

Dr. J. Kreiken: EEN ESSAY OVER DE OBJECTIEVE WINSTBEREKENING EN DE GEVAREN VAN DE VERVANGINGSWAARDETHEORIEËN VOOR ONDERNEMING EN MAATSCHAPPIJ. Uitgave De Erven F. Bohn N.V. - Haarlem

door W. N. de Blaey

In het voorwoord wijst de schrijver op de hoge graad van ontwikkeling van de Nederlandse bedrijfseconomie, welke z.i. overtheoretisering doet ontstaan hetgeen verschillende gevaren inhoudt. Hij acht deze gevaren duidelijk waarneembaar bij de behandeling van de „winstberekening”, acht deze daar zo groot omdat daarmee niet alleen bedrijfseconomische — doch óók politiek — economische belangen gemoeid zijn.

Om tot de motivering van zijn standpunt te komen, dat in beginsel de *historische kostprijs* als basis voor de *winstberekening* is te nemen, heeft de schrijver een uitvoerige studie gemaakt van de problematiek der winstberekening, van de daarmee verband houdende waardetheorieën, in het bijzonder van de vervangingswaardeleer en van het vervangingskoopstelsel.

Hij citeert bij zijn kritische beschouwing dezer waardetheorieën voornamelijk de opvattingen van Limperg, A. Mey, J. L. Mey, de Lange, Diepenhorst en citeert daartegenover opvattingen die steun kunnen geven aan zijn eigen zienswijze, voornamelijk die van Pruyt, de Roy, Thierry en vooral van Vleeschhouwer.

’t Spreekt vanzelf dat het ons, die jarenlang vertrouwd zijn geraakt met de vervangingswaardetheorieën, die geleidelijk de toepassing in het bedrijfsleven hebben zien plaats vinden, die hebben kunnen constateren dat de fiscale opvattingen ook geleidelijk in dezelfde richting gaan, erg vreemd moet aandoen thans een terugkeer tot een methode welke in het verleden algemeen toegepast werd, te zien propageren zowel op theoretische als op praktische gronden.

En dan rijst de vraag: wat heeft de schrijver daartoe bewogen?

Eerst na diepgaande bestudering van het boek kan ons dit duidelijk worden. De schrijver heeft zich n.l. zo sterk geconcentreerd op de critiek, dat dit de inhoud van het boek in belangrijke mate is gaan beheersen, terwijl de motivering van het eigen standpunt tussen deze critiek voorkomt, in plaats van als een zelfstandig hoofdstuk te zijn opgenomen.

Indien ik de schrijver goed heb begrepen komen zijn afwijkende opvattingen voort uit een drietal praemissen waarvan hij uitgaat:

1°. Gesteld wordt dat een berekening alleen mogelijk is door uit te gaan van de „*algemeen aanvaarde rekenvorm*”. Dit betekent ten aanzien van de *winstberekening* — en hier wordt dan Vleeschhouwer geciteerd — dat „alle kosten en alle opbrengsten *zonder verdere bewerking* vergelijkbaar, optelbaar en aftrekbaar zijn”. Dat impliceert dan automatisch het gebruik van de *historische kostprijs* tegenover de opbrengst. Voor het gebruik van „waarden” — ook al zijn deze in geld uitgedrukt — is in dit stelsel geen plaats.

2°. Gesteld wordt voorts dat een *winstberekening met behulp van een „algemeen aanvaarde rekenvorm” alleen mogelijk is in de markteconomie*, m.a.w. bij bedrijven, deelnemende aan het marktverkeer. Dit beperkt de problematiek tot „ondernemingen”.

3°. Gesteld wordt ten slotte dat *het geld waardevast is*. Voorlopig volsta ik met het bovenstaande te constateren; bij de hoofdstuksgewijze bespreking zal voldoende gelegenheid zijn om de betekenis dezer praemissen onder het oog te zien.

Waar alle hoofdstukken een suggestieve titel hebben zal ik deze steeds vermelden.

Hoofdstuk 1, getiteld „Gelijke gegevens-vele uitkomsten” begint met een verwijzing naar Pruyt’s bekende opvatting dat een absoluut winstbegrip een onbereikbaar ideaal blijkt te zijn. De schrijver verklaart dat uit verwatering van de grenslijn tussen *winstberekening* en *winstbestemming*, tussen objectieve maatstaven en feiten enerzijds en subjectieve inzichten en doeleinden anderzijds.

Hoofdstuk 2, getiteld: „Alle methoden — dezelfde uitkomst?” gaat over de door de Roy verdedigde historische kostprijs waarbij het voorbeeld van die schrijver wordt gecorrigeerd om aan te tonen dat de *totale winst* bij alle methoden dezelfde is.

Dat is natuurlijk iets dat niets te maken heeft met mijn opvatting, waar de schrijver naar verwijst, n.l. dat:

a. alle waardetheorieën, uitgaande van de praemissen van een normale economische voorraad altijd tot eenzelfde uitkomst leiden¹⁾).

¹⁾ zie o.m. M.A.B. 1957 blz. 187.

