgangspunt en hebben dan ook als theorie slechts een stukje redenering gemeen. De door mij ontwikkelde theorie gaat uit van het verschijnsel, dat elk goed heeft een opbrengstwaarde en een vervangingswaarde en dat de waarde van het goed bepaald wordt door de kleinste van deze twee, d.i. in het bedrijf normaliter de vervangingswaarde. Maar ook zij, die de Duitse theorie aanhangen, zullen met het hieronder volgende betoog kunnen instemmen, want beide theorieën leiden in het merendeel der gevallen en met name in het onderhavige probleem kwantitatief tot dezelfde uitkomst.

Hoe men overigens ook over de theorie der vervangingswaarde moge denken, ik mag aannemen, dat in de kring van deskundigen niemand meer gevonden wordt, die nog meent, dat de waarde van het geruilde goed bepaald wordt door de prijs, die vroeger voor het goed of voor de daarvoor gebruikte

productie-middelen betaald is. Wat ook de historische kostprijs of de uitgaafprijs moge voorstellen, stellig niet de *waarde* van het goed bij de ruil. En dus kan ook het verschil tussen de opbrengst en de uitgaafprijs niet de winst of het verlies zijn, dat door de ruil ontstaat. Het inkomen uit de ruil wordt bepaald door het gunstige verschil tussen de waarde, d.i. dus de vervangingswaarde, van het product en de opbrengst. Er blijft dan echter nog de vraag te beantwoorden, welke betekenis het verschil tussen uitgaafprijs en vervangingswaarde der geruilde producten heeft. Die vraag wil ik thans nog kort beantwoorden.

Voor het onderhavige probleem is klaarblijkelijk alleen een voordelig verschil van belang. De theorie leert ons nu in de uitwerking van het beginsel der vervangingswaarde, dat dit voordelig verschil geen verteerbaar inkomen is. De stijging van de uitgaafprijs tot een hogere vervangingswaarde is eigenlijk niets anders dan de stijging der vervangingswaarde van het ogenblik van verwerving tot het moment van de ruil van het product. Die stijging van de vervangingswaarde schept geen inkomen; het waardeverschil wordt door het goed en door het bedrijf vastgehouden. Er is geen vrucht gevormd.

Uit deze gedachtegang volgt nu, dat ook een bij de opstelling der jaarrekening vastgesteld gunstig verschil tussen uitgaafprijs en vervangingswaarde der nog niet geruilde goederen geen inkomen is. Men heeft dat in de praktijk intuïtief ook veelal zo ingezien; de motivering was wel theoretisch onbeholpen en onjuist — men sprak van niet-ge realiseerde winst — maar men heeft toch ook zonder theorie begrepen, dat men de bij de opstelling der jaarrekening blijvende waardestijgingen op zichzelf niet als inkomen mocht aanmerken. Dat wil dus zeggen, dat een waardestijging der voorraden van goederen en van duurzame productie-middelen — welke ook kunnen worden beschouwd als voorraden, als voorraden van werkeenheden — op zich zelf geen verteerbaar inkomen, geen winst schept.

Hiermede is de grondslag gelegd voor de oplossing van het algemene probleem van de betekenis der stijging van prijzen en waarden met betrekking tot de jaarrekening. We bedenken daarbij, dat de economische functie van de jaarrekening is, het verteerbare inkomen uit het bedrijf aan te wijzen; een gegeven dat volstrekt nodig is voor het maatschappelijk verkeer ten behoeve van een rationele behoeftenbevrediging. Welnu, we weten thans, dat van de vermogensvermeerderingen slechts die, welke voortspruiten uit de gunstige verschillen van vervangingswaarde en opbrengst der verkochte producten verteerbaar inkomen vormen; alle andere, zowel de gunstige verschillen tussen uitgaafprijs en vervangingswaarde van de verkochte goederen als de gunstige verschillen tussen uitgaafprijs en vervangingswaarde van de onverkochte goederen en de productie-middelen, vormen geen verteerbaar inkomen, geen winst.

De algemene beginselen bij de depreciatie van de munt

Vatten we nu van dit algemene gezichtspunt uit het gestelde probleem aan, dan kunnen we allereerst vaststellen, dat de depreciatie van de gulden tot stijging van prijzen leidt en dat in het bijzonder uit dit gevolg van de depreciatie het probleem ontspruit. We laten buiten beschouwing de voortgezette gevolgen, welke op den duur uit de prijsstijging zullen voortvloeien; met name de mogelijkheid van voortgezette prijsstijging, de stijging van lonen in de toekomst enz. We bepalen ons tot de onmiddellijke gevolgen. Dan zien we, dat de handelaar, zowel de groothandelaar als de grossier en de winkelier, de goederen welke hij onverwerkt verkoopt na de depreciatie van de munt tegen hogere prijs zal moeten inkopen, voor zover

hij deze goederen uit het buitenland betreft. Niemand twijfelt er aan, dat hij dus ook straks die duurder gekochte goederen tegen hogere prijs aan zijn afnemers zal moeten leveren. Maar er rijst bedenking tegen een prijsverhoging van de goederen, die hij nog in voorraad heeft. Ik laat nog een ogenblik de prijs-politiek zelve rusten; ik wil eerst de vraag beschouwen met betrekking tot de waarde en de winst, want aan de bezwaren tegen deze prijsverhoging ligt een bepaald inzicht te dien aanzien ten grondslag.

