

aanzienlijk aantal bankinstellingen, wier desbetreffende verklaring met evenveel overtuiging door een ieder als juist wordt aanvaard. Maar daarnaast bestaat er een groote rij van instellingen, die of te veel of te weinig bekend zijn om hun verklaringen zonder meer te accepteren. Hoe staat de accountant nu tegenover zulke verklaringen? Het komt mij voor dat, behoudens zeer enkele overduidelijke gevallen, de accountant in principe moeilijk anders kan doen, dan de verklaring accepteren.

Toch is hij niet geheel zonder verweer. De persoonlijke verhoudingen tusschen de leiders der deponerende instelling en die der bewarende instelling kunnen bijvoorbeeld van zulk aard zijn, dat voorzichtigheid geboden is. Gesteld dat A. en B. directeurs zijn van een verzekeringmaatschappij, welke fondsen deponert bij een bankfirma die door dezelfde A. en B. geleid wordt. Niemand zal het den controleerenden accountant euvel kunnen duiden, indien hij de verklaring van A. en B. in hun hoedanigheid van bewaarnemers afgegeven aan dezelfde A. en B., in hun hoedanigheid van deposanten, met eenige reserve gaat bezien. Me dunkt, ook al staat het woord „wantrouwen” niet in zijn dictionnaire, hij zal de bijkomstige omstandigheden, aan het bewaarnemen verbonden, zeer scherp moeten onderzoeken en indien hem de gelegenheid daartoe wordt onthouden, moet hij niet een „schoone” verklaring afgeven.

Ten andere mag met gerustheid worden aangenomen dat in zeer veel gevallen, indien er iets niet in orde is met een fondsen depôt, de verantwoording van coupons, lossingen, conversies e.d., af en toe iets te wenschen zal overlaten. Het is juist de geschiktheid van den accountant, die niet formeel of machinaal controleert, maar die de controle in haar wezen beziet, welke onder zulke omstandigheden voor den dag treedt.

En eindelijk zie ik niet in waarom de accountant, indien hij goede redenen heeft om te onderstellen dat zich bij de bewaarneming onregelmatigheden voordoen, niet met den bewaarnemer in verbinding zal treden om zich zekerheid te verschaffen omtrent het volledig en onbezwaard bestaan der bewaarneming. De accountant zal zich natuurlijk wel veel keer bezinnen vóórdat hij zich tot den bewaarnemer wendt met het verzoek om te worden toegelaten tot de controle der bewaarneming. En indien hij daartoe wordt toegelaten, dient hij wel te begrijpen dat hij de volledige controle der administratie heeft te verrichten, wat het nemen eener beslissing niet vergemakkelijkt.

Art. 5 van het R. v. A. is, naar mij voorkomt, hier niet van toepassing, althans is het artikel voor een geval als het nu behandelde niet geschreven. Maar erkend kan worden dat, zoo de bewaarnemer de verantwoording van ontvangen gelden niet nauwkeurig doet plaats hebben, er hier niet kan worden gesproken van een „omissie, welke het onderzoek der administratie niet aan het licht kon brengen”.

Art. 7, al. 1, lijkt mij voor dit geval als geschreven. „Het balansonderzoek omvat het onderzoek naar het bestaan der activa”.

De balans vermeldt onder de activa een zekere hoeveelheid effecten. Het bezit bestaat uit a stuks van het fonds A, b stuks van het fonds B enz. Wij zullen nu hebben te onderzoeken of deze fondsen „bestaan”. Men moet dit woord niet al te letterlijk opvatten en er bij denken: „als eigendom der zaak op welker balans zij zijn vermeld”. Indien wij nu den eigenaar der zaak verzoeken ons aan te toonen dat die effecten bestaan als eigendom der zaak wier balans wij nazien,

dan moet hij ons of de stukken toonen met de daarbij bij aankoop ontvangen nummerlijsten, of hij zal ons mededeelen dat de stukken in bewaring liggen bij derden. In dit geval zal hij ons een depôtbewijs voorleggen, waaruit wij door vergelijking der nummers kunnen opmaken dat dezelfde stukken welke zijn gekocht ook gedeponerd zijn. En dan kunnen de moeilijkheden komen hierboven besproken bij art. 1.