- b. onder bepaalde omstandigheden n.l. als de economische voorraad nihil is, ook de historische kostprijs tot hetzelfde resultaat kan leiden:
Dat vloeit immers voort uit het feit dat de verschillen in uitkomst tussen alle theorieën gevolg zijn van verschillende behandeling van de onafgewikkelde transacties op balansdatum.

Hoofdstuk 3, getiteld: „De analyse der „impasse” is overwegend een diepergaande bespreking van Pruyt's opvatting, welke in Hoofdstuk 1 al in grote trekken was weergegeven.

Hoofdstuk 4 luidt: „De theorie der fictieve markthandeling”, heeft als ondertitel „Het falen der vervangingswaardeleer in de economische winstberekening”.

Allereerst wordt geconstateerd dat de z.g. Amsterdamsche School terecht de winst als een *ex-post* begrip opvat. De schrijver zegt dan dat de Amsterdammers zullen moeten bewijzen:

- a. dat de winstberekening op de grondslag van de vervangingswaarde op het kritisch moment van de ruil objectiviteit en nauwkeurigheid waarborgt.
- b. dat de vervangingswaarde, aldus geformuleerd, het werkelijke economische offer van de onderneming is.

Wat sub a. betreft verwijst de schrijver naar de polemiek tussen de Lange en Pruyt t.a.v. de objectiviteit bij de waardering van kapitaalgoederen, in 't bijzonder in verband met de betekenis welke te hechten is aan 't feit dat de ondernemer zelf óók tot de marktpartijen behoort. Hij blijkt dan aan de zijde van Pruyt te staan als hij constateert dat bij de vervangingswaardeleer een zekere mate van onnauwkeurigheid optreedt.

Wat sub b. betreft volgt een uitvoerig betoog.

Het komt hier op neer dat door de schrijver gesteld wordt dat van *winst*, in de zin van verteerbaar inkomen, eerst sprake is *als blijkt dat na alle transacties de economische beschikkingsmacht intact is gebleven*, de waarde van het geld gelijkblijvend veronderstellende. Tegenover dit standpunt wordt gesteld de winstberekening gebaseerd op het *verschil tussen opbrengst en vervangingswaarde op het moment van de ruil*, toegepast bij een onderneming in de distributieve handel, waarbij de verkoopprijs relatief constant is en de inkooprijzen fluctueren.

Indien in dat geval de vervangingswaarden op het moment van de ruil liggen beneden de werkelijke aanschaffingsprijzen der periodieke inkopen, wordt volgens de schrijver, een winst berekend welke als verteerbaar inkomen wordt gepresenteerd doch die het reële vermogen in gevaar brengt, m.a.w. de kringloop der inkomensbron aantast.

Daarop volgt dan de conclusie dat de vervangingswaardeleer niet onfeilbaar is.

M.i. berust dit alles op een misvatting t.a.v. de vervangingswaardeleer omdat de schrijver dan geen onderscheid maakt tussen „transactiewinst” en „periodewinst”.

De „transactiewinst” is in beginsel verteerbaar inkomen. Problemen zullen dan ook niet voorkomen als de geruilde goederen *niet* vervangen behoeven te worden, hetgeen b.v. bij de handel in ongeregelde goederen kan voorkomen. Dit is echter niet het uitgangspunt van de vervangingswaardeleer omdat deze — wat de naam zelf aangeeft! — slaat op gevallen dat ter wille van de continuïteit der onderneming moet worden om het „assortiment” te behouden nodig om de onderneming behoorlijk te doen functioneren.

Vanzelfsprekend betekent dit *niet* dat het assortiment constant van samenstelling moet blijven, m.a.w. vervanging is óók mogelijk door goederen welke dezelfde functie in de onderneming vervullen.

De „periodewinst” omvat het resultaat en van afgewikkelde en van onafgewikkelde transacties, w.o. derhalve mede vallen die transacties welke ter aanvulling van het assortiment in dezelfde periode hebben plaatsgevonden resp. in een volgende periode zullen moeten plaats vinden. In het voorbeeld van de schrijver zal dit de „transactiewinst” reduceren.

Verteerbaar inkomen berust dan ook uiteindelijk op de berekening van de „periodewinst”.

Het wil mij toeschijnen dat de ondernemer van beide resultaten kennis moet nemen om de onderneming op juiste wijze te kunnen leiden.

Na deze algemene beschouwingen over de vervangingswaardeleer gaat de schrijver zichzelf een groot aantal vragen stellen om te zien of hij het probleem juist heeft gesteld. Zo vraagt hij zich o.m. af of zijn voorbeeld aanvechtbaar is omdat er sprake zou kunnen zijn van speculatie. Hij maakt in verband daarmee enige opmerkingen t.a.v. het begrip „normale voorraad”.

Hij ziet deze normale voorraad als de voorraad welke tot de relatief laagste kosten in het licht van de grootte der inkopen kan leiden, wijst op 't feit dat er talrijke inkoopmogelijkheden zijn, wat betreft inkoopfrequentie, inkoophoeveelheid, alsmede op 't feit dat vervoers-, opslag- en administratiekosten eveneens kunnen wijzigen, zodat talrijke variaties mogelijk zijn, bij overigens gelijke kosten.

Dit verklaart dan dat de combinatie wordt gekozen welke uit andere overwegingen de

meest economische lijkt, m.a.w. dat men óók kan *speculeren zonder de laagste kosten in gevaar te brengen*.