Men kent de gedachtengang. De winkelier, de handelaar heeft nog voorraden, die hem minder „gekost” hebben dan de nieuwe goederen hem zullen kosten. Als hij dus die goederen nog tegen de oude verkoopprijzen van de hand doet, verdient hij als voorheen, maakt hij nog de winst, welke hij ook vroeger maakte; derhalve is een prijsverhoging voor deze goederen onredelijk. De fout in deze beschouwing is duidelijk voor ieder, die het beginsel van de vervangingswaarde voor de waardering heeft begrepen; ik behoef dus niet uitvoerig te betogen, dat de handelaar, die tegen oude prijs verkoopt, dit doet ten koste van het verteerbare inkomen, ten koste van de winst. En evenmin behoef ik veel woorden te gebruiken om duidelijk te maken, dat de waarde van de voorradige goederen en dus de kosten van de ruil — derhalve de kostprijs — gestegen is overeenkomstig de stijging van de kosten van vervanging der geruilde goederen, welke vervanging door de ruil nodig wordt. De goederen, die de handelaar prijs geeft, zal hij zoveel duurder moeten inkopen en dus zal hij, indien hem dit prijsverschil niet wordt vergoed, voor het beloop van dat verschil zijn vermogen interen. En wanneer hij wel zijn verkoopprijzen in overeenstemming met de inkooprijzen verhoogt, maar niet omdat hij inziet, dat de waarde van zijn goederen en dus zijn offer bij de ruil hoger is geworden doch wijl hij de kans schoon ziet om van de omstandigheden te profiteren, wanneer hij dus straks zelf zijn „winst” op de oude goederen evenveel hoger berekent, dan zal hij zijn verteerbaar inkomen te hoog berekenen en tot vertering overgaan van dat deel van de opbrengst, hetwelk hij voor de aanvulling van zijn voorraad nodig heeft.

Het is duidelijk, dat al het voorgaande ook geldt voor de overwegingen van den fabrikant. Het productie-proces is ingewikkelder, de kostprijs-berekening wordt meer samengesteld, maar het beginsel blijft hetzelfde. Toch is hier een punt, waaromtrent meningsverschil en misverstand mogelijk is, en waarover ik daarom nog iets wil zeggen.

Wat ik zoeken zeide omtrent de goederen van den handelaar wordt zonder moeite en zonder veel kans op misverstand overgebracht op de grond- en hulpstoffen van den fabrikant. Maar zal men even geredelijk de gedachtengang overbrengen op de werktuigen en andere duurzame productie-middelen? De ervaring leert, dat dit minder gemakkelijk gaat, dat althans de analogie velen ontgaat. Daarbij denk ik niet aan hen, die het beginsel der vervangingswaarde verwerpen — het ligt voor de hand, dat deze ook t.a.v. de duurzame productie-middelen en allicht zelfs meer nog bij deze zich tegen de toepassing der theorie verzetten — maar aan hen, die het beginsel in het algemeen aanvaarden. Onder hen zijn er, die t.a.v. de duurzame productie-middelen meer dan bij de vlottende productie-middelen vasthouden aan de uitgaafprijs als basis voor de berekening der winst. Daartoe bestaat bij oppervlakkige beschouwing aanleiding, omdat ook de theorie der vervangingswaarde werkt met de uitgaafprijs als grondslag van de berekening der afschrijving; 't heeft aldus de schijn alsof ook de vervangingswaarde-theorie hier met de uitgaafprijs werkt. Maar zij, die de zaak hebben doorschouwd, weten, dat dit inderdaad slechts schijn is. De vervangingswaarde van de in het in gebruik zijnde werktuig nog voorradige productie-capaciteit, van de nog be-

schikbare werkeenheden, stijgt plotseling tengevolge van de depreciatie der munt. Een nieuw werktuig, thans aangeschaft, zou hoger in prijs zijn en een overeenkomstig aantal werkeenheden vereist dus voor vervanging een evenredig groter offer. Niet voor het ogenblik, maar straks, als het tot vervanging moet komen. Deze omstandigheid — dat de vervanging metterdaad zoveel later geschiedt — maakt anderzijds, dat men gemakkelijker het gevolg der depreciatie uit het oog verliest. En tenslotte word deze fout ook nog in de hand gewerkt door de techniek der berekening van de kosten van het gebruik van het werktuig, welke berekening immers doorgaans geschiedt door middel van een vaste afschrijvingsquote.

Hoe dit alles zij, de fout, welke aldus dreigt gemaakt te worden is ernstig, nog ernstiger dan een overeenkomstige fout bij de grondstoffen. Want deze fout kan jarenlang voortzicken. Ze leidt van stonde af aan tot prijsbederf, dat eerst langzaam zich manifesteert ten koste van de nieuwe bedrijven en de bedrijven, welke haar installaties vernieuwen. En inmiddels teert het bedrijf, dat de fout maakt, zijn vermogen in, ook indien de gestegen prijs van het product een hogere calculatie zou toelaten. De winst op het product wordt te hoog berekend, men keert te hoge winsten uit, men verteert schijninkomen in de ware zin van het woord.

Het is een eis van de logica en van de gezonde bedrijfspolitiek, dat de verbruikte werkeenheden van stonde af aan tegen hogere prijs worden gecalculeerd.