Afgescheiden van de formeele overwegingen, ontleend aan het Reglement van Arbeid van het Instituut, is er een algemeene zakelijke kant aan het probleem, t.w. de vraag: welke waarborgen kunnen we ons zelf scheppen tegen het afgeven eener onjuiste verklaring. Ik vrees dat algemeen geldende maatregelen daartegen niet zijn te formuleeren. De practijk is (en helaas de slechts practijken zijn) te gevarieerd dan dat het mogelijk is scherp omlijnde regelen voor alle gevallen te formuleeren. Hoofdzaak is dat men zich niet tevreden stelle met formeele zekerheid. Men moet durven de consequentie te aanvaarden van een vergissing uit „overdreven” zorgvuldigheid; maar men zorg ervoor dat aan ieder, wien het aangaat, de overtuiging wordt geschonken, dat onze eischen slechts worden ingegeven door den wensch onze taak zoo nauwkeurig mogelijk te vervullen. En voor dit geval gelde dezelfde regel die bij al ons werk moet worden in acht genomen, t.w. dat we *veel* meer moeten doen dan wat formeel van ons verlangd kan worden. Zonder nu juist omtrent alles wat we hebben gedaan rapport uit te brengen, moeten we ons werk met zooveel maatregelen bevestigen, dat we niet alleen de formeele en materiele zekerheid hebben omtrent de juistheid van ons werk, maar dat ook voor ons zelf iedere twijfel is weggenomen omtrent de zekerheid die wij onzen opdrachtgevers wenschen te verstrekken.

E. VAN DIEN

Amsterdam, December 1938.

LEIDT DE VRIJE PRIJSVORMING TOT EEN ECONOMISCH RATIONEEL PRIJS?

In de standaardwerken voor de algemeene economie wordt aan de beteekenis van de vrije prijsvorming voor de huidige maatschappelijke organisatie in het algemeen wel zeer bijzondere aandacht gewijd. De verhouding tusschen prijs en kosten bepaalt wat geproduceerd zal worden en hoeveel geproduceerd zal worden. Stijgt de verkoopprijs van een artikel boven den kostprijs daarvan dan zullen meer productiekrachten worden gebruikt voor de vervaardiging van dat product en de verhouding tusschen prijs en kosten zou dus bepalend zijn voor de verdeling van de beschikbare productieve krachten over de beschikbare productiemogelijkheden, de meest winstgevendende productiemogelijkheden trekken de productieve krachten tot zich en in economischen zin ligt daarin de waarborg voor de rationeele verdeling daarvan. In onze maatschappij doen zich daarbij tal van wrijvingen en storingen gelden, die oorzaak zijn, dat dit zoogenaamde prijsmechanisme met een zekere traagheid werkt. Dat neemt echter niet weg, dat in onze maatschappij steeds de tendenz zou bestaan het evenwicht tusschen prijs en kosten te herstellen, indien dat evenwicht door eenigerlei oorzaak verstoord wordt.

In de laatste jaren wordt echter het vertrouwen in de onfeilbaarheid van de werking van het prijsmechanisme wel zeer ernstig op de proef gesteld. Kon men in de eerste crisisjaren nog gelooven in een ernstige, doch slechts tijdelijke storing, die het economisch leven schokte, thans nu de crisis reeds negen jaren voortduurt kan men in die verklaring geen be-