Dit is juist, doch de schrijver vergeet m.i. dat het niet gaat om telkens wisselende optimale voorraden, doch om „*genormaliseerde optimale voorraden*”, in de praktijk „*normale voorraden*” genoemd.

Hieraan zou ik nog willen toevoegen dat de schrijver sprekende over kostenverhoudingen, 't oog gehad heeft op de z.g. technische voorraad. Speculatie is echter geen probleem dat bij de technische doch bij de „economische voorraad” optreedt.

Opmerkelijk is de mededeling van de schrijver dat zijn voorbeeld zo gekozen is dat geen speculatie optreedt, doch dat de vervangingswaardeleer juist hier een speculatief element introduceert. De relatief constante verkoopprijzen bij dalende inkooprijzen leidt tot stijgende transactiewinst, hetgeen volgens de schrijver zou kunnen leiden tot handhaving of uitbreiding van het inkoopniveau. Hij stelt dan dat in werkelijkheid een beleid is te volgen tegengesteld aan dat hetwelk men uit het winstverloop bij het toepassen van de vervangingswaarde zou kunnen afleiden. 't Zal duidelijk zijn dat deze onjuiste gevolgtrekking t.o.v. de vervangingswaardeleer slechts verklaard kan worden uit het feit dat de schrijver de vervangingswaardeleer uitsluitend toepast bij de bepaling van de „transactiewinsten”.

Na de z.g. twee feilen van de vervangingswaardeleer als volgt te hebben samengevat:

- a. geen 100 % exacte winstberekening;
- b. aantasting van de kringloop der inkomensbron, volgt een analyse van de beschouwingen van verschillende schrijvers over dit onderwerp, waarbij hij gebrek aan eenheid van grondslag bij de voorstanders van de vervangingswaardeleer constateert.

Hij zegt in navolging van de Roy en Diepenhorst welke geciteerd worden, dat er wel overeenstemming is in werkwijze — „uitgezonderd de J. L. Mey-groep” — doch dat het economisch fundament van hun leer grote verschillen vertoont.

De motiveringen van Schmidt, Limperg en J. L. Mey passeren dan de revue, waarbij A. Mey wordt aangehaald om verschillen tussen de opvattingen van Limperg en J. L. Mey te illustreren.

Na geconstateerd te hebben dat er t.a.v. de te ontvangen opbrengst op 't moment van de ruil geen verschil van mening is, wordt de aandacht gevestigd op de „*offers*”. De schrijver zegt dan: „Door een administratieve manipulatie, d.m.v. een rekening „*waardeverschillen*” wordt een *boekhoudkundig offer* in de levensgeschiedenis van de onderneming geïntroduceerd”. Waar alle handelingen in de markt uitdrukbaar, calculeerbaar zijn in de algemeen aanvaardbare rekenvorm kunnen ze in één register, de boekhouding opgetekend worden.

Daarop aansluitend zegt de schrijver dat slechts door *vergelijking van alle uitgaande en ingaande beschikkingsmacht welke in die boekhouding wordt geregistreerd winst of verlies kan blijken*, m.a.w. dat de onderneming daaruit alleen kan waarnemen of in een bepaalde periode in economische zin succes is geboekt.

De vervangingswaardeleer tast z.i. dit beginsel aan door in de boekhouding *fictieve handelingen in de markt* te laten opnemen. Opmerkelijk is dan de opvatting van de schrijver dat de bedrijfsconomie aldus een terrein betreft waarop ze geen voorlichting meer kan geven, dat *andere rekeneenheden* worden *geïntroduceerd*, zoals „*relative Werterhaltung*”, de plicht om in de permanente behoeften van de gemeenschap te voorzien, de plicht tot handhaving van de apparatuur, waarmede het inkomen wordt gemaakt, de plicht tot handhaving van de inkomensstroom. Hij noemt dat of economisch irrelevante frasen of „*truisms*”. Betoogd wordt dat de *onderneming alleen economisch handelt als ze als marktsubject optreedt in de markt*, als ze niet optreedt, zijn alle verwickelingen in de markt op dat moment voor haar verlies- en winstrekening irrelevant. Er is dan *geen handeling, zodat er derhalve ook geen registratie van handelingen in de boekhouding mogelijk is*.

Mijn mening is dat de opvatting van de schrijver dat alleen handelingen van de onderneming in de markt in de boekhouding behoren opgenomen te worden niet steekhoudend is:

- 1°. omdat het begrip boekhouding waarvan de schrijver kennelijk uitgaat, verouderd is. Immers in de moderne bedrijfsadministratie ontmoet men tal van boekingen, welke daarin opgenomen worden om de leiding van de onderneming die gegevens te verschaffen, welke deze nodig heeft voor een goed bestuur. En dat betreft niet alleen boekingen welke betrekking hebben op z.g. fictieve handelingen in de markt.
- 2°. omdat de boekhouding — voor zover het de vaststelling der bedrijfsresultaten van de onderneming aangaat — van secundair belang is te achten. Het winstbegrip heeft m.i. met de boekhouding zelve niets te maken; het is een bedrijfs-economisch probleem dat op een of andere wijze opgelost moet worden, waarna dan de boekhoudkundige verwerking kan volgen.

