

MOEILIKHEDEN MET DE VERVANGINGSWAARDETHEORIE

door Prof. Dr. J. L. Mey

Het zij mij vergund enkele beschouwingen te wijden aan het in het najaar van 1958 verschenen artikel: „Schoonheidsgebreken in de vervangingswaardeleer”, van de hand van mijn collega F. L. van Muiswinkel.

Zoals uit haar mededeling elders in dit nummer blijkt was de redactie niet eerder in de gelegenheid mij de mogelijkheid van het geven van commentaar te bieden. Ware het anders geweest, ik zou gaarne eerder ingegaan zijn op de waardevolle en stimulerende gedachten door mijn collega in zijn opstel ontwikkeld. Dit zou op zichzelf ook meer in de lijn van zijn verlangen hebben gelegen om door onderlinge gedachtenwisseling tot klaarheid te komen ten aanzien van de door hem aangeduide onduidelijkheden. Niettemin lijkt ook thans de tijd voor de door van Muiswinkel zowel als mij wenselijk geachte uitwisseling van meningen nog niet voorbij. De door van Muiswinkel aangesneden problemen zijn niet van zodanige aard, dat ze door het verloop van de tijd vanzelf wel worden opgelost. Evenmin hebben ze thans hun actualiteit verloren. Ik hoop dan ook, dat zowel Limperg zelf als één of meer van zijn directe leerlingen binnen niet al te lange tijd aanleiding zullen vinden op het artikel van van Muiswinkel in te gaan. Persoonlijk ben ik niet als de meest gerede partij te beschouwen. Het feit dat de schrijver uitvoerig aandacht aan de door mij voorgestane opvattingen, die in verschillende opzichten niet met de door Limperg voorgedragen leer, noch met de door zijn leerlingen daaraan gegeven uitwerkingen en interpretaties overeenstemmen, heeft willen schenken noopt mij wel tot commentaar, een commentaar, dat ik gezien de te waardenen stijl van het artikel en de daarin vervatte critiek gaarne geef.

Dit commentaar zal echter geen confrontatie van de door van Muiswinkel gemaakte opmerkingen met de door Limperg voorgedragen vervangingswaardeleer bevatten. Hiertoe zijn anderen meer bevoegd. Slechts een confrontatie met de door mijzelf, weliswaar uitgaande van de grondgedachten der vervangingswaardeleer, ontwikkelde opvattingen, voorzover die door de schrijver in het geding zijn gebracht, wordt beoogd.

1. Het verdient aanbeveling, zowel omdat van Muiswinkel's opstel reeds geruime tijd geleden verscheen, alsook omdat mijn beschouwingen over het onderhavige onderwerp in dit blad alweer reeds van ongeveer vijf jaren terug dateren, eerst vast te stellen in hoeverre de opvattingen van van Muiswinkel met de mijne overeenstemmen. Deze constatering betekent dan, zoals gezegd, nog niet dat er ook overeenstemming bestaat tussen schrijver's gedachtengang en wat hij zelf heeft genoemd de „klassieke vervangingswaardeleer” ¹⁾).

In de eerste plaats dan wil ik gaarne verklaren, dat ik van Muiswinkel's mening deel, dat verschillende aanhangers van de vervangingswaardeleer zich onvoldoende rekenschap hebben gegeven van het onderscheid, dat in de economische wetenschap gemaakt pleegt te worden tussen waarde en prijs. Als hij dan ook zegt, dat de leer van de vervangingswaarde „zonder enig bezwaar als de leer van de vervangingsprijs kan worden getypeerd” ²⁾ kan ik daarmee in beginsel geheel instemmen. Het is echter de vraag of hiermee niet tevens een nieuw schoonheids-

¹⁾ M.A.B. Jaargang 32 no 11 blz. 479.

²⁾ M.A.B. 1959, blz. 471.

gebrek van de vervangingswaardetheorie wordt ontdekt. Immers ook in de bedrijfseconomie is er aanleiding te onderscheiden tussen waarde en prijs.

Om dit in te zien is het nodig om zich er rekenschap van te geven, dat de bedrijfshuishouding eveneens een economisch subject is, dat bepaalde doeleinden heeft en nastreeft en dat zijn goederen waardeert in verband met die doeleinden. Weliswaar rekent de bedrijfshuishouding in geld en kiest zij voor haar waardering ook geldprijzen als uitgangspunt, dit betekent nog niet, dat zij geen waarde-oordelen zou vellen. Naar mijn mening is er dus zeker aanleiding voor een bedrijfseconomische waardeleer. De aanhangers van de vervangingswaardeleer zien dit gewoonlijk niet, maar spreken inderdaad ook van waarde als zij slechts prijzen bedoelen. Men denke aan de discussies over continue waarde-registratie, wat niets anders betekenen kan dan registratie van prijsveranderingen.³⁾

Inderdaad is er als men de vervangingswaardetheorie opvat op de wijze, waarop zij naar onze mening zou moeten worden geïnterpreteerd, wel sprake van verschil tussen waarde en prijs. De waarde is dan inderdaad de betekenis, die de bedrijfshuishouding toekent aan haar activa in verband met de doeleinden, die zij nastreeft. De waardering is wel gebaseerd op prijzen, maar behoeft niet identiek te zijn aan enige genoteerde prijs. Zelfs als zij voor de bepaling van die waarde een genoteerde prijs overneemt kan men nog zeggen, dat de bedrijfshuishouding waardeert. Zij zal dit overigens ook wel moeten doen aangezien we aannemen dat zij economisch handelt, immers anders was het geen huishouding. Economisch handelen zonder waarderen nu is onmogelijk.