Nemen we aan, dat handelaar en fabrikant zich naar de hier aangegeven beginselen gedragen, dan blijft weer de vraag open, wat het gunstige verschil tussen de uitgaafprijs en de vervangingswaarde van de geruilde goederen betekent. Die vraag kunnen we tegelijk onder de ogen zien met de vraag naar de gevolgen van de prijsstijging bij de opstelling der jaarrekening. Want ook daarbij rijst dezelfde vraag. Immers ook t.a.v. de voorraden — zowel die der vlottende kapitaalgoederen als die van de onverbruikte werkeenheden in de duurzame productie-middelen — ontstaat door de stijging van de prijzen een verhoogde vervangingswaarde en dus een gunstig verschil tussen uitgaafprijs en vervangingswaarde. En anderzijds rijst de vraag t.a.v. de in de loop van het jaar verkochte goederen en producten in de praktijk ook veelal eerst bij de jaarrekening. Immers, wel is 't van belang, reeds van stonde af aan bij de ruil een inzicht te hebben in de methode van de calculatie, aangezien deze de aanbestedingsprijs en de gehele prijs-politiek beheerst — m.a.w. men moet wel bij de ruil reeds weten, dat de winst niet bepaald wordt door de uitgaafprijs maar door de hogere vervangingswaarde, en men moet dus voor elke ruil ook de hogere vervangingswaarde kennen — maar de beslissing t.a.v. de betekenis van het gunstige verschil tussen uitgaafprijs en vervangingswaarde valt formeel eerst bij de jaarrekening; dan moet uitgemaakt worden wat het deel van de opbrengst, hetwelk aan dat gunstige verschil te danken is, voor de winst van het bedrijf te betekenen heeft.

Bezien we eerst de waardetoeneming van de voorraden van producten en grondstoffen.

Het lijdt geen twijfel — althans voor hem, die het beginsel der vervangingswaarde aanvaardt — of de goederen zijn in waarde gestegen. Maar schept deze stijging van de waarde winst, verteerbaar inkomen? Stellig niet. Hier zijn zelfs twee gronden waarop wij deze uitspraak kunnen baseren. In de eerste plaats is de toeneming in waarde van deze kapitaalgoederen nog niet tot vrucht volgroeid omdat de ruil nog niet heeft plaats gehad. *Geen vrucht zonder ruil*, zo luidt de regel uit de theorie. Een regel, welker juistheid reeds lang door de

praktijk is bevestigd in haar intuïtieve bedrijfspolitiek, welke niet-gerealiseerde winsten niet uitkeerbaar acht, d.w.z. niet als verteerbaar inkomen en dus niet als winst aanmerkt.

Maar ook afgezien van de omstandigheid, dat de waardestijging van de voorraad niet tot vrucht gerijpt is omdat de ruil ontbreekt, ze is ook *naar haar aard* geen vrucht, ze schept ook naar haar aard geen verteerbaar inkomen; zelfs wanneer de ruil had plaats gehad zou daardoor geen verteerbaar inkomen zijn ontstaan. Die waardestijging immers doet wel het vermogen toenemen, dat in de kapitaalgoederen is opgesloten, dat vermogen groeit wel, zet zich uit, maar het is de stam, die groeit, een vrucht komt niet tot stand, want de waardestijging houdt het vermogen vast, legt er op hetzelfde ogenblik waarop ze ontstaat, beslag op en laat het niet los, ook niet bij de ruil. *Want de ruil zelf schept een economische verplichting tot vervanging tegen de hogere prijs.*

Theoretisch is het nu voor ons huidige vraagstuk van weinig belang, of men ook de stijging van de waarde in de boeken en in de jaarrekening tot uitdrukking brengt in een verhoging van de getallen voor de voorraden. Praktisch is dit zeker doeltreffend. Want, is eenmaal de hiervoren als juist aangegeven gedragslijn voor de calculatie der verkopen aanvaard, dan kan 't slechts voordeel opleveren, dat we in de volgende periode met prijzen en waarden werken, welke ook in de boekhouding zijn verwerkt. Maar nog eens: voor het beginsel is de methode van boeking niet beslissend. Evenmin is 't principieel van belang, hoe men de rekening zal noemen, waarop de vermogens-vermeerdering uit hoofde van de waardestijging tot uitdrukking wordt gebracht. Mits men slechts zorg draagt, dat de gekozen naam geen misverstand doet ontstaan en men met name voorkomt, dat de indruk gewekt wordt alsof hier een winst, een verteerbaar inkomen zou zijn verworven.

Blijft tenslotte de vraag, welke betekenis de verschillen tussen uitgaafprijzen en vervangingswaarde hebben van de goederen, welke in de loop van het jaar geruild zijn. Het antwoord op die vraag is niet moeilijk, indien men bedenkt, dat deze waardestijgingen niets anders zijn dan waardestijgingen van een deel van de voorraad grondstoffen en werkeenheden op het ogenblik van de ruil; dat deel n.l. hetwelk overeenstemt met hetgeen aan grondstoffen en werkeenheden in het geruilde product is overgegaan. Als zulks mogelijk was zou men de voorraad telkens moeten waarden als of men een balans opmaakte; trouwens, deze gedragslijn is niet uitgesloten en ze wordt ook in de praktijk meermalen gevolgd. Hoe dit zij, in wezen heeft de waardestijging van het deeltje van de voorraad in het geruilde product geen andere betekenis dan de waardestijging van de voorraad: de waardestijging wordt door de productie vastgehouden, er wordt van stonde af aan beslag op gelegd en dat beslag blijft gehandhaafd; er komt nooit verteerbaar inkomen uit. Deze waardestijging vormt geen winst.

Het is alweer theoretisch voor ons huidig probleem van weinig belang, hoe men in de boekhouding te dezen aanzien te werk gaat. Slechts wijs ik er nog eens op, dat de formele vraag naar de grootte van het verteerbare inkomen uit de ruilingen doorgaans eerst aan de orde wordt gesteld bij de jaarrekening. En dat zal dan veelal in deze vorm geschieden: welk deel van het voordelig verschil tussen aanschaffingskosten (of vorige balanswaarde) en opbrengst is verteerbaar inkomen, of, wat hetzelfde is, welk deel van dat verschil is niet verteerbaar en moet beschouwd worden als niet voor vertering beschikbare vermogensaanwas.