Ook in dit hoofdstuk gaat de schrijver zich weer een aantal vragen stellen om te zien of hij het probleem juist heeft gesteld.

Op enkele wil ik ingaan:

1°. Of het juist is de vervangingswaardeleer van economisch standpunt te veroordelen?

De schrijver wijst er op dat de gedachte dat de vervangingswaarde op het kritisch moment van de ruil het economisch offer aangeeft, in beginsel berust op het economisch motief.

Hij citeert Limperg's betoog over de continuïteit in de maatschappelijke productie, dwingende tot vervanging van elke eenheid productiemiddel, welke de voorraad verlaat. *Z.i. ligt hier de kern van het falen van de vervangingswaardeleer in het economisch berekenen van de periodieke ondernemingswinst.*

Hij betoogt n.l. dat *het economisch motief op zichzelf niet economisch* is. Volgens Vleeschhouwer is het bijzondere van het economische niet te zoeken in het economisch beginsel, d.w.z. niet te zoeken in het rationeel handelen. Het bijzondere is volgens de schrijver, te zoeken in de rekenvormen, die economische situaties karakteriseren. Dit betekent dat tegenover elkaar zijn te plaatsen kosten en opbrengst, beide uitgedrukt in de gangbare rekeneenheid.

Niet in het motief maar in het rekenen in de algemeen aanvaarde rekenvorm ligt het kenmerk van het economisch handelen!

Tegenover deze opvatting zou ik het volgende willen opmerken:

Stellig is er verschil tussen het economisch motief d.w.z. het motief tot economisch handelen en het economisch handelen zelf. Dat dit economisch handelen beoordeeld moet worden door vergelijking van offers en opbrengsten, beide uitgedrukt in de gangbare rekeneenheid, is eveneens een feit.

Dit behoeft m.i. echter *niet* in te houden dat voor wat betreft de offers en de opbrengsten daarvoor uitgegaan moet worden van hetgeen in geld is *betaald of ontvangen op ongelijke tijdstippen*.

Integendeel vergeleken moet worden welke waarde wordt opgeofferd en welke waarde daartegenover komt te staan *op het zelfde tijdstip*. Deze waarde wordt dan *in geld gemeten*, met behulp van de *vervangingswaarde als maatstaf* ²⁾.

Op deze manier komt ten slotte óók een vergelijking van offers en opbrengsten, beide uitgedrukt in geld, tot stand!

2°. Of het juist is te stellen dat de vervangingswaardeleer niet rekent in de algemeen aanvaarde rekenvorm?

Om deze vraag te beantwoorden maakt de schrijver verschil tussen het *gebruik* van de rekeneenheid *om een resultaat uit te drukken* en *om het resultaat te berekenen*.

In het eerste geval rekent men *met*, in het laatste geval rekent men *in* de rekeneenheid, ogenschijnlijk een onbeduidend verschil, doch in de gedachtengang van de schrijver een zeer belangrijk verschil.

Om dit te illustreren wordt eerst de opvatting van A. Mey terzake van gelijke waarde voor alle goederen welke functioneel dezelfde plaats in de onderneming innemen, geciteerd.

Dit komt er volgens de schrijver op neer dat op deze wijze b.v. koeien, paarden en rendieren tot rendieren resp. een fictieve diersoort vervormd worden *om in deze vorm te rekenen*.

Hij stelt daartegenover dat deze dieren, zonder verdere bewerking *economisch optelbaar zijn via de geldprijzen*.

Om nog meer zijn opvatting te beklemtonen worden de bekende formules $G - W - G$ als kenmerk van de kapitalistische economische markteconomie en $W - G - W$ als kenmerken van een socialistische maatschappij naar voren gebracht, waarbij z.i. in het eerste geval sprake is van *rekenen*, in het laatste van *denken*.

Hieraan wordt opnieuw de conclusie verbonden dat slechts in de markteconomie, economisch calculeren in een algemene rekenvorm, m.a.w. economisch handelen mogelijk is. Tegen deze mening heb ik toch wel bezwaar.

Persoonlijk zie ik het zo dat economisch handelen als regel zal omvatten:

1°. *rationeel handelen*, d.w.z. komen tot de „least cost combination”, doch dat in ondernemingen onder bepaalde omstandigheden daarvan kan worden afgeweken in verband met het:

2°. *op winststreven gericht handelen*.

't Gevolg is dat het probleem van het economisch handelen of een afzonderlijke of een gecombineerde behandeling zal vereisen, al naar de omstandigheden.

Bij de overheid zal veelal 't zwaartepunt in het eerste liggen, bij de ondernemingen veelal

²⁾ Voor motivering zie Kleerekoper in diens recente boek.

't zwaartepunt in het laatste liggen, doch dat behoeft parallel verloop niet uit te sluiten.
In het vervolg van mijn beschouwingen kom ik hierop nog terug.

Hoofdstuk 5 getiteld „Bedrijfseconomie of bedrijfs sociologie?” is sterk theoretisch van inslag, verdient daarom in het bijzonder een kritische beschouwing. In navolging van Vleeschhouwer wordt *economisch* handelen omschreven als het *streven naar menselijke welvaart*, naar zo goed mogelijk overwinnen van schaarse toestanden, doch de schrijver voegt daar dan aan toe, *voor zover dat streven kan worden genoteerd in algemeen toepasselijke rekenvormen*.