Ik ben het eveneens met van Muiswinkel eens, dat de wijze, waarop het „Niederstwertprinzip” veelal in de vervangingswaardetheorie wordt geïntroduceerd niet bevredigend is. Men zal niet waarderen tegen de vervangingswaarde of de opbrengstwaarde, maar steeds tegen de laagste van de twee. Hier doet men een vrij ingewikkelde materie met een eenvoudige slagzin af. Wanneer het gaat om grondstoffen of andere produktiemiddelen kan men stellen, dat zij op basis van vervangingsprijzen worden gewaardeerd, indien zij inderdaad vervangbaar zijn en vervangen moeten worden. Dat wil dus zeggen in het geval dat men het produktieproces voortzet. Wordt het produktieproces niet voortgezet dan zal men voor die grondstoffen een andere aanwendingsmogelijkheid zoeken. De opbrengst in die nieuwe aanwendingsmogelijkheid is dan de basis voor de waardering.

In hoeverre is hier nu sprake van een „waardering op basis van opbrengst of vervangingsprijs maar altijd tegen de laagste van de twee”? Veelal zal in de gevallen, dat we staking van de produktie moeten overwegen omdat de vervangingswaarde der produktiemiddelen hoger ligt dan de opbrengst van het produkt de vervangingswaarde van de grondstoffen hoger liggen dan hun onmiddellijke opbrengstwaarde. Noodzakelijk is dit echter niet. De opbrengst bij onmiddellijke verkoop van de grondstoffen kan wel hoger liggen.

Het is van de andere kant ook zeer goed mogelijk, dat als we de produktie normaal kunnen voortzetten, de opbrengst bij onmiddellijke verkoop lager zal liggen dan de vervangingswaarde.

In het eerste geval is er geen reden de grondstoffen lager te waarderen dan door hun onmiddellijke opbrengstwaarde wordt aangegeven. Immers in dat geval zou-

³⁾ M.A.B. 1952 en 1953.

den we de produktie niet moeten voortzetten en zouden dus de grondstoffen naar hun opbrengst bij directe verkoop moeten waarderen. Daarentegen is er in het tweede geval geen aanleiding om de grondstoffen anders te waarderen dan tegen hun vervangingsprijzen.

Een getallenvoorbeeld moge het opgemerkte verduidelijken. Stel de vervangingswaarde van de grondstoffen op 40, de bewerkingskosten op 100 geldeenheden. De vervangingswaarde van het produkt zou dan 140 geldeenheden zijn. Het brengt echter maar 120 eenheden op. De grondstoffen zijn echter onmiddellijk verkoopbaar tegen 50 geldeenheden. In dit geval waarderen we die grondstoffen inderdaad op 50 eenheden.

Indien de opbrengst van de grondstoffen bij onmiddellijke verkoop 30 eenheden bedraagt en het produkt levert 140 of meer eenheden op, dan zullen we die grondstoffen niet op 30 doch op 40 eenheden waarderen. Van een steeds waarderen tegen de laagste van de twee is dus geen sprake. In onze voorbeelden waardeerden we juist tegen de hoogste van de twee.

De hier geschetste situaties zijn zeer goed mogelijk. De verschillende markten, waarop onze produktiemiddelen plegen te worden verhandeld, hebben gewoonlijk niet, of althans niet volledig het karakter van communicerende vaten. Bovendien valt te bedenken, dat vele grondstoffen voor verschillende doeleinden worden gebezigd, zodat de prijsdaling op de markt voor enig produkt nog niet hoeft te betekenen dat de prijs van de grondstoffen eveneens daalt.

Gaan we thans over tot de waardering van gerede produkten.

We kunnen hier weer twee gevallen stellen. Ten eerste: de opbrengst van het produkt is hoger dan de som van de waarden van de in het produktieproces aangewende produktiemiddelen. Het produkt is dan vervangbaar en kan geen hogere waarde hebben dan de bovengenoemde som. Vervolgens het geval dat de opbrengst van het produkt lager is dan de som van de vervangingswaarden der produktiemiddelen. Het produkt is dan niet vervangbaar. We moeten ons echter wel afvragen of we het desondanks zullen maken of niet. Als we het maken offeren we de opbrengst der produktiemiddelen in alternatieve aanwending op. Het produkt kan dus voor de betrokken bedrijfshuishouding geen hogere waarde hebben dan de bovengenoemde opbrengst der voor de vervaardiging van het produkt noodzakelijke produktiemiddelen. Het is deze waarde, die men bij vervaardiging, resp. bij de ruil, opoffert.

Was in ons getallenvoorbeeld de vervangingswaarde van het produkt 140 geldeenheden, terwijl bij gelijkgebleven bewerkingskosten de opbrengst van de grondstoffen op 25 eenheden zou kunnen worden gesteld, dan zou indien de opbrengst van het produkt lager zou zijn dan 140 eenheden produktie toch nog rationeel kunnen zijn, mits de opbrengst niet daalt beneden 125 eenheden. De kostprijs van het produkt, of anders uitgedrukt het offer bij de ruil, daalt in dat geval, omdat de grondstoffen onvervangbaar zijn geworden tot 125. Ruil tegen een prijs die deze 125 eenheden te boven gaat moet in dat geval als winstgevend worden aangemerkt, zij het ook dat op de grondstoffenvoorraad verlies geleden kan worden. Dit verlies bestaat in het verschil tussen aanschaffingsprijs en huidige opbrengstwaarde der grondstoffen. Zoals men ziet is ook hier de keuze niet zonder meer: vervangingswaarde of opbrengstwaarde doch steeds de laagste van de twee. De vergelijking van opbrengstwaarde en vervangingswaarde, welke leidt tot de uitspraak: we kiezen de laagste van de twee, zal in de praktijk van het bedrijfs-

leven naar onze mening dus veelal niet kunnen worden toegepast. Het „Niederstwertprinzip” zoals dat uit de duitse balansleer bekend is past dan ook in het algemeen, althans naar onze opvatting, niet in de vervangingswaardetheorie. Zij het ook op andere gronden ben ik het dan ook met van Muiswinkel's conclusie eens.