T.a.v. de duurzame productie-middelen doet het vraagstuk zich voor in de bijzondere vorm van het vraagstuk der afschrijvingen bij de opstelling der jaarrekening. Wat drukken we in

die afschrijving uit? De waarde van de in de voorafgaande boekingsperiode verdwenen werkeenheden alsmede de waarde-daling van de nog voor de toekomst aanwezige werkeenheden. In de afschrijving omvatten we dus beide groepen van werkeenheden: die welke in de producten in het afgelopen jaar zijn opgegaan en de voorraad werkeenheden. Welnu, die afschrijving moet thans gesteld worden op de basis van de hogere vervangingswaarde. De verdwenen werkeenheden hadden een hogere waarde, we hebben dus meer vermogen verbruikt en in de toekomst zal ook de als de wet der economische slijting bekende geleidelijke daling der vervangingswaarde zich voltrekken op het hogere niveau. De afschrijvingsformule zal dus op een hogere aanschaffingsprijs moeten worden ingesteld.

Aan deze eis wordt niets afgedaan door de omstandigheid, dat tegelijkertijd de vervangingswaarde van de overgebleven werkeenheden gestegen is. Hier dreigt verwarring uit de eigenaardige techniek der afschrijving. Is 't wel nodig, de afschrijving te verhogen?, zo vraagt men, vaak zelfs met een tikje verwondering in de stem! Kan ze niet veeleer worden verlaagd of enige tijd worden achterwege gelaten nu de resterende werkeenheden in waarde zijn gestegen? De vragen spruiten voort uit misverstand omtrent de betekenis der waardestijging. De waardestijging leidt tot een vermogensaanwas, welke geen verteerbaar inkomen schept; die vermogensaanwas is niet uit de voordelen der ruilingen gesproten en wordt alweer van stonde af aan in het productie-proces vastgehouden. Weliswaar blijft de feitelijke vervanging menigmaal nog lange tijd achterwege maar de economische vervangingsverplichting is er van het eerste ogenblik af en blijft bestaan en de omvang dier verplichting wordt door de nieuwe prijs bepaald. Daarentegen leidt het gebruik der in waarde gestegen werkeenheden tot grotere offers, welke door de hogere opbrengst der producten of, als verliezen, door inkomen uit anderen hoofde moeten worden gedekt.

Bij alle verschil naar de vorm blijkt uit het voorgaande, dat het vraagstuk in wezen niet anders staat voor de duurzame productie-middelen dan voor de vlottende. Maar er is één belangrijke vraag met betrekking tot de eerste nog onbesproken gebleven. Ten aanzien van deze productie-middelen rijst n.l. niet alleen de vraag, welke betekenis de prijsstijging heeft met betrekking tot de voor de in het laatste jaar verkochte producten aangewende werkeenheden en de nog in de productie-middelen aanwezige werkeenheden, maar ook t.a.v. de *vroeger verbruikte werkeenheden*: een vraag, die zich ten aanzien van vroeger verbruikte grondstoffen e.d. slechts bij uitzondering voordoet. Het is een merkwaardigheid van de duurzame productie-middelen, dat de voorraad werkeenheden voor vele jaren bestemd is en dat de feitelijke vervanging eerst vele jaren na de aanschaffing geschiedt. In het onderhavige vraagstuk is hiervan het gevolg, dat op het ogenblik van de intreding der depreciatie en van de stijging der prijzen reeds een groter of kleiner deel van het werktuig is verbruikt. Dit betekent, dat men de vroeger met het werktuig vervaardigde producten op de oude basis heeft geëvalueerd en ook de overeenkomstige afschrijvingen op de oude, lagere grondslag heeft berekend, ofschoon straks alle werkeenheden — ook de lager geëvalueerde — door hoger geprijsde moeten worden vervangen. De vraag rijst nu, of die duurdere vervanging niet moet leiden tot een herziening van de vroegere calculaties. Let wel: ik stel die vraag nu nog los van het vraagstuk der winstpolitiek en der uitkeringspolitiek. Ik vraag mij slechts af, of voor een juiste berekening van het inkomen van het afgelopen jaar die correctie nodig is.

Ik beantwoord die vraag bevestigend. Het staat vast, dat

wij de vervangingsprijs in onze vroegere calculaties te laag hebben aangeslagen. Men begrijpe goed, dat hier in vorige jaren geen fout gemaakt is door het bedrijf, maar dat de fout veroorzaakt wordt door de depreciatie en dat ze dus eerst thans ontstaat. Maar met die fout zit het bedrijf dan toch. En helaas kunnen wij die fout zelf niet ongedaan maken, want de producten zijn vroeger op andere basis verkocht en de op deze basis berekende winsten zijn verbruikt. We kunnen dus niet meer doen dan de gevolgen van de fout goedmaken. Maar dat dient dan ook onmiddellijk te geschieden; het is de depreciatie, welke oorzaak is van de fout en wij zullen dus ook in het jaar waarin de depreciatie is ingetreden de fout moeten herstellen. Voordat die fout hersteld is kan er van verteerbaar inkomen geen sprake zijn.

Intussen heeft dit verlies ongetwijfeld een uitzonderlijk karakter en dit maakt, dat het mogelijk is, het b.v. te dekken uit reserven. Het is gerechtvaardigd, de uitkomsten van het afgelopen jaar te ontlasten van dit buitengewone verlies, indien voorheen verteerbaar inkomen is gespaard. Maar, is er zulk een reserve niet, dan zal ook dit verlies, hoe buitengewoon zijn aard ook moge zijn, het verteerbare inkomen uit de ruilingen verminderen; evenals alle andere buitengewone verliezen.