Met een beroep op deze definitie worden alle Nederlandse auteurs becristiseerd die menen dat *in de bedrijfshuishouding, mogelijkheden en zelfstandige maatstaven aanwezig zijn, welke economisch handelen mogelijk maken*. Mijn bezwaar is dat economisch handelen in de maatschappij en economisch handelen in de bedrijfshuishouding aan elkaar gelijk gesteld worden.

M.i. behoeft dat n.l. zeker niet het geval te zijn, al zal natuurlijk mogelijk zijn dat beide belangen onder bepaalde omstandigheden parallel verlopen.

Na zijn algemene beschouwingen over dit onderwerp volgt een analyse van de bekende opvatting van Thierry over „*economiteit*” (Wirtschaftlichkeit) als doel der bedrijfshuishouding, omdat op die wijze tenslotte mogelijk wordt een keuze te doen uit de in beperkte mate aanwezige produktiefactoren, waardoor tevens een rangorde der handelingen ontstaat. De schrijver is het met dit laatste eens, al wil hij ook hier weer de woorden, „voor zover dat streven kan worden genoteerd in algemeen toepasselijke rekenvormen” aan toevoegen.

Uitvoerig wordt hierbij aangehaald de discussie tussen Thierry en J. L. Mey over de vraag of het kenmerk van een bedrijfshuishouding is het al of niet produceren voor de ruil. In dit opzicht staat hij dan weer achter J. L. Mey.

Weder terugkerende tot het economiteitsbeginsel stelt de schrijver dat als Thierry zegt dat het bereiken van de grootst mogelijke *economiteit* noodzaakt de organisatie zo efficiënt mogelijk te doen zijn, de meest geëigende productiemiddelen aan te schaffen, een hoge arbeidsproductiviteit na te streven etc. *hij niet met economische begrippen werkt*, doch dat het om *technische vraagstukken* gaat, waarbij de econoom de vereiste deskundigheid mist. M.i. is dat een onjuiste visie van de schrijver op het probleem; al de door Thierry aanbevolen maatregelen kan men én van de technische én van de economische zijde belichten.

En veilig kan men aannemen dat Thierry het laatste zal hebben bedoeld, m.a.w. geheel gebleven is binnen het gebied waarop hij deskundig is.

Dat het *rationaliteitsbeginsel* geen economisch probleem is, omdat de opbrengst niet kan worden gebracht op de noemer van de maatschappelijk aanvaarde rekeneenheid kan ik niet onderschrijven.

Het onlogische ervan moge nog blijken uit een voorbeeld; bij een leesbibliotheek geëxploiteerd door *ondernemingen* is *wel*, doch bij een leesbibliotheek geëxploiteerd door de *overheid* is, gelet op de doelstelling, vaak *geen normale opbrengst in geld*. Beiden behoren rationeel geëxploiteerd te worden; is er dan in het eerste geval wel, in het laatste geen economisch probleem, alleen omdat daar geen of althans geen normale opbrengst in geld is?

Onjuist vind ik daarom de opvatting van de schrijver dat *elke productiecel welke niet volledig aan het ruilverkeer deelneemt buiten de jurisdictie van de economie valt!*

Immers men gaat op deze wijze de vraag of er al of niet een economisch probleem is afhankelijk stellen van de vraag of men al of niet via het ruilverkeer geldopbrengsten heeft.

Eveneens onjuist vind ik de op schrijvers zienswijze gebaseerde conclusie dat het niet volledig deelnemen aan het marktverkeer *dwingt* tot het zoeken naar andere maatstaven als „relative Werterhaltung” etc., waardoor men onafwendbaar van de bedrijfseconomie naar de bedrijfs sociologie wordt gevoerd.

Het zou te ver gaan daarop diep in te gaan. Daarom wil ik volstaan met de opmerking dat bij het economisch handelen drie problemen aan de orde kunnen zijn:

- a. de offers,
- b. de opbrengsten,
- c. de interdependentie tussen offers en opbrengsten.

Bij ondernemingen zullen deze alle drie van belang zijn, bij de overheid (diensten of bedrijven of ondernemingen) zal vastgesteld moeten worden wat in 't bijzonder van belang is. Dit bracht me er toe in het voorgaande al te wijzen op 't feit dat economisch handelen gericht kan zijn op handelingen t.a.v. offers zowel als op handelingen t.a.v. offers en opbrengsten in verband met streven naar winstmaximalisatie, m.a.w. *economisch handelen óók het rationaliteitsbeginsel omvat!*

Het 6e *Hoofdstuk* getiteld „De theorie der onzekere offers”, met als ondertitel „Het falen van het vervangingskoopstelsel in de economische *winstberekening*” begint met een

uiteenzetting van dat stelsel, gevolgd door een betoog dat J. L. Mey niet de vervangingswaardeleer, doch in feite het vervangingskoopstelsel toepast. Hij baseert dit op 't feit dat deze eerst een ex-ante berekening maakt op 't moment van de ruil (de z.g. bruto-winst), daarna deze ex-post, voor zover mogelijk herzielt (om de z.g. netto-winst te bepalen). Men stuit dan op *onzekerheden* over nog te brengen offers, een onderwerp dat door Diepenhorst verder is uitgewerkt. De kritiek van de schrijver op het vervangingskoopstelsel komt in beginsel op 't zelfde neer als t.a.v. de vervangingswaardeleer, al vindt hij dat de eerste methode desastreus is dan de laatste omdat bij prijsdaling in verband met het feit dat met latere offers wordt gerekend de transactiewinst nog groter is dan bij toepassing van de laatste methode.