Van Muiswinkel's argument, dat de vervangingsprijzen en de opbrengstprijzen niet op economisch identieke goederen betrekking hebben gaat overigens niet op. Afgezien van de vraag, of de economische identiteit wordt bepaald door de geleding van de bedrijfskolom waarin het goed zich bevindt, moeten we vaststellen, dat de te waarden goederen zich nimmer op verschillende geledingen in de bedrijfskolom kunnen bevinden. Men waardeert steeds goederen, die zich in een bepaalde geleding bevinden. Waar het hier om gaat is slechts dat de bedrijfshuishouding haar waardering ontleen kan aan de prijzen op verschillende markten. Hiertegen valt naar onze mening niets in te brengen. Het is volledig in overeenstemming met het economisch handelen als het doen van keuze-handelingen.

Ten opzichte van van Muiswinkel's uiteenzetting valt voorts nog op te merken, dat de vorming van waarde-oordelen in de bedrijfshuishouding in het algemeen zal geschieden met het oog op de ruil en ter bepaling van het offer bij de ruil. De waardering bij de winstbepaling kan men zien als een sommering en een correctie op de winsten bij de ruil. De ruil is de normale winstbron van de bedrijfshuishouding.

De brutowinst is dan in mijn opvatting de sommering van alle transactiewinsten. Indien van Muiswinkel deze som ruilwinst wil noemen heb ik daartegen geen enkel bezwaar. Ik heb begrip voor het feit, dat brutowinst veelal in andere betekenis wordt gebezigd, zodat wellicht ruilwinst meer aanvaardbaar is. Ruilwinst moet dan echter wel worden onderscheiden van transactiewinst, waaronder in mijn terminologie het verschil tussen kosten en opbrengst per individuele transactie valt te verstaan.

Of men van brutowinst in de door ons gebezigde betekenis of van ruilwinst wil spreken, duidelijk is dat eerst na in beginsel twee fasen gekomen kan worden tot het bedrag, dat aan de bedrijfshuishouding kan worden onttrokken en wel door periodiek die brutowinst of ruilwinst te verminderen met de in de betrokken periode opgetreden niet-voorzienbare offers en vervolgens door voorzieningen te treffen voor aan het eind van de betrokken periode nog niet bekende offers. Ik aarzel intussen deze laatste voorzieningen als reserves aan te duiden en zou hier de terminologie van het bekende rapport Het Jaarverslag, uitgebracht door een commissie ingesteld door de werkgeversorganisaties hier te lande, willen volgen. Hetgeen aan de bedrijfshuishouding ook na deze voorzieningen kan worden onttrokken wordt door mij uitkeerbare winst genoemd. De uitdrukking verteerbaar inkomen acht ik niet gelukkig, ook het loon van de arbeiders is verteerbaar inkomen.

2. Wanneer van Muiswinkel stelt, dat in de vervangingswaardetheorie de ruil reeds rationeel is als de opbrengst gelijk is aan de som van alle kosten, dan moet ik hiertegenover stellen, dat in het kader van het door mij ontwikkelde kostenbegrip deze uitspraak niet past. Zelfs als men het begrip kosten ruimer opvat is van Muiswinkel's uitspraak moeilijk te volgen. Immers elke prikkel tot ruil zou

ontbreken. In mijn opvatting van kosten en offers, die trouwens in overeenstemming is met de door Limperg en zijn leerlingen ontwikkelde leer, is vanzelfsprekend een ruil waarbij kosten en opbrengsten aan elkaar gelijk zijn per definitie reeds irrationeel. Een dergelijke opbrengst dekt gewoonlijk niet alle offers, hetgeen betekent dat een bedrijfshuishouding, die alleen maar haar kosten gedekt krijgt, op de duur zich toch niet zou kunnen handhaven.

De volledige mededinging in zoverre deze marktfiguur niet alleen in het brein van de economen, maar ook in de realiteit aanwezig is, zal in onze gedachten-gang nimmer tot een duurzaam evenwicht van kosten en opbrengsten kunnen leiden. Onder die verhoudingen zal wel een evenwicht van vraag en aanbod kunnen ontstaan bij een surplus van opbrengst boven kosten juist groot genoeg om de niet-calculerbare offers van de produktie te kunnen dekken. Onder deze verhoudingen zullen wel voorzieningen mogelijk zijn voor niet-calculerbare offers, er zullen geen uitkeerbare winsten ontstaan.

Hierbij moet worden bedacht, dat men de normale interest over het geïnvesteerde vermogen, evenals een normale beloning van de bedrijfsleider - in de zgn. persoonlijke onderneming - als kosten heeft te beschouwen. Deze offers zijn in het algemeen voorzienbaar, hun samenhang met het produktieproces is kwantitatief te bepalen. Deze grootheden, die veelal tot de winst gerekend worden, behoren zelfs niet tot de brutowinst of de ruilwinst. Houden we dit in het oog, dan is uitkeerbare winst geen noodzakelijkheid. Een bedrijfshuishouding kan worden gecontinueerd zonder deze winsten af te werpen. Niettemin zal toch periodiek moeten worden nagegaan of voor uitkering vatbare winsten aanwezig zijn. Ze zullen een gevolg zijn van monopolistische of monopolioïde machtsposities. Hierin ligt de door van Muiswinkel in zijn artikel verlangde verklaring van winsten, die boven de „noodzakelijke reserveringen uitgaan”.