vrediging meer vinden. Door tal van crisismaatregelen is de vrije prijsvorming bovendien ernstig ondermijnd. Zou men vertrouwen mogen hebben in de economische theorieën, die een automatisch herstel van het economisch evenwicht verzekerd achten, indien men terugkeert tot het principe der vrije prijsvorming, dan zou een spoedige liquidatie van alle crisismaatregelen, die inbreuk maken op dit principe ten eerste toe te juichen zijn, doch het wordt steeds duidelijker, dat het spel der vrije krachten in de huidige omstandigheden tot een economische ruïne en niet tot maatschappelijk evenwicht zou leiden. Desondanks kan men zich nog immer niet vrij maken van de gedachte, dat onder normale omstandigheden die aloude wet, dat bij vrije prijsvorming het economisch evenwicht automatisch weer bereikt moet worden, nog zou gelden en men tracht den uitweg uit dit dilemma te vinden door er op te wijzen, dat de huidige omstandigheden van zoo bijzonderen aard zijn, dat de normale werking der economische wetten tijdelijk is uitgeschakeld. Men wijst dan op de autarkische beperking van het internationale handelsverkeer, de ontwrichting van het internationale betalingsverkeer, de ontwrichting van de normale productie door de internationale bewapeningswedloop, het internationale wantrouwen door de onzekerheid, die bestaat ten aanzien van de valutaverhoudingen. Het is echter een open vraag of men in die omstandigheden wel de uiteindelijke verklaring zien moet van de eigenaardige economische verschijnselen, die zich in onze maatschappij voordoen en men dient zich af te vragen, of die bijzondere omstandigheden niet weer een gevolg zijn van economische krachten die de saneering van onze maatschappij in den weg staan.

De accountants staan al bijzonder dicht bij de practijk van de prijsvorming in het bedrijfsleven. Zij werken mede aan den opbouw van het stelsel der kostprijsberekening en weten op welke wijze in de practijk de kostprijs wordt gebruikt als basis voor de prijspolitiek en ik meen dan ook, dat juist de accountant beschikt over een bijzonder interessant waarnemingsveld om de practijk van het bedrijfsleven te toetsen aan de algemeen economische theorieën. In de practijk van tal van bedrijven ziet men thans een mateloze prijsonderbieding. Men werkt tegen grensprijs, of met gedeeltelijke dekking van vaste kosten, om op die wijze emplooi te vinden voor de beschikbare productiecapaciteit. Als de leider van een bedrijf ergens ter wereld een gaatje vindt om zijn product te exporteerden, dan is hij direct bereid een groot deel van de vaste kosten uit te schakelen bij de kostprijsberekening en in vele gevallen doet zich het merkwaardige verschijnsel voor dat producten ondanks hooge vrachten en rechten op de buitenlandsche markten worden aangeboden tegen prijzen, die lager zijn, dan die welke op de binnenlandsche markt gelden. Deze z.g. dumping is geen verschijnsel, dat eerst in de laatste jaren is opgetreden, in vele standaardwerken voor economie is dit verschijnsel breedvoerig behandeld. Door de onvoldoende bezetting van de industrie is echter dit verschijnsel in hevigheid toegenomen in de eerste jaren van de crisis. Voor ieder land school in die dumping een groot gevaar, want de exploitatiemogelijkheden van de binnenlandsche industrie werden daardoor verminderd en om de eigen industrie tegen die gevaren te beschermen werden in alle landen afweermaatregelen getroffen in den vorm van contingentieering en verhooging van rechten. Ook in de niet-autarkische landen en ik denk daarbij in de eerste plaats aan ons eigen land bleken zulke afweermaatregelen onmisbaar. De mogelijkheid van export tegen dumpingprijzen werd door die maatregelen zeer beperkt en de industrie moest daarom nieuwe wegen zoeken, om emplooi te vinden voor de overcapaciteit, die anders ongebruikt zou blijven. Aanvankelijk vertoonde men nog eenige terughou-