't Is duidelijk dat de schrijver, uitgaande van de „transactiewinsten”, tot de conclusie moet komen dat J. L. Mey inconsequent is als hij in geval van prijsdaling zijn winsten gaat baseren op het „vermogenssurplus”, in plaats van op het „kapitaalsurplus”. Hij vindt dat natuurlijk — gelet op zijn eigen opvattingen — een praktische oplossing doch constateert dat dit geen *winstberekening* is, omdat — het wordt voor de zoveelste maal herhaald — daarvoor nodig is te rekenen met één maatstaf, één rekeneenheid. 't Heeft geen zin daarop thans opnieuw in te gaan. Winstberekening en winstbestemming worden volgens de schrijver bij het vervangingskoopstelsel niet goed onderscheiden. Vele schrijvers — zegt hij — zien het dan ook als een „methode van financieren”, o.m. A. Mey, Bakker, de Roy.

Voor wat betreft de „onzekerheden” gaat de schrijver in op de vraag of deze liggen bij de opbrengsten of bij de offers, bespreekt de opvatting van sommige voorstanders van de vervangingswaardeleer (o.a. Diepenhorst) dat de *ruil altijd aan de produktie vooraf gaat*.

De schrijver is het daar in geen enkel opzicht mede eens: bij verkoop uit voorraad ziet hij het onzekere in de opbrengst, bij verkoop op bestelling in de offers. Mijn mening is dat het probleem in beide gevallen te absoluut wordt gesteld, dat onzekerheden altijd en in de opbrengsten en in de offers schuilen. Daarom zal men de oorzaken van afwijking tussen begroting en werkelijkheid willen weten om eventueel zichzelf te kunnen corrigeren terwille van het toekomstig beleid.

Het 7e Hoofdstuk is getiteld: „Bewegingen, winst en markt” met als ondertitel „Het falen van de vervangingswaardetheorieën in een dynamische markt voor een onderneming”.

Men moet dit in verband zien met het *8e Hoofdstuk* getiteld „De theorie van de rekenfout” met als ondertitel „Tekortkomingen en gevaren van de conjunctuurleer en conjunctuurpolitiek der vervangingswaardetheorieën”. In hoofdstuk 7 wordt n.l. bestreden dat de vervangingswaardetheorieën zouden leiden tot *groter stabiliteit van de onderneming*, in hoofdstuk 8 dat deze zouden bijdragen tot *groter stabiliteit van het economisch leven als geheel*.

Ter bestrijding van de opvatting van groter stabiliteit van de onderneming wordt Schumpeter aangehaald, die als winst ziet het succesvol toepassen van „nieuwe combinaties van productiemiddelen”, hetgeen daarom tot beweging moet leiden.

M.i. wordt hier de onjuistheid begaan, individuele wijzigingen in combinaties van produktiemiddelen op één lijn te stellen met wijzigingen in de onderneming als geheel.

De schrijver zegt dat het gedrag der ondernemers wordt bepaald door *winstverwachtingen*, welke op zichzelf weer afhankelijk zijn van de wijze van *winstberekening*. Hij geeft dan een voorbeeld om te doen zien dat toepassing van de vervangingswaardeleer, als de verhouding tussen grondstoffen en opbrengsten ongunstig is komen te liggen, remmend kan werken op de opvoering der produktie, m.a.w. het welvaartspeil kan verlagen. Voor de onderneming kan het dan het bezwaar meebrengen dat deze zijn aandeel in de markt gaat verliezen als de concurrentie voortgaat met de produktie. M.i. is daartegenover te stellen dat de traditionele methode bevorderend kan werken op de omvang der produktie, het welvaartspeil kan verhogen eventueel leiden kan tot overexpansie, gevolgd door een recessie of depressie.

De vraag is te stellen wat aan te bevelen is bij de opstelling van een toekomstig produktieprogramma. Dat is echter een kwestie van bedrijfsbeleid, dat m.i. evengoed — en zelfs beter — mogelijk is, als men goed is geïnformeerd over de winstmogelijkheden, gelet op offers en prijzen per heden, m.a.w. over de *werkelijke* situaties op inkoopmarkten (van grondstoffen, arbeid etc.) en verkoopmarkten (produkten) op dat tijdstip. Het verleden is nu eenmaal voorbij. Ter bestrijding van de opvatting dat de vervangingswaardetheorieën leiden tot groter stabiliteit van het economisch leven als geheel worden enkele conjunctuurstheorieën aangehaald waarbij Witteveen herhaaldelijk wordt geciteerd. Het ligt niet op mijn weg daarop in te gaan, doch ik geloof toch niet mis te tasten als ik stel dat de factoren, welke de conjunctuur beheersen versneld of vertraagd kunnen worden door een bepaalde wijze van berekening van het bedrijfsresultaat.