Nu we aldus een overzicht hebben gekregen van de betekenis der prijsstijging voor de berekening van waarde en winst zowel bij de ruil als bij de opstelling der jaarrekening is het mogelijk een punt nader te onderzoeken, dat ik tot nu toe opzettelijk ben voorbijgegaan ofschoon 't van de aanvang der analyse af een rol heeft gespeeld.

Ik heb in mijn beschouwing gesproken van de stijging der prijzen, ik heb gesproken van waarde en kostprijs vóór en na de depreciatie en ik heb daarbij onbesproken gelaten de omstandigheid, dat de prijzen, kostprijzen en waarden vóór en na de depreciatie *zijn uitgedrukt in verschillende guldens*. De prijsstijging was dus te wijten aan een zeer bijzondere oorzaak. Een oorzaak, die niet bij de goederen lag maar bij het geld en daarbij dan nog op een uitzonderlijke wijze.

Er rijzen nu twee vragen. In de eerste plaats: mag de algemene theorie der vervangingswaarde, gesteld dat deze voor de gewone prijsstijging opgaat, ook op dit geval, met deze bijzondere oorzaak, worden toegepast? En in de tweede plaats: kunnen we het vraagstuk niet veel eenvoudiger oplossen indien we de gedragslijn afleiden uit de gewijzigde waarde van de gulden in stede van uit de veranderde waarde der goederen?

Wat de eerste vraag betreft, deze beantwoord ik met stelligheid bevestigend. De omstandigheid, dat de oorzaak van de stijging der vervangingskosten ligt bij de gulden brengt geen verandering in de gedachtengang. Ook wanneer — wat eigenlijk nodig zou zijn — we de gedeprimeerde gulden als een geheel nieuwe munt zouden beschouwen, die slechts om redenen van traditie nog gulden heet, ook wanneer onze munt voortaan het £ of de \$ zoude zijn, blijft het waar, dat het offer bij de ruil bepaald wordt door de vervangingskosten — die slechts gemeten kunnen worden in de nieuwe munt. Als we de nieuwe guldens voortaan zouden noemen $\frac{1}{9}$ £ dan zouden we beter beseffen hoe het vraagstuk stond en zouden we met name begrijpen, dat het verschil tussen de aanschaffingssom in guldens en de vervangingswaarde in £ geen winst is; men zou die winst zelfs niet kunnen becijferen. Dan kwam wellicht duidelijker dan nu uit, dat we hier niets anders doen dan een nieuwe kwantitatieve voorstelling geven van de economische betekenis van hetzelfde goed in een nieuwe maat. In wezen wordt het vraagstuk er niet anders door. Alleen kan men bedenking opperen tegen het feit, dat ik in mijn analyse heb gesproken van een stijging van de waarde en een stijging

van de kostprijs, terwijl in waarheid de waarde ongewijzigd is gebleven maar de maatstaf voor de meting ervan gewijzigd is. Inderdaad. Toch heb ik de formulering niet onjuist gemaakt, want elke waarde is afhankelijk van haar maatstaf. En overigens heb ik doelbewust de terminologie aldus gekozen ten einde het probleem niet ontijdig met een nieuwe moeilijkheid te verzwaren.

Bovendien dient bedacht te worden, dat ook zonder de formele depreciatie het vraagstuk van de prijsveranderingen toch reeds voor een deel ligt op het gebied van de waardeverandering van het geld, d.i. de verandering in de koopkracht van de munt. Een algemene prijsverandering in de goederen staat gelijk met een waardeverandering van de munt. Zo is het vraagstuk der munt-depreciatie in wezen niet verschillend van het vraagstuk der munt-inflatie en dit niet afwijkend van dat der algemene prijsstijging der goederen.

Maar, zo luidt dan de tweede vraag: als dit alles juist is, is 't dan niet achteraf eenvoudiger, de gehele redenering uit de theorie der vervangingswaarde als overbodig terzijde te schuiven en rechtsstreeks te argumenteren uit het verschil in waarde van de munt? Indien dit mogelijk ware zou ik daar niets op tegen hebben; zelfs zou ik voor de praktische toepassing om verschillende redenen de methode aanbevelen. Al was 't slechts voor de gemakkelijheid waarmee de begrippen aanspreken. Maar het is naar mijn mening niet mogelijk een sluitende redenering op te bouwen zonder op enig ogenblik het begrip der vervangingswaarde in te schakelen. Tenzij men het betoog geheel op monetaire grondslag zou willen houden; maar, gesteld al dat men daarmee tot een oplossing zou kunnen komen — wat ik ontken —, de redenering zou dan stellig de aantrekkelijkheid van eenvoudigheid en begrijpelijkheid verliezen. Ze zou, naar ik vrees, ook voor het merendeel der deskundigen onverstaaenbaar worden.

De bedrijfs-politiek

Ik heb mij tot nu toe bepaald tot de vraag wat waarde is en wat winst is in verband met de gevolgen der depreciatie, zonder mij, anders dan bij wijze van illustratie, bezig te houden met de gevolgen van een bedrijfs-politiek, welke op deze analyse is gegrond of van ene, die daarvan afwijkt. Wil men echter de betekenis van de analyse en de draagwijdte der conclusies duidelijk zien, dan is 't nodig, dat wij die gevolgen voor bedrijf en maatschappij ook onder de ogen zien.

Wat de gevolgen in het bedrijf betreft, daarvan heb ik reeds op verschillende plaatsen gewag gemaakt. Overzien we ze nu nog eens systematisch, dan blijkt de theorie te leiden tot wat men noemt een *conservatieve* bedrijfs-politiek. Een deel van hetgeen anderen als winst beschouwen wordt gekwalificeerd als schijninkomen en voor vertering ongeschikt verklaard; het wordt beschouwd als vermogensaanwas of „gereserveerd”.