dendheid ten aanzien van de prijsonderbieding op de binnenlandsche markt. Ieder industrieel voelde bij intuïtie, dat dit wapen zich op den duur tegen hemzelf zou keeren. Het cadeaustelsel en het afbetalingsstelsel beleefde een periode van ongekenen bloei. Tal van fabrikanten van luxe artikelen wierpen zich op de productie van cadeau-artikelen, die zij tegen buitengewoon lage prijzen aanboden, men kon die artikelen in massa fabricceeren en zij boden daarom een mooie gelegenheid om de machines, die voor de normale productie niet bezet waren, in bedrijf te houden. Door het afbetalingsstelsel werd in enkele speciale branches de kooplust van het publiek tot het uiterste geprikkeld, men wist dat op de afbetalingsvorderingen enorme verliezen geleden zouden moeten worden en dat die verliezen dus eigenlijk in aftrek gebracht moesten worden om den netto-opbrengstprijz van die producten, die langs dien weg verkocht werden, te becijferen, maar al was de op die wijze berekende netto-prijs ook laag, men kon beter produceeren, dan de machines laten stilstaan en zoo ontwikkelde zich door den enormen drang naar orders een tweede uitwas van onze maatschappelijke organisatie. In deze ontwikkeling zien wij de eerste verschijnselen van datgene, wat wij zouden kunnen noemen de binnenlandsche dumping, welke uitdrukking voor velen waarschijnlijk meer spreekt dan de zuiver wetenschappelijke terminologie, nl. irrationeele prijsdiscriminatie.

Aanvankelijk heeft zich menige ondernemer tegen die nieuwe ontwikkeling verzet. Verkoop beneden kostprijs was voor menigen ondernemer een onaanvaardbaar principe. Maar al naar mate het prijsbederf verder voortwoerde in de talrijke verschijningsvormen, waarin het zich heden ten dage manifesteert, moesten steeds grooter groepen dit principieel verzet opgeven, omdat op basis van een juiste kostprijsberekening eenvoudig geen orders meer te krijgen waren. Het grootwinkelbedrijf met zijn massale orders doorleefde een ongekende bloeiperiode, mede omdat juist voor deze groote orders de mateloze prijsonderbieding haar vernietigende werking op de prijzen deed gelden. Hoezeer men ook overtuigd was van het feit, dat een voortgang van deze ontwikkeling tot een algeheele economische ontwrichting zou moeten leiden, toch moest men er als raadgever den fabrikant op wijzen, dat verkoop beneden kostprijs maar boven grensprijs te verkiezen was boven vermindering van de productie. Al kon ook slechts een deel van de vaste kosten gedekt worden, dan was dat toch altijd nog beter, dan een order af te wijzen, want indien er niet op andere wijze productief emplooi te vinden zou zijn voor dat gedeelte van de bedrijfscapaciteit, dan zouden die vaste kosten toch doorgaan, zonder dat daar eenige dekking tegenover zou staan. Zoo heeft die ontwikkeling ons verzoend met de gedachte, dat bij onvoldoende bedrijfsbezetting verkoop beneden kostprijs in vele gevallen raadzaam is. In tal van bedrijven is heden ten dage daarom de grensprijs veeleer dan de kostprijs het kompas waarop gezeild wordt.

De verdedigers van de onfeilbare werking van het prijsmechanisme, werden daardoor in hun vertrouwen in een terugkeer van het evenwicht niet geschokt. Alles wat zich in onze maatschappij voordeed zou slechts te beschouwen zijn als een tijdelijke, zij het dan ook vrij langdurige en ernstige storing. Dat het prijspeil, dat zich onder die omstandigheden vormde volkomen irrationeel was erkennen zij, maar zij verwachtten, dat in de verliesgevende branches de aanpassing van prijs en kosten weer bereikt zou worden, zoodra men in die bedrijfstakken de versleten machines door nieuwe zou moeten vervangen, want zoo redeneerde men, zoolang er verlies bestaat zal men niet tot die vervanging overgaan, de productiecapaciteit zal dus ineenschrompelen en