Multiplijer en acceleratiebeginsel moeten m.i. de invloed daarvan altijd ondervinden.

In *Hoofdstuk 9*, getiteld „De objectieve winstberekening” zegt de schrijver dat wel gebleken zal zijn dat hij de traditionele wijze van winstberekening niet ongunstig gezind is en laat thans de veronderstelling van waardeverval, waarvan hij in zijn gehele beschouwing is uitgegaan, vallen. Hij ziet n.l. in dat zijn opvattingen in het laatste geval niet opgaan, concludeert dat *als de waardemaatstaf gebreken vertoont, men de maatstaf moet verbeteren en niet de methode van berekenen moet veranderen.*

Hij verwijst dan naar Bakker, wiens methode hij als „de enig juiste van wetenschappelijk standpunt” aanduidt.

‘t Is wellicht goed hier nog eens te memoreren dat de schrijver op deze manier alleen de gevolgen van wijziging in de geldswaarde gaat elimineren, doch *niet* de gevolgen van prijsstijging of daling van de waarde van kapitaalgoederen, veroorzaakt door al of niet duurzame wijzigingen in de vraag- en aanbodverhoudingen.

Dat lijkt me ongezonde politiek!

Dr. H. J. Kruisinga: HET SELECTEREN VAN INVESTERINGSPROJECTEN; een bedrijfseconomische beschouwing van enige aspecten van het investeringsbeleid. Uitgave: Stenfert Kroese N.V. - Leiden

door Prof. Dr. B. Pruyt

Het onderwerp, dat Kruisinga aan de orde heeft gesteld bij zijn ambtsaanvaarding aan de Technische Hogeschool te Delft, is niet slechts uit theoretisch oogpunt belangwekkend; daar het bedrijfsleven — zeker in een tijd van hoogconjunctuur — dikwijls meer investeringsplannen heeft, dan met de beschikbare of te verkrijgen middelen uitvoerbaar is, moet het selectievraagstuk wel van bijzondere praktische betekenis zijn.

Kruisinga schenkt in de eerste plaats aandacht aan de beschikbare maatstaven om investeringsprojecten te rangschikken naar wenselijkheid en attractiviteit. Hij bespreekt daarbij drie criteria, welke in de praktijk regelmatig worden toegepast, n.l. de urgentiegraad van de investering, het rendement en de pay-out-periode. De urgentiegraadmethode rangschikt de projecten naar de mate, waarin ze kunnen worden uitgesteld. Terecht verwerpt Kruisinga dit selectiemiddel, dat geen recht doet wegeden aan de betekenis van een investering voor de inkomensvorming van het bedrijf. Slechts als een complement op andere maatstaven kan hij de urgentie aanvaarden.

Het rendement is als selectiemaatstaf verre superieur aan andere selectiemiddelen, omdat de doelmatigheid van elke investering zich uiteindelijk moet manifesteren in de inkomensvorming van het bedrijf. Bij de besluitvorming zal het risico echter mede een rol moeten spelen, omdat bij de rendementmethode wordt gewerkt met toekomstige grootheden.

Voor wat de pay-out-periode als selectiemaatstaf betreft kan Kruisinga zich niet zonder meer neerleggen bij de algemeen tegen deze methode geuite kritiek. Naar zijn mening kan aan het pay-out-begrip een zinvolle inhoud worden gegeven, terwijl hij ook het gebruik als rendementsindicator onder bepaalde omstandigheden verdedigt.

Hij baseert zijn gedachtengang in deze op de noodzaak het rendement te coördineren met het risico. Dat risico is sterk subjectief. Data en risico-elementen moeten daarom gescheiden blijven. Bovendien heeft het risico betrekking op het investeringsbedrag en op het verwachte rendement. Het nut van de pay-out-periode als selectiemaatstaf is nu hierin gelegen, dat er mede wordt gerekend, dat de bedrijfsleiding slechts een beperkt aantal jaren in de toekomst kan zien. De besproken methode kwantificeert nu, in hoeverre iedere investering zichzelf binnen dit beperkte aantal jaren terugbetaalt. Daarbij wil Kruisinga niet één vaste periode als „horizon” hanteren, maar het tijdvak al naar de aard van de investering variëren. Welk criterium hij daarbij wil hanteren blijkt niet duidelijk. Een duidelijke uitspraak wordt hier node gemist. Voorts wil hij dan de risicoverschillen na de pay-out-periode bezien. Een vergelijkende risicobeoordeling wordt door dit instrument niet volledig mogelijk.

Polak's retrinsicurve-techniek biedt hier theoretisch ruimere mogelijkheden, aldus Kruisinga. In vergelijking met de pay-out-conceptie ziet hij in de retrinsicurve-techniek echter als nadeel „dat de risicograden niet op groepsoordelen zijn gebaseerd, waardoor toepassing in de praktijk — waar toch commissariaal overleg bij het investeringsbeleid meer regel dan uitzondering is — moeilijkheden geeft”.

Deze stelling lijkt mij niet houdbaar. Dat Polak het risico-oordeel als een persoonlijke aangelegenheid ziet, staat immers geenszins in de weg aan toepassing door een groep van de door hem ontwikkelde techniek. De leden van de groep bespreken het risico en moeten

dan als groep een oordeel geven. De moeilijkheden, welke zich daarbij zullen voordoen, zijn inherent aan groepswerk, doch hebben niets te maken met de reatricurve-techniek.

Het is jammer, dat deze techniek niet verder door Kruisinga is belicht, omdat zijn pogingen om gebrekkige technieken te verbeteren als vanzelf leiden tot de reatricurve-techniek (Vgl. zijn aantekening 14), zij het dat ook die techniek aanvulling en correctie nodig heeft.

Kruisinga komt nu tot de conclusie dat de selectie in principe steeds met behulp van twee criteria tot stand moet worden gebracht, n.l. rendement en pay-out-periode.

Vervolgens schenkt Kruisinga aandacht aan enkele praktijkmoeilijkheden bij toepassing der selectiemaatstaven. Een belangwekkende beschouwing wordt daarbij o.a. gegeven over het probleem van de vaststelling van de levensduur van duurzame produktiemiddelen. Spreker bepleit in dat verband het hanteren van de getaxeerde levensduur als afzonderlijke factor in de investeringsoverwegingen. Daarbij komt niet duidelijk naar voren op welke wijze de drie aldus ontwikkelde criteria kunnen worden gecoördineerd, hetgeen toch zal dienen te geschieden, wil een keuze mogelijk worden. Ook is het mij door de beknoptheid, waartoe een oratie nu eenmaal noopt, niet geheel duidelijk geworden, waarom de onzekerheid t.a.v. de levensduur van een produktiemiddel zou nopen tot het lichten van deze factor uit de rendementsberekening. Dit neemt niet weg, dat ik ten volle kan instemmen met de gedachte van Kruisinga, dat het nuttig is de te beoordeelende projecten volgens verschillende gezichtspunten te beoordelen en deze gezichtspunten dan ook duidelijk apart te vermelden.

Na nog aandacht te hebben geschonken aan de voornaamste procedures voor een verantwoord investeringsbeleid, komt Kruisinga tot de conclusie, dat de opstelling van een investeringsprogramma in essentie een beleidskwestie blijft, waaraan geen volledige kwantificering van de in het geding zijnde factoren ten grondslag ligt.

Ik acht het van groot belang, dat Kruisinga in zijn oratie dit aspect van het investeringsprobleem op zo heldere wijze heeft gedemonstreerd, eigenlijk door te laten zien, hoezeer we ons op dat gebied als bedrijfseconomen nog in de mist bevinden.

Dr. H. C. van Straaten: INHOUD EN GRENZEN VAN HET WINSTBEGRIJP BEDRIJFSECONOMISCHE MONOGRAPHIEËN. DEEL XXV.

H. E. Stenfort Kroese N.V. - Leiden. 1957. 170 blz. tekst. (met summary en lit. lijst 199 blz.) Prijs (geb.) f 12,90.

door Prof. J. Brands

Het onbevredigende van het blijven voortbestaan van diepgaande meningsverschillen aangaande het vraagstuk van de winstbepaling vormde voor de schrijver de verontschuldiging, dat hij aan de reeks bestaande publicaties over dit onderwerp een nieuwe meende te moeten toevoegen.

Het doel van zijn studie is, te komen tot een doelmatig winstbegrip. Daartoe laat hij verschillende theorieën omtrent de winstbepaling de revue passeren en geeft daarna zijn eigen opvattingen. Besproken worden achtereenvolgens het substantialisme (waarbij ook aan het nominalisme aandacht wordt geschonken), de vervangingswaardetheorie (Limperg) en de opvattingen van J. L. Mey.

Het is mij niet duidelijk, waarom bij de bespreking van „Het winstvraagstuk in de economische theorie” aan de reeks van theoretische beschouwingen, waarin successievelijk de elementen, die bij de begrippen inkomen en winst behoren, zijn verwerkt: de bestemming tot verbruik en/of vermogensvorming; de periodiciteit; de oorsprong in deelneming aan de produktie; het toevloeien uit bepaalde bronnen, generlei aandacht is besteed. Waarom dus de verhandelingen van v. Hermann, Roscher, Wagner, Fuisting, Amonn, Schuster, e.a., die toch ten eerste hebben bijgedragen tot verdieping van het inzicht, niet zijn geraadpleegd en zijn betrokken bij de kritische opmerkingen van de schrijver over „verteerbaar inkomen” (zie Konsumtions-fonds-theorie); „de stam en de vrucht” (zie Ertragskategorietheorie en Quellentheorie).

Nadrukkelijk laat van Straaten een behandeling van fiscale winstbegrippen achterwege! Als de meest essentiële karakteristiek van de bedrijfseconomische winsttheorieën ziet schr. de introductie van de handavingsgedachte.

Bij zijn uiteenzetting van het substantialisme, dat de materiële kapitaalhandhaving vooropstelt, merkt schr. (terecht) op, dat Schmidt's opvattingen niet duidelijk en daardoor moeilijk te classificeren zijn. Diens grondgedachte is organisch, in zijn uitwerking is hij echter in grote lijnen substantialistisch. De schrijver erkent de enorme invloed, welke van