Voorts moge worden opgemerkt, dat er een niet onbelangrijk verschil is en ook moet worden gemaakt, tussen intuïtieve bepaling en calculatie. Ware dit niet het geval, dat zou het practisch onnodig zijn calculaties te maken. De praktijk van de ambachtsman, die schattenderwijs bepaalt wat een bepaald karwei moet kosten, zou dan de meest efficiënte zijn. Het is wel zonder meer duidelijk dat dit niet het geval is en ik kan mij moeilijk voorstellen, dat van Muiswinkel zelf deze consequentie van zijn gedachten-gang zou willen aanvaarden. Er is een economisch handelen dat gebaseerd is op intuïtie en er is een economisch handelen gebaseerd op calculatie, beiden zijn niet te identificeren ook al zijn er vraagstukken, zoals dat der bepaling van de levensduur der duurzame produktiemiddelen en de daarop te baseren regeling der afschrijvingen, waarbij de grenzen moeilijk zijn aan te geven. Het ontbreken van duidelijke grenzen mag ons echter nimmer verleiden tot het verdoezelen der problematiek. Het is juist de taak van de bedrijfshuishoudkunde het terrein der intuïtieve bepaling hoe langer hoe meer in te perken en dat waarop berekening mogelijk is te vergroten. De steeds groter wordende belangen, die met ondernemingsbeslissingen zijn verbonden maken dit tevens practisch noodzakelijk. Gelukkig is het te achten dat de ontwikkeling der wiskunde enerzijds en der electronica anderzijds de bedrijfshuishoudkunde hier nieuwe instrumenten verschaft.

Om op het voorbeeld van het schatten der levensduur van duurzame produktiemiddelen terug te komen, voorzover deze van endogene factoren afhankelijk is, lijkt zij mij zeer wel te bepalen. Exogene factoren zijn moeilijk te voorzien, doen zij zich voor dan kan echter weer wel worden bepaald wat hun invloed is en welke

correcties dientengevolge zullen moeten worden aangebracht. Niemand zal echter willen ontkennen dat calculatie, waar mogelijk, hier de voorkeur verdient boven een volledig intuïtieve bepaling, evenals men aan een calculatie van de kostprijs ter verkrijging van een basis voor de aanbiedingsprijs eveneens de voorkeur zal geven boven het vaststellen van de verkoopprijs op basis van een intuïtieve raming der kosten. Er is dus wel degelijk naar mijn mening aanleiding onderscheid te maken tussen economisch handelen gebaseerd op intuïtie en economisch handelen gebaseerd op calculatie. Het is niet alleen wenselijk in de bedrijfseconomische theorie, maar ook in de praktijk van het bedrijfsleven zelf.

Wat het andere voorbeeld van van Muiswinkel betreft, de normale bedrijfsdrukke is ook in de klassieke versie van de vervangingswaardetheorie geen resultaat van schatting, maar van redenering. De bepaling van de normale bedrijfsdrukke houdt slechts rekening met voorzienbare perioden van stilstand of onderbezetting en met de voorzienbare fluctuaties in de bedrijfsdrukke. Hier is dus in beginsel geen sprake van schattingen door de ondernemer. Ontkend kan intussen niet worden, dat in het bijzonder in de commerciële sector van het bedrijfsleven deze voorzienbaarheid vaak betrekkelijk is, met name tengevolge van onvoorzienbare veranderingen in de omzetsnelheid der goederen.

3. Van Muiswinkel oefent naar mijn mening terecht critiek op de zgn. vruchtboom-analogie, die in Limperg's leer een zekere vermaardheid heeft verkregen. Het wil mij, evenals van Muiswinkel voorkomen, dat de vervangingswaardetheorie deze analogie niet bezigen kan als bewijs voor haar juistheid. Dat zou zij nimmer kunnen, een biologisch verschijnsel bewijst uiteraard nimmer iets voor de juistheid van een economische theorie. Hoogstens, en zo zal het wel door Limperg zijn bedoeld, kan men met een biologisch verschijnsel de theorie illustreren. Ik geloof dan ook niet, dat de aandacht die van Muiswinkel aan die vruchtboom-beschouwingen wijdt, gemotiveerd is.

Waarop het aankomt is, dat volgens de vervangingswaardetheorie winst niet in de wiskundige zin van het woord het tegengestelde is van verlies. Op zichzelf lijkt mij dit volkomen juist. In de klassieke versie van de vervangingswaardetheorie komt dit feit echter misschien niet steeds voldoende uit de verf. Naar onze mening is het verschil tussen winst en verlies hierin gelegen, dat op transactie's alleen winst kan worden gemaakt, op voorraden zowel winst kan worden verkregen als verlies geleden. Zolang echter de voorraden economisch hun functie in het productieproces vervullen kunnen zij echter geen winst of verlies opleveren. Indien een transactie geen positief verschil tussen opbrengst en offers oplevert kan men haar beter achterwege laten. Verliezen zijn dus altijd voorraadverliezen, zij het ook dat het bij bepaalde transacties te nemen verlies op de voorraad niet onmiddellijk tot herwaardering van de voorraad zal behoeven te leiden. Men zal echter bij elke transactie moeten nagaan, of de offers de opbrengst overtreffen en eerst dan tot het sluiten ervan kunnen besluiten.