het gevolg daarvan zal zijn, dat het aanbod wordt verkleind en de prijs zal stijgen. Op de uitwerking van die tijdelijke storing wachten wij thans reeds bijna tien jaar en in plaats van een geleidelijke verbetering zien wij een steeds scherper en steeds feller prijsstrijd ontstaan, de prijsonderbieding woert steeds verder voort. Ons geheele verkeerswezen is door de uitvloeisels van die prijsonderbieding ontwricht, de internationale handel is volkomen lamgelegd, omdat ieder land zich genoodzaakt voelt de eigen industrie, althans te vrijwaren voor buitenlandsche prijsonderbieding, bij onze banken stapelen zich de liquide middelen tuimelhoog op, omdat bij deze prijsvorming de grondslag voor een gezonde credietverleening volkomen ontbreekt. Met die verschijnselen voor oogen rijst de vraag of wij nu werkelijk altijd maar moeten blijven gelooven in het sprookje van de tijdelijke verstoring van het normale evenwicht. Wij dienen ons af te vragen of dat prijsmechanisme nu waarlijk wel zoo feilloos werkt als enkele economen ons willen doen gelooven en ik meen, dat er alle reden is om dat zeer ernstig in twijfel te trekken. Naar mijn oordeel leidt de vrije prijsvorming in de huidige constellatie van ons bedrijfsleven tot de vorming van een duurzaam irrationeelen prijs, tot de vorming van een prijs, die ontwrichtend werkt op de economische ontwikkeling en tot een prijs, die leidt tot een irrationeële verdeling van onze productieve krachten. Indien dat juist is heeft het vanzelfsprekend geen zin lijdelijk te wachten op den terugkeer van het economisch evenwicht.

Het is namelijk niet waar, dat verkoop beneden kostprijs den ondernemer alleen voordeel oplevert, indien zijn bedrijf niet ten volle bezet is. Ook indien alle machines in vol bedrijf zijn, zal het in vele gevallen voordeel opleveren zelfs tot uitbreiding over te gaan, indien men een duurzame afzetmogelijkheid kan vinden voor de extra productie ook al is de prijs, die men daarvoor kan bedingen lager, dan de gemiddelde kostprijs. Als men spreekt over volle bezetting van een bedrijf, dan denkt men daarbij in de eerste plaats aan de machines, maar in een bedrijfseconomische beschouwing mag men zich niet bepalen tot de technische capaciteit van de machines, men moet daarbij denken aan de bedrijfscapaciteit in al haar geledingen. Het verkoopsapparaat in een bedrijf heeft een bepaalde capaciteit, het administratieve apparaat heeft een bepaalde capaciteit, het algemeen beheersapparaat heeft een bepaalde capaciteit en zoo kan men die bedrijfscapaciteit nog in veel meer onderdeelen splitsen. Indien nu al de machines vol bezet zijn, sluit dat nog geenszins in zich, dat ook alle andere onderdeelen van de capaciteit eveneens vol bezet zijn. Het kan zijn, dat het algemeene beheersapparaat of het verkoopsapparaat ook bij een belangrijke uitbreiding van verkoop en productie nog toereikend zou zijn. In dat geval zal een extra productie dus geen evenredige verhooging van alle kostengroepen met zich brengen en dat beteekent dus dat die extra productie loonend zal zijn, ook al biedt de prijs, die daarvoor bedongen kan worden geen dekking voor de kosten van de verkoopafdeeling en de algemeene beheersafdeeling, ook al ligt dus de prijs beneden den gemiddelden kostprijs (integrale kostprijs). Die drang om nieuwe afzetmogelijkheden te zoeken, desnoods op een prijsbasis die beneden den kostprijs ligt wordt sterk gestimuleerd door enkele ontwikkelingstendenzen, die zich in het industriele bedrijfsleven afteekenen. Daar is in de eerste plaats de steeds voortschrijdende mechanisatie. In vele bedrijfstakken biedt het gebruik van volautomatische machines met zeer groote productiecapaciteit groote voordeelen. Zulke machines zijn veelal reeds loonend, ook als zij slechts gedurende een gedeelte van den dag productief gebruikt kunnen worden, omdat de kosten per producteenheid bij gebruik van de groo-

te machine lager zijn, dan die van een kleinere machine, ook al calculeert men voor de groote machine de onvermijdelijke leegloopkosten in de kosten per producteenheid. In die gevallen, waar zulk een groote machine economisch rendabel is, zelfs ook bij gedeeltelijke bezetting, zal er steeds naar gestreefd worden de resteerende capaciteit, die ongebruikt zou blijven te gebruiken voor extra productie, ook al is de prijs, die daarvoor te bedingen is van dien aard, dat daarin geen volledige dekking voor de kosten van deze machine begrepen is.