Zij, die de theorie niet volgen, verklaren het gunstig verschil tussen uitgaafprijs en opbrengst tot verteerbaar inkomen. Is dit verschil gestegen doordat in verband met de depreciatie de verkoopprijs kon worden verhoogd, dan rekenen deze producenten zich rijk in de eenmalige schijnwinst en zij geven bovendien aan het maatschappelijk verkeer een beeld van stijgende winsten, dat misleidend is. En als zij niet hun verkoopprijzen hebben verhoogd, dan zullen deze producenten hun vermogen interen en straks ervaren, dat hun vermogen tekort schiet om het bedrijf voort te zetten. Want de veronachtzaming van de lering der theorie leidt de producenten ook tot een onjuiste prijs-politiek. De voorraden, die nog tegen oude prijzen zijn gekocht, worden nog tegen oude verkoopprijzen van de hand gedaan of tegen oude prijzen in de producten gealeu-

leerd. Het dwaze verschijnsel, dat we ons uit de tijd van de inflatie van de gulden nog zo goed herinneren, dreigt zich te herhalen: het goed wordt verkocht of gecalculeerd tegen een prijs, die lager is dan die waarvoor men 't moet vervangen. In de winkel vinden we weer gelijke goederen voor verschillende prijzen; en iemand, die een hoed maat 7 niet kan gebruiken maar aangewezen is op maat $7\frac{1}{4}$ zal 't moeten aanzien, dat hij een aantal guldens (nieuwe guldens) meer moet neertellen dan zijn vriend, die 't met maat 7 kan doen.

Maar, zo vraagt men, wordt de „conservatieve” producent niet bedreigd door de maatregelen der Regering tegen prijsopdrijving? 't Heeft inderdaad een ogenblik ernaar uitgezien, dat 't zo zou lopen. Edoeh, de theorie der vervangingswaarde blijkt intussen meer terrein gewonnen te hebben dan men vóór de val van de gulden zou hebben vermoed. Het is opmerkelijk hoe vele bedrijfsleiders plotseling het begrip met vaardigheid hanteren..... zonder dat ze het ooit tevoren in hun bedrijf hebben toegepast! Maar laat ik daarmee niet spotten; ik wil mij veel eerder in verheugen, dat de ogen voor de betekenis der theorie zijn opengegaan. En ik stel met voldoening vast, dat klaarblijkelijk ook de Regering bereid is om te erkennen, dat een prijsverhoging, die gebaseerd is op de vervangingswaarde, niet „onredelijk” is.

Intussen zal dan echter de bedrijfsman ook zijn aanhankelijkheid aan de theorie der vervangingswaarde niet alleen moeten demonstreren bij zijn pogingen om van zijn afnemers hogere prijzen vergoed te krijgen; hij zal ook in zijn winstpolitiek begrip voor de betekenis der vervangingswaarde moeten tonen. D.w.z. hij zal dan ook de schijnbare voordelen uit de prijsstijging niet als winsten moeten aanmerken en ze niet verteren en hij zal zijn afschrijvingen op verhoogd peil moeten brengen.

Vooraf t.a.v. dit laatste koester ik de vrees, dat men de consequentie van de theorie niet zo voetstoots zal aanvaarden. En daarom past hier nog een woord van waarschuwing.

Men houde daarbij vooral in 't oog, dat in de propaganda voor de devaluatie herhaaldelijk ten onrechte is betoogd, dat weliswaar de kosten zullen stijgen vanwege de stijging van de prijzen der grondstoffen en na enige tijd wellicht van de lonen, maar dat dan toch reuze en afschrijving gelijk zouden blijven, hetgeen een belangrijke voorsprong op het buitenland zou betekenen. Niets is minder waar. Als we deze vingerwijzing zouden volgen, dan zouden we een belangrijk deel van ons productie-apparaat aan de buitenlandse afnemers schenken, zoals ook voorheen de landen met sterke inflatie tot hun schade hebben gedaan.

De maatschappelijke gevolgen

Vragen we ons nog af wat het vraagstuk maatschappelijk betekent, dan is 't duidelijk, dat wij hier staan voor het grote gevaar der intering van een belangrijk deel van ons nationaal vermogen, een gevaar, dat zich op verschillende wijzen zal doen gelden. De consument, die voor zijn gedeprecieerde guldens nog goederen verkrijgt gemeten naar hun waarde in de oude guldens, soupeeret met elk van die nieuwe guldens een stukje van het nationaal vermogen op; het is een eis van rationele vertering, dat de consument onmiddellijk wete, dat hij met hetzelfde inkomen thans minder moet verteren. En het bedrijf, dat zijn winst te hoog berekent, lokt tot hogere verteringen uit van hen, die recht hebben op die winst.

Uit dien hoofde dreigt bovendien voortgezet en vergroot gevaar. Want de te hoge uitkeringen op aandelen leiden tot koersstijgingen, die op haar beurt — nu in zeer versterkte mate — schijn-inkomens scheppen, welke, zoals de ervaring leert, menigeen en op den duur het merendeel der aandeel-

houders tot maatschappelijk nadelige verteringen prikkelen.

Men zal hiertegenover opmerken, dat deze verteringen toch ook haar goede zijde hebben, omdat zij het bedrijfsleven zullen stimuleren en aldus tenslotte inkomens doen ontstaan, die op reële basis rusten. Ziehier een hoogst gevaarlijk misverstand. Het is niet waar, dat deze inkomens op reële grondslag zijn gebouwd. Ze zijn dit evenmin als de inkomens, welke voortspruiten uit de verlevendiging van het bedrijfsleven, welke uitgelokt wordt door insputtingen van koopkracht als we in de V.S. en elders op grote schaal zien toegepast. Ik weet wel, dat ik met deze uitspraak inga tegen de opvatting van velen. Ik wil niet de rol van Cassandra spelen; maar ik waarschuw voor het optimisme van velen die zich laten verblinden door de onmiddellijke gevolgen van de „Ankurbelung”. Het is niet gemakkelijk zich te onttrekken aan de bekoring van hetgeen men onmiddellijk onder het bereik van zijn waarneming heeft.