Men kan de vraag stellen, of, indien de vervangingswaarde van het produkt hoger is dan de opbrengst of de te verwachten opbrengst, er geen sprake is van verliesgevende transacties. Het wil mij voorkomen, dat daarvan ook in dat geval niet kan worden gesproken. Immers nu gaat het erom of men het produkt nog zal vervaardigen dan wel de noodzakelijke produktiemiddelen alternatief aanwenden. Hun opbrengst in die alternatieve aanwending is het offer, dat wij brengen als we

toch tot produktie besluiten. Het verschil tussen de aanschaffingsprijs en de opbrengst in die alternatieve aanwending is een voorraadresultaat. Het verschil tussen de opbrengst in alternatieve richting en de opbrengst in de gekozen aanwending, dus bij vervaardiging en ruil van het produkt, is een transactie-resultaat. Ook in de situatie, dat de opbrengst de vervangingswaarde niet dekt behoeft er dus geen transactieverlies te zijn. Men vergelijk hiervoor ook het op blz. 4 vermelde getallenvoorbeeld.

De voorraadverliezen moeten inderdaad uit ruilwinsten of transactiewinsten worden gedekt. De ruilwinsten vormen daarvoor de voornaamste, ofschoon niet de enige, bron. Daarnaast kunnen de voorraadwinsten voorraadverliezen opvangen.

Zoals we zoeven hebben gezien kunnen op normale voorraden in principe geen winsten worden gemaakt of verliezen worden geleden. In het geval dat de vervangingswaarde van de produkten hoger ligt dan de opbrengstwaarde is echter van geen normale voorraad sprake, een normale voorraad moet intact gehouden worden door regelmatige vervanging. Dit is met de bovenbedoelde voorraad produktiemiddelen niet het geval. Zij zal integendeel moeten worden geliquideerd, hetzij onmiddellijk, hetzij door haar geleidelijk aan te verbruiken in het produktieproces. De verliezen waarvan hier sprake is zijn dus geen verliezen op normale voorraden, maar zijn ontstaan tengevolge van het feit, dat de aanwezige goederen niet meer als normale voorraad kunnen worden beschouwd.

Het wil mij voorkomen, dat de vervangingswaardetheorie niet de ogen heeft gesloten voor het reële feit, dat ruil en vervanging niet op hetzelfde moment plegen op te treden. Dit is niet alleen bij duurzame produktiemiddelen het geval, waar er verscheidene jaren kunnen verlopen tussen de ruil van een werkeenheid en haar vervanging, ook bij voorraden van meer deelbare goederen doet zich hetzelfde verschijnsel, zij het over kortere perioden, voor. Op het moment van de ruil is echter de vervangingswaarde het meest betrouwbare, of wil men minst onbetrouwbare, uitgangspunt voor de veronderstelling, dat de ruil rationeel zal zijn, mits, zoals gezegd, bij die ruil een aanvaardbare marge tussen opbrengst en vervangingswaarde aanwezig is.

Inderdaad zal, zoals gezegd bij de periodieke winstbepaling moeten worden nagegaan in hoeverre de brutowinst of ruilwinst zal moeten worden verminderd met bij de ruil niet-gecalculeerde offers. Die niet-gecalculeerde offers kunnen van tweeërlei aard zijn. In de eerste plaats kunnen het hoeveelheden produktiemiddelen betreffen, die we bij de ruil nog niet konden bepalen, zijnde zowel verspillingen als niet tot verspillingen te rekenen onvoorzienbare offers van de produktie. Vervolgens echter ook correcties op de waarde der reeds ingecalculeerde produktiemiddelen. Het is dit laatste, dat van Muiswinkel hier kennelijk op het oog heeft. Door de waarde van de noodzakelijke voorraad aan het eind van de periode, waarover de winst bepaald wordt, tegen vervangingsprijs op te nemen en de waardestijging ervan niet tot de winst te rekenen, maar op een afzonderlijke rekening te crediteren en eventuele manco's of surplussen eveneens tegen de vervangingsprijs op te nemen pleegt men deze correcties aan te brengen. Wanneer de voorraad niet beneden zijn normale minimum, zijnde de veiligheidsvoorraad, is gedaald, noch boven zijn normale maximum, dat gegeven kan worden geacht door de optimale bestelserie, stijgt, kan men niet zeggen dat er sprake is van speculatie en dus ook

niet van speculatiewinst of -verlies ⁴⁾). Persoonlijk acht ik het van weinig belang of men deze uitwerking van de vervangingswaardetheorie als vervangingskoopstelsel wil aanmerken. Gewoonlijk bedoelt men echter met vervangingskoopstelsel uitsluitend een stelsel van winstbepaling, de vervangingswaardetheorie is echter ook een wijze van kostprijsberekening, in het algemeen gesteld een wijze van waardering ter ondersteuning van de beslissingen der bedrijfshuishouding, waardering ter bepaling van het offer bij de ruil en waardering ter bepaling van het bedrag dat periodiek aan de bedrijfshuishouding kan worden onttrokken. De beslissingsvoorbereiding is niet alleen een kwestie van rekenen, zoals men tegenwoordig onder invloed van de betere technieken en hulpmiddelen voor het rekenen wel eens geneigd is aan te nemen, het blijft een probleem van waarden, d.i. het bepalen van de grootheden, die men in zijn beslissing moet betrekken, tevens.

Het wil mij dan ook voorkomen, dat de vervangingswaardeleer bij de waardering van deelbare voorraden niet de ogen gesloten heeft voor het gevaar van het interen van het reële vermogen. Daarom zie ik dan ook geen principieel verschil met de gedachtengang met betrekking tot de invloed van prijsveranderingen bij ondeelbare voorraden. In beide gevallen dient men in het oog te houden, dat op het moment van de ruil het bepalen van de offers om twee redenen onvolledig is en daarom later zal kunnen blijken onjuist te zijn. In de eerste plaats kent men veelal niet alle offers en in de tweede plaats kan men de offers niet waarden op de grootte, die zij straks zullen blijken te hebben gehad.