Ook de steeds voortschrijdende ontwikkeling van de wetenschappelijke organisatie oefent een aandrang in deze zelfde richting uit. Door de arbeidsvoorbereiding, de wetenschappelijke productieregeling, de bestudeering der arbeidsmethoden, gaat men steeds verder in de overheveling van verschillende functies van den uitvoerenden arbeid naar den leidendenden arbeid. In de kostenconstellatie van het bedrijf manifesteert zich dat in een overheveling van directe naar indirecte productiekosten. De indirecte productiekosten passen zich in de meeste bedrijven veel minder snel aan, aan de wisselingen in de productie. Verdubbeling van de productie brengt zeker geen verdubbeling van de kosten van de planning afdeeling, van de tarievenafdeeling en van de materiaalkeuringsafdeeling met zich mee. Ook de kosten voor reclame, die voor verschillende producten een zeer belangrijk kostprijsbestanddeel vormen, vergrooten zich niet bij uitbreiding van de productie. Zoo ziet men, dat al naar mate de techniek en de organisatie van het bedrijfsleven gecompliceerder worden, ook het begrip bedrijfscapaciteit steeds gecompliceerder en veelzijdiger wordt. Men kan niet meer zeggen, dat een bedrijf ten volle bezet is, want zelfs als alle machines op volle kracht werken, als dus de technische capaciteit van alle machines precies op elkaar aansluit, dan zullen andere onderdeelen van de capaciteit van het bedrijf, bijv. de capaciteit der verkoopafdeeling, van de organisatieafdeeling of van de reclameafdeeling nog niet ten volle in beslag genomen worden, dan zullen dus bij verdere uitbreiding van de productie, die onderdeelen van het bedrijf geen kostenvermeerdering met zich brengen en is de vergroting van de productie van dien aard, dat ook die onderdeelen ten volle bezet zijn, dan is het welhaast steeds mogelijk een verruiming van die capaciteitsonderdeelen te bereiken, zonder dat de kostenvermeerdering, die daaruit voortvloeit evenredig is aan de vergroting van de capaciteit.

Door die omstandigheden zal welhaast steeds de kostenvermeerdering, die voortvloeit uit een productieuitbreiding, niet evenredig zijn aan die uitbreiding zelf, of m.a.w. zullen de kosten per eenheid van de toegevoegde productie, indien men deze beschouwt, afgescheiden van het geheel, lager zijn, dan de gemiddelde kostprijs van de normale productie. Daardoor wordt een onbeheerschte drang naar productieuitbreiding uitgeoefend. Als de fabrieken A en B beide gelijke productie hebben, dan zal A met voordeel 10 % van de productie van B aan zich kunnen trekken, al is de prijs, die hij voor die extra productie kan bedingen lager dan de normale prijs, maar omgekeerd zal ook B voordeel hebben, als hij 10 % van de productie van A aan zich kan trekken. Beide fabrieken zullen daartoe pogingen aanwenden en als zij daarin beide slagen, dan zullen zij beide in een slechtere positie zijn gekomen, maar onverminderd zal hun streven voortgaan, om nog 10 % van de productie van den concurrent aan zich te trekken, want de fabriek, die daarin slaagt heeft daarvan voordeel. Men ziet dus, dat elk bedrijf steeds direct voordeel bereikt, indien het een deel van de productie van een ander bedrijf aan zich kan trekken, ook al is de prijs, die daarvoor te bedingen is, lager dan de kostprijs van de geheele productie.