De devaluïsten hebben ons voorspeld, dat de devaluatie een grote verlevendiging van ons bedrijfsleven zal brengen. Indien en voor zover deze te verkrijgen is uit vergroting van onze afzet in het buitenland, is hier inderdaad sprake van een reële vooruitgang en ik zal me er in verheugen, indien dit resultaat wordt bereikt; al meen ik, dat de vooruitzichten ten dien aanzien veel minder gunstig zijn dan men ons heeft willen doen geloven. Maar indien die verlevendiging ontstaat op niet reële basis kan de terugslag niet uitblijven. Reeds de verlevendiging, welke het gevolg is geweest van de grote aanranding van kopers uit vrees voor de prijsstijging, is een gevolg van een onjuiste prijspolitiek en nu reeds is in dit opzicht de terugslag in sommige bedrijven merkbaar. Veel erger wordt 't op den duur indien men deze politiek zou voortzetten.

Maar men begrijpe goed, dat de prijspolitiek van den bedrijfsman soms alleen de schijn tegen zich heeft. Een periode als we nu achter ons hebben heeft een buitengewone gelegenheid voor menig bedrijf gegeven om oude en verouderde voorraden op te ruimen. Dat geschiedde dan tegen „oude” prijs! Maar menige bedrijfsman heeft met reden een zucht van verluchting geslaakt toen hij voor zijn oude winkel- en magazijn-dochters nog deze „oude” prijs kon maken!

De depreciatie en de fiscus

Ik kom nu tot de laatste deel van mijn beschouwing; ik wil nog enkele opmerkingen maken over de gevolgen der depreciatie in de belastingen. Dat ik mij daarbij bepaal tot een bespreking van de gevolgen met betrekking tot de inkomstenbelasting, ligt voor de hand; het is vooral met deze belasting, dat mijn analyse aanknopingspunten heeft.

Er schuilen hier moeilijkheden van onderscheiden aard. Een van de grootste moeilijkheden is wel deze: dat ook een logische en economisch rationele berekening van het inkomen niet altijd een bruikbare grondslag voor de belastingheffing behoeft te vormen. Reeds hierom, wijl de belasting van jaar tot jaar wordt geheven. En ook omdat de fiscus geen zekerheid heeft, dat de belastingplichtige zelf in zijn vertering zich naar die rationele berekening zal gedragen. Om 'n voorbeeld te geven. Indien de fiscus zekere baten voorlopig, om welke reden ook, ongemoeid laat, teneinde die eerst op een later tijdstip te belasten, dan heeft hij geen enkele waarborg, dat die bate nog aanwezig zal zijn wanneer 't tijdstip van de heffing daar is; ze kan inmiddels reeds zijn verteerd ook al behoorde ze nog niet tot het rationeel „verteerbare” inkomen.

Ofschoon de hierbedoelde moeilijkheden ook in het verband van ons vraagstuk niet zonder betekenis zijn, moet ik ze toch onbesproken laten. Eensdeels omdat ze mij ver buiten het onderwerp zouden voeren en anderdeels omdat deze moeilijkheden

er zijn om overwonnen te worden. D.w.z. het is noodzakelijk, dat de fiscus het mogelijke doet, om de economisch rationele berekening van de winst van het bedrijf tot basis van zijn heffing te nemen.

Wij kunnen trouwens met voldoening vaststellen, dat het streven van den fiscus hier te lande daarop is gericht en wij mogen dan ook verwachten, dat de fiscus ook met betrekking tot het onderhavige vraagstuk een open oog zal hebben voor de eisen, welke uit de vorenstaande beschouwingen voor de heffing van de belasting voortvloeien.

Ook met die verwachting als uitgangspunt zie ik toch nog moeilijkheden.

Ik geloof niet, dat deze gelegen zijn in het beginsel der vervangingswaarde, althans niet in de theorie op zichzelf. Voor zover ik kan nagaan heeft de fiscus zich nimmer tegen het beginsel gekeerd en ik neem dus aan, dat hij niet in beginsel zal weigeren een waardering en een berekening van de winst op de grondslag van dat beginsel als „goed koopmansgebruik” te erkennen.

Ook in de beginselen van de wet zie ik geen enkel bezwaar tegen de toepassing van het beginsel in het algemeen en stellig evenmin tegen de aanvaarding van dat beginsel voor de gevolgen der depreciatie.

En toch vrees ik, dat de fiscus niet geredelijk bereid zal zijn om de in mijn beschouwing juist geachte en aanbevolen gedragslijn te volgen voor de berekening van de heffing. Dezer dagen nam ik althans kennis van de mening van een der accountants der directe belastingen, wiens oordeel in het kort hierop neerkwam: t.a.v. de z.g. winsten, voortvloeiende uit de depreciatie, is *bedrijfs-economisch* het beginsel der vervangingswaarde de juiste grondslag, maar voor de *heffing van de inkomstenbelasting* laten de bepalingen van art. 14 der wet overeenkomstig de bestaande jurisprudentie de toepassing van dit beginsel niet toe; de belasting is verschuldigd over het gunstig verschil tussen uitgaafprijs en opbrengst.