4. We hebben zoeven gezien, dat er van een aanvullingsplicht van voorraden eigenlijk niet gesproken kan worden, indien deze niet beneden het toelaatbare minimum zijn gedaald. Deze opmerking eist een nadere aanvulling. We kunnen aannemen, dat alle voorraden in de bedrijfshuishouding een normale voorraadzone hebben, waarbinnen ze fluctueren. Het zou onjuist zijn te menen dat eerst van winst zou kunnen worden gesproken, nadat alle voorraden tot het maximum zouden zijn aangevuld, m.a.w. dat eerst van manco's kan worden gesproken indien zij dit maximum niet zouden hebben bereikt. Strikt genomen zou men moeten vaststellen welke hoogte elk dezer voorraden op het moment der winstbepaling zou moeten hebben om het bedrijf in zijn normale omvang te kunnen voortzetten. Het zal zowel van de inkoop- als de verkoopwijze, alsmede van de daarin zich openbarende seizoeninvloeden afhangen, hoe het antwoord op deze vraag zal uitvallen. We kunnen in ieder geval wel dit zeggen, de voorraadhoogte zal niet op elk moment voor elke voorraad op het maximum behoeven te liggen. Daarom zal er dan ook nog niet van manco's sprake behoeven te zijn als dit niet het geval is. Omdat de voorraadposities van het gezichtspunt der normale bedrijfsvoortzetting uit moeilijk te beoordelen zijn, zal strikt genomen de bedrijfsleiding en slechts zij uit kunnen maken of manco's aanwezig zijn. Ook voor de externe beoordelaar bestaat daaromtrent zekerheid, indien de voorraden beneden het minimum zijn gedaald of boven het maximum zijn gestegen. Ook hieruit blijkt nog weer eens welk een subjectieve aangelegenheid winstbepaling en niet alleen winstbestemming is. Overigens maakt een terugkeer tot een zgn. historische beschouwingswijze haar niet veel objectiever, wel onjuister.

⁴⁾ De lezer worde hier verder verwezen naar ons artikel: Transactiewinsten en Voorraadresultaten in M.A.B. 1953, en naar J. L. Meij en H. Willems: Het begrip normale voorraad en de winstbepaling in M.A.B. 1960, nr. 3.

De gedachte van de voorraadzone laat zich ook op de werkeenheden der duurzame produktiemiddelen toepassen. Ook hier zal steeds, en zeker als we van het begrip economische voorraad uitgaan, een minimum voorraad aanwezig zijn, terwijl het maximum bereikt wordt op het moment dat het nieuwe werktuig juist in gebruik is genomen. Het zou ook bij deze duurzame produktiemiddelen onjuist zijn om te stellen, dat een manco bestaat, zodra het maximum niet meer aanwezig is. Immers de duurzame produktiemiddelen behoeven niet alle op hetzelfde moment hun maximum te bereiken. Het diversiteitsverschijnsel, dat we reeds bij voorraden in het algemeen constateerden zal ook bij werkeenheden zijn invloed doen gelden.

Prijsstijging leidt dus alleen tot een vergroting van verlies, indien er inderdaad een manco aanwezig is, dat onmiddellijk aanvulling zou behoeven. Het geval ligt hier bij werkeenheden-voorraden niet anders dan bij andere voorraden. Men kan hier overigens wel de vervangingswaardetheorie het verwijt maken, dat zij de gedachte van de aanvulling tot het maximum naar voren heeft gebracht. Het wil mij voorkomen, dat zulks echter niet essentieel voor de theorie is. Er zijn trouwens ook voorstanders van de gedachte, dat het manco bij deelbare voorraden steeds uitgaande van de maximum-voorraad moet worden berekend. Alles hangt hier af van de vraag hoever de invloed van het diversiteitsverschijnsel zich uitstrekt.

Het lijkt goed deze mening nog wat nader toe te lichten. Stel we hebben op het moment van de winstbepaling een voorraad grondstoffen, die normaal een maximum van 1500 kg heeft en een minimum van 1000 kg. Wanneer we op het moment van de winstbepaling 1200 kg in voorraad hebben kunnen we niet spreken van een manco, indien bij normale gang van het produktieproces de betrokken 300 kg in het produkt zijn verwerkt. Wanneer deze produkten op basis van vervangingsprijzen worden verkocht zal de voorraad grondstoffen uit de opbrengst ervan kunnen worden aangevuld. Een bepaalde voorziening ter aanvulling van de grondstoffenvoorraad is op het moment van de winstbepaling niet noodzakelijk. Men kan natuurlijk stellen, dat op het moment van verkoop der produkten de grondstoffenvoorraad wellicht nog niet zal worden aangevuld. Ook hier kan men opmerken dat als de produkten verkocht zijn de betaling ervan nog wel enige tijd kan uitblijven. Dergelijke opmerkingen miskennen het feit, dat de vervangingswaardetheorie niet als een methode van vervangingsfinanciering bedoeld is, maar dat een, zij het ook benaderende, mogelijkheid van de financiering der vervanging slechts als een overigens niet gering te schatten bijkomend voordeel wordt beschouwd. Uitgezonderd in tijden van sterke inflatoire prijsbewegingen zal dit voordeel groot genoeg zijn om de vervangingsfinanciering grotendeels te verwezenlijken.