Hierin ligt de verklaring van de mateloze prijsonderbieding, de vrije prijsvorming leidt tot een irrationeelen prijs, indien elke ondernemer alleen zijn direct belang als richtsnoer neemt voor de prijspolitiek. Alleen, indien de ondernemer afziet van het strijdmiddel van de prijsonderbiedingen, in de overtuiging dat dit strijdmiddel zich na korten of langeren tijd tegen hemzelf zal keeren, omdat door het wegzuigen van de productie van anderen bij die anderen de aandrang vergroot zal worden om door onderbieding der prijzen de verloren afzetgelegenheid weer terug te winnen, zal de prijs zich op een rationeel niveau kunnen handhaven. Dat wil zeggen, dat de evenwichtstoestand, waartoe de vrije prijsvorming ons zou moeten leiden, alleen bereikt wordt, indien de ondernemer het oog niet alleen richt op het direct belang van zijn bedrijf, maar ook op de duurzame belangen van den geheelen bedrijfstak. Dat is van hem alleen te verwachten, indien ook de andere ondernemers in den bedrijfstak dezelfde zorgvuldigheid in acht nemen. Tot nog toe is die toestand nog slechts in weinig bedrijfstakken bereikt en alleen door wederkerige samenwerking van alle betrokken ondernemers kan dit worden bereikt. Zoolang de drang naar prijsonderbieding op basis van differentieele kosten niet beteugeld is, heeft het geen zin te wachten op den terugkeer van het economisch evenwicht, want de vrije prijsvorming zal ons dan niet slechts tijdelijk, maar duurzaam misleiden. Het sprookje van de economische harmonie als uitvloeisel van de vrije prijsvorming dient terzijde gesteld te worden, men dient zich algemeen te realiseeren, dat economische vrede in onze maatschappij alleen bereikt kan worden, indien de ondernemers besluiten geen direct en tijdelijk voordeel voor het eigen bedrijf na te streven, indien daarmee het duurzaam collectief belang van de bedrijfstak in gevaar gebracht wordt. Deze doelbewuste beteugeling van de vrije prijsvorming is de belangrijkste doelstelling van de ordening, die in onze maatschappelijke organisatie in vele bedrijfstakken onmisbaar is, als correctief op de mateloze prijsonderbieding.

A. M. GROOT

DE OVEREENKOMST MET TERUGWERKENDE KRACHT EN DE INKOMSTEN-BELASTING

In de verschillende beslissingen welke zijn genomen naar aanleiding van gevallen, waarin een uitspraak moest worden gegeven over de toepassing van de wet op de inkomstenbelasting t.a.v. een overeenkomst met terugwerkende kracht is in het algemeen dit standpunt ingenomen: de terugwerkende kracht bepaalt niet de datum waarop een bron van inkomen is ontstaan of gestaakt doch deze terugwerkende kracht kan wel van belang zijn voor het bepalen van de opbrengst van een bron van inkomen. Dit standpunt blijkt o.a. uit de volgende beslissingen.

In B 3976 is uitgemaakt dat met een na 1 Mei ontstane vordering in rekening-courant met rentevergoeding vanaf een datum gelegen vóór 1 Mei, op 1 Mei geen rekening mag worden gehouden. Het betrof hier een commanditair vennoot, wiens winstaandeel over het afgelopen kalenderjaar in Juni werd vastgesteld en hem dan in rekeningcourant werd gecrediteerd valuta de voorafgaande 1 Januari. De Hooge Raad overwoog dat vóór Juni nog slechts een voorwaardelijk recht voor den commanditairen vennoot bestond maar nog geen rentegevende vordering en dus ook geen bron van inkomen. In B 5471 is beslist dat de bron van inkomen, die voor een z.g. mobilisatieslachtoffer wordt gevormd door het