Ik erken, dat het mogelijk is, in de jurisprudentie steun te vinden voor deze opvatting, doch ik ben van oordeel, dat daarmee het beslissende woord niet is gesproken. Niet alleen omdat de Hoge Raad in de loop der jaren herhaaldelijk zijn opvatting heeft herzien en met name blijk heeft gegeven van een streven om de wetsuitlegging aan te passen aan hetgeen economisch doelmatig is voor het bedrijf, maar vooral omdat het vraagstuk in de vorm waarin het thans aan de fiscus wordt voorgelegd, nog nimmer principieel aan de orde is gesteld. Het vraagstuk van de toepassing van het beginsel der vervangingswaarde komt met de depreciatie in een zo bijzonder licht te staan, dat ik geneigd ben om aan te nemen, dat zowel de fiscus als de Hoge Raad bereid zullen zijn om de aangelegenheid thans opnieuw te overwegen.

Er rijst dan echter nog een andere moeilijkheid. De jurisprudentie heeft zich in 't algemeen — indien niet de bepalingen der wet zulks naar het oordeel van de Hoge Raad volstrekt verhinderde — toegespitst op de vraag, of een bepaalde methode van berekening van waarde en winst geacht kon worden goed koopmansgebruik te zijn of niet. De algemene tendens der jurisprudentie is deze: indien een methode van berekening niet *in strijd* is met het goede koopmansgebruik behoort ze door de fiscus ook als grondslag voor de heffing te worden aanvaard. Daarbij heeft de Hoge Raad in 't algemeen minder laten gelegen liggen aan de deugdelijkheid der methode uit (bedrijfs-)economisch gezichtspunt dan aan het bestaan van een *gebruik* en met name het gebruik in het bedrijf, welks methode van berekening werd beoordeeld. Wanneer dit gebruik niet volstrekt *ondeugdelijk* is, neigen fiscus en Hoge Raad er toe, het gebruik als goed koopmansgebruik te erkennen, klaarblij-

kelijk uit de overweging, dat voor de fiscus doorgaans elke methode op den duur tot een redelijke heffing leidt, indien ze slechts ongewijzigd wordt voortgezet. Een te lage waardering leidt in de regel na verloop van tijd — en veelal reeds het volgend jaar — tot een hogere winst. Alleen t.a.v. de hoogte der afschrijvingen heeft de fiscus een meer stellige houding aangenomen, omdat t.d.a. een herstel niet zo spoedig kan worden verwacht.

De hier geschetste methode heeft ongetwijfeld voordelen. Ze laat aan het bedrijf een grote mate van vrijheid in wijze van waardering en ze voorkomt menig conflict tussen de fiscus en de contribuabelen over economische problemen. Maar ze schept voor het onderhavige vraagstuk een belangrijke moeilijkheid: ze geeft geen richtsnoer t.a.v. uitzonderlijke invloeden en, meer algemeen, met betrekking tot die invloeden op de waarde, welke zich niet herstellen of in een tegengestelde richting omkeren. En met zulk een invloed hebben wij in het geval van de depreciatie te doen. Op zich zelve behoeft deze moeilijkheid echter aan een juiste heffing onder de nieuwe omstandigheden niet in de weg te staan; ze maakt 't slechts nodig, dat voor de nieuwe omstandigheden een stellige uitspraak wordt gegeven.

Maar fiscus en Hoge Raad vragen naar het *gebruik*. Er zal geen moeilijkheid zijn, indien het bedrijf gewoon was, het beginsel der vervangingswaarde toe te passen. Doch het laat zich aanzien, dat dit gebruik slechts in weinige bedrijven zal blijven te zijn gevolgd en dat thans voor 't eerst de wens opkomt om het beginsel in toepassing te brengen en dan nog enkel en alleen met betrekking tot de invloed der depreciatie. Dat zal er dan op 't eerste gezicht uitzien, alsof gebroken wordt met een bestaande gewoonte en het is begrijpelijk, dat de fiscus — die zijn Pappenheimers kent — geneigd is om deze verbreking van de continuïteit in het stelsel der waardering te verwerpen. En toch komt het mij voor, dat zulks ten onrechte zou geschieden.

Het is begrijpelijk, dat het beginsel der vervangingswaarde in het bedrijfsleven niet algemeen met nauwgezetheid wordt toegepast. Voor het bedrijf speelt in de gewone gang van zaken dat beginsel evenmin een overwegende rol als voor de fiscus. Daarbij komt, dat de prijsbeweging reeds in een lange reeks van jaren een dalende tendens heeft laten zien, zodat andere beginselen voor de waardering tot uitkomsten hebben geleid, die met die van het beginsel der vervangingswaarde overeenstemmen; er was sedert lang geen aanleiding om het beginsel aan de orde te stellen. Wat de duurzame productie-middelen betreft kan bovendien worden gezegd, dat de dalende prijs normaal is en dat dan ook voor die normale prijsbeweging in de gebruikelijke afschrijvingsmethoden het beginsel der vervangingswaarde zijn toepassing vond, ook zonder dat dit uitdrukkelijk werd vastgesteld.

Nu komt echter plotseling een uitzonderlijke oorzaak dit gebruik verstoren. Het wordt nodig voor één enkele maal het beginsel der vervangingswaarde bijzonderlijk toe te passen. Dat betekent nu naar mijn oordeel niet een willekeurige afwijking, maar een aanpassing aan de gewijzigde omstandigheden. En het zou te betreuren zijn, indien de fiscus zich daartegen zou verzetten en aldus een deel van het niet verteerbare inkomen zou opeisen en zelf tot vertering zou brengen. Dat ware onbillijk jegens de belastingplichtigen en dat ware economisch een schadelijke fiscale politiek.

Th. LIMPERG Jr.