Keren we na deze uitweiding terug tot de duurzame produktiemiddelen, dan kunnen we constateren, dat in een niet onbelangrijk aantal gevallen de diversiteitsinvloeden hier tot dezelfde consequenties zullen leiden. Daarnaast zijn er ook gevallen dat zulks niet het geval is. Deze zullen zich voordoen, indien het bedrijf beschikken moet over een bepaalde apparatuur, die zich wat de lengte van de levensduur betreft sterk onderscheidt van de overige activa. In dat geval zal men wel ten laste van de winst voorzieningen moeten treffen om de verbruikte werkeenheden weder aan te schaffen. Hier is nl. niet zonder meer te verwachten dat de normale afloop van het produktieproces de middelen tot aanvulling van de voorraad, dat is in dit geval de aanschaffing van een nieuwe apparatuur, zal opleveren. Men kan dit proberen te doen door activa aan te schaffen, die de even-

tuele prijsstijgingen van de duurzame produktiemiddelen meemaken. Men kan dit ook doen door de verbruikte werkeenheden te herwaarderen en het daarbij geconstateerde verschil ten laste van de winst te brengen. Deze herwaardering zal men overigens ook in het eerste geval niet kunnen ontgaan. Men heeft dan alleen het voordeel, dat deze herwaardering wellicht niet tot nieuwe voorzieningen ten laste van de winst zal leiden.

Bij de winstbepaling heeft men de resterende zowel als de te vervangen werkeenheden en overige produktiemiddelen te waarden in verband met de vraag, welk bedrag aan de onderneming kan worden onttrokken zonder haar voortbestaan in gevaar te brengen. Deze vraag speelt dezelfde rol bij de duurzame produktiemiddelen zowel als bij de niet duurzame. Van een principieel verschillende handelwijze kan hier dan ook niet worden gesproken.

Evenmin als prijsstijging steeds tot een verlies zal leiden, evenmin zal dit het geval zijn bij prijsdaling. In dit laatste geval komt er inderdaad een nieuw element bij in het probleem van de winstbepaling, nl. de voorziening tengevolge van veroudering van de betreffende apparatuur. Deze prijsdaling kan overigens zowel bij deelbare als ondeelbare voorraden optreden en geeft in beide gevallen tot principieel dezelfde maatregelen aanleiding.

Men zal hier dus onderscheid moeten maken tussen prijsdaling, die zijn oorzaak vindt in het feit, dat het betrokken produktiemiddel van minder betekenis voor het bedrijf geworden is, omdat er betere typen op de markt gekomen zijn en een prijsdaling, waarbij dit althans voor het betrokken bedrijf niet het geval is.

Eigenlijk moet men bij elke prijsverandering van produktiemiddelen zich afvragen, welke betekenis deze heeft voor de betrokken bedrijfshuishouding en in verband daarmee de eventueel noodzakelijke voorzieningen treffen. Onzerzijds is daarop bij herhaling gewezen.⁵⁾

Niettemin ben ik het met van Muiswinkel eens, dat de door hem geciteerde definitie van van der Schroeff noch bij prijsdaling, noch bij prijsstijging klopt met „de economische werkelijkheid”. Verlies is in het algemeen niets anders dan het verloren gaan van eenheden van voorraden of het verminderen van de waarde ervan tengevolge waarvan voorzieningen ten laste van de winst nodig zijn om de normale voortgang van het bedrijf te verzekeren. Ook deze definitie is verenigbaar met de vervangingswaardetheorie. Het is naar mijn mening een gebrek van het overigens zeer verdienstelijke artikel van van Muiswinkel, dat het zich hier teveel op een enkele publicatie baseert.⁶⁾

Het zij van Muiswinkel toegegeven, dat transactie-resultaten in de meeste gevallen niet bereikbaar zijn zonder economische voorraden aan te houden en dus prijsrisico's te lopen. Het is niettemin van betekenis de transactieresultaten en de resultaten tengevolge van die voorraadrisico's te scheiden. Dit is het enige wat de vervangingswaardetheorie in dit verband beoogt.⁷⁾

Wij hebben uitvoerig stilgestaan bij wat van Muiswinkel als oorzaken en gevolgen van de door hem geconstateerde schoonheidsgebreken in de vervangings-

⁵⁾ Vgl.: J. L. Meij: Enkele kanttekeningen over winstbepaling en winstbestemming, M.A.B. 1955, p. 377.

Ook bij Diepenhorst vindt men overeenkomstige beschouwingen. Vgl. diens artikel in M.A.B. 1955 en in de *Économist* 1958.

⁶⁾ De beide artikelen van Van der Schroeff: Rondom het winstprobleem, lijken mij wat het geciteerde gedeelte betreft niet essentieel voor de vervangingswaardetheorie.

⁷⁾ Vgl. mijn *Transactie en Voorraadwinsten*, resp. *Verliezen* in M.A.B. 1953.

waardetheorie heeft aangeduid. Naar onze mening zijn deze schoonheidsgebreken niet meer dan konsekwenties van niet altijd even gelukkige interpretaties en presentaties. Meer in het bijzonder schijnen zij een gevolg van een jacht naar de vaststelling van wat men weleens noemt normatieve, in de zin van objectief gegeven en toepasbare en aanwendbare, conclusies op gebieden waar elke situatie zijn eigen, aan die situatie aangepaste, gedragslijn eist.

5. Over van Muiswinkel's eigen suggesties kan ik thans kort zijn. Ik ben het geheel met hem eens, dat de drie door hem gereleveerde uitspraken: „winst is verteerbaar inkomen”, „de ruil is alleen dan rationeel, wanneer er winst wordt gemaakt” en „winst is het gunstig verschil tussen opbrengst en vervangingswaarde op het moment van de ruil” in onderling verband gebracht niet geheel consistent zijn.