recht op uitkeering krachtens de wet van 3 December 1931 (S. no. 489), eerst ontstaat op den dag waarop de uitkeering hem door den Minister van Defensie is toegekend, ook al heeft die toekenning plaats met terugwerkende kracht. Dit standpunt werd ingenomen omdat de in de genoemde wet bedoelde personen noch aan deze wet noch aan de bijbehorende uitvoeringsvoorschriften niet zonder meer een aanspraak op uitkeering kunnen ontleenen, aanvangende op een bepaald tijdstip, daar de bepaling van dit tijdstip aan den Minister is overgelaten. De genietter kon dus op 1 Mei, voorafgaande aan de beslissing van den Minister niet weten of hij iets zou genieten. Wanneer het dus een ambtelijk pensioen betreft, waarvan het tijdstip van aanvang bij de wet is geregeld, dan bestaat op 1 Mei wel de bron van inkomen al wordt het pensioen na 1 Mei vastgesteld, omdat de genietter op 1 Mei wist dat hij deze bron had. (Zie hiervoor ook B 6503, hieronder behandeld).

Uit het bovenstaande volgt dat in het algemeen de overeenkomst vóór 1 Mei moet zijn gesloten, om bij het bepalen van het aantal bronnen per 1 Mei van invloed te kunnen zijn. Dat zelfde standpunt geldt bij de beantwoording van de vraag of op 1 Mei een bron van inkomen voorgoed is gestaakt. Volgens B 1735 heeft de ontbinding van een vennootschap onder firma in Juli met terugwerkende kracht tot 1 Januari niet tot gevolg dat deze vennootschap op 1 Mei niet meer bestaat. En volgens B 2033 bestaat voor de voor het geheel aansprakelijke vennoot eener commanditaire vennootschap op 1 Mei de bron, het bedrijf van de commanditaire vennootschap nog, al is dit bedrijf na 1 Mei overgenomen door een nieuw opgerichte N.V. met terugwerkende kracht tot 1 Mei. Ook hier geldt dus weer dat voor het bepalen of een bron van inkomen voorgoed is gestaakt de datum, waarop de overeenkomst is gesloten beslissend is en niet de datum tot waartoe de terugwerkende kracht zich uitstrekt. Ook bij staking van de bron gedurende de loop van het belastingjaar, waarna volgens artikel 95 ontheffing kan worden verleend, wordt eenzelfde gedragslijn gevolgd. In B 3465 is beslist dat wanneer iemand op 18 Februari met anderen een overeenkomst heeft aangegaan krachtens welke zijn bedrijf met ingang van de voorafgaande 1 Januari zal worden gevoerd voor rekening van een nieuw op te richten N.V., op 18 Februari voor hem de toestand is ingetreden, dat het bedrijf niet meer voor zijn rekening wordt gevoerd en op dat moment voor hem de bron is gestaakt.

Na deze bespreking over de invloed van een overeenkomst met terugwerkende kracht op het ontstaan of tenietgaan van bronnen, zal aandacht worden gewijd aan de vraag welke invloed de overeenkomst met terugwerkende kracht heeft op de bepaling van de opbrengst van een bron van inkomen. Daarbij moet onderscheid worden gemaakt tusschen een oude en een nieuwe bron. Bij een oude bron wordt belast het inkomen *over* het laatst verlopen kalender- of boekjaar tenzij het betreft een aandeel in de opbrengst van een bedrijf of beroep dat niet door den belastingplichtige zelf wordt uitgeoefend. Dit aandeel wordt beschouwd als bate van het kalenderjaar waarin het bedrag wordt vastgesteld. Bij een nieuwe bron moet het inkomen dat in het komende belastingjaar zal worden genoten, worden begroot waarbij uitsluitend mag worden gelet op bij den aanvang van het belastingjaar bestaande feiten.

In B 6496 is uitgemaakt dat wanneer iemand tegen het einde van het laatstverloopen kalenderjaar toetreedt tot een vennootschap onder firma met terugwerkende kracht tot 1 Januari van dat jaar, hij geacht wordt reeds over een vol kalenderjaar zijn aandeel in de opbrengst van het voor gezamenlijke rekening uitgeoefende bedrijf te hebben genoten. Hieruit