In de eerste plaats is dit het geval met de eerste en derde uitspraak en wel om de eenvoudige reden, dat de op de vervangingsprijzen der noodzakelijke produktiemiddelen berekende kostprijzen gewoonlijk niet alle offers zullen omvatten. Zij omvatten alleen de bij de ruil calculeerbare offers. Het hierbedoelde verschil is dus nimmer zonder meer als verteerbaar inkomen te beschouwen. Ik moge hieraan toevoegen, dat ik liever zou willen spreken van uitkeerbare, d.i. aan de bedrijfshuishouding zonder gevaar voor haar voortzetting te onttrekken vermogensaanwas. De bepaling van deze laatste zie ik in verband met het voorgaande als volgt. Allereerst bepaalt men het resultaat van de in de afgelopen periode plaats gehad hebbende transacties, dus opbrengsten minus op vervangingsprijzen gebaseerde kostprijzen, daarna stelt men aan het eind der periode de verliezen vast, die niet in bovenbedoelde kostprijzen zijn begrepen. Deze verliezen worden aan de aanwezige voorraden gemeten en zijn daarom als voorraadverliezen aan te merken. Ze kunnen van kwantitatieve aard zijn, maar ook op waardeveranderingen betrekking hebben. Daarna stelt men vast welke voorzieningen er bovendien nog nodig zijn om de voortzetting van het bedrijf te waarborgen. Eerst dan is er sprake van uitkeerbare vermogensaanwas of wil men uitkeerbare winst.

De tweede uitspraak is op zichzelf wel juist, mits de kosten juist zijn berekend. Die kosten behoeven volgens de vervangingswaardetheorie niet steeds op de vervangingsprijzen der aangewende produktiemiddelen te zijn gebaseerd. Wanneer zij op lagere alternatieve opbrengstprijzen zijn gebaseerd, zullen straks de voorraden, waaraan die produktiemiddelen zijn ontleend, weer herwaarderingsverliezen opleveren, die de transactie- of ruilwinst zullen verminderen of die ten slotte niet meer daardoor zullen worden gecompenseerd.

Komende tot van Muiswinkel's concrete suggesties geloof ik, dat hij hetzelfde bereikt als door mij naar ik meen in het kader van de vervangingswaardetheorie wordt voorgestaan. Een korte overweging van zijn beschouwingen op blz. 18 e.v.⁸⁾ moge hiertoe voldoende zijn.

Mijn uitgangspunt is wat van Muiswinkel noemt de ruilwinst, d.i. het gunstige verschil tussen de opbrengst en de voorzienbare kosten tegen vervangingsprijs. Deze winst is inderdaad, als we het woord exact niet al te exact nemen, exact te bepalen. Deze ruilwinst is echter in mijn gedachtengang niets anders dan de som van de transactiewinsten, die ieder op zichzelf het verschil tussen opbrengst en

⁸⁾ M.A.B. 1958.

vervangingswaarde per individuele transactie aangeven. De offers, waarmee die ruilwinst moet worden verminderd om de uitkeerbare winst te verkrijgen, dienen om de vermogensaanwas op het niveau van de gebonden vermogensaanwas te brengen. Immers, die gebonden vermogensaanwas ontstaat niet alleen door prijsstijgingen. De voorraden van deelbare en ondeelbare produktiemiddelen moeten daartoe in de voor het bedrijf noodzakelijke hoeveelheden aanwezig zijn. Op het eind van het boekjaar zijn deze offers ten dele reeds vaststaand, ten dele nog van het subjectieve inzicht van de verantwoordelijke leider van de bedrijfshuishouding afhankelijk. Hier ben ik het geheel met van Muiswinkel en Pruyt eens. Misschien zou ik overigens beter kunnen zeggen, dat zij het met mij eens zijn.

Op deze wijze wordt met hantering van een veel geringere hoeveelheid begrippen bereikt wat van Muiswinkel wil en wat ook door mij in het kader van de vervangingswaardetheorie nodig geacht wordt. Van de andere kant mis ik ondanks „de veelheid van woorden” op blz. 18/19 toch enige onderscheidingen, die ik in het kader van de winstbepaling essentieel acht, nl. speculatiewinst en winsten uit normale, zich binnen de marge van noodzakelijke maximum- en minimumvoorraad bewegende, fluctuaties voortvloeiend. Men kan niet zeggen, dat deze onderscheidingen geen betekenis hebben. Zo is het voor het beoordelen van het directiebeleid van bijzondere betekenis te weten uit welke bronnen de winsten stammen. In ieder geval is de vraag, of de winst aan speculatie, dan wel aan normale transacties te danken is van veel gewicht. Ook bij de overname van zaken zal dit verschil niet verwaarloosd mogen worden. Mijzelve een slecht speculant wetend zal ik weinig voor een winstgevende zaak over hebben, als ik constateer, dat de bevredigende winsten aan speculaties te danken waren.

Het begrip transactie-resultaat, zoals van Muiswinkel dit definieert, stelt ons niet in staat de bovengenoemde onderscheiding te maken. Het aldus berekenen van het transactie-resultaat belemmert ook ons inzicht in de ontwikkeling van de winstgevendheid van de onderneming.

Ten slotte moge ik nog eens beklemtonen, dat ik dus bij de ruil nog geenszins van verteerbaar inkomen wil spreken. Veteerbaar inkomen is gelijk aan uitkeerbare vermogensaanwas of uitkeerbare winst. Zij kan slechts en dan nog met inachtneming van de invloed van een aantal onzekerheden, waarvoor de leiding zich verantwoordelijk heeft te stellen, worden bepaald. Het zijn deze subjectieve overwegingen, die in het probleem der winstbepaling besloten liggen en die moeten worden onderscheiden van de subjectieve overwegingen van geheel andere aard, die op het terrein der winstbestemming liggen. ⁹⁾

⁹⁾ Vgl. mijn Winstbepaling en Winstbestemming. De Naamlouze Vennootschap 1960 nr. 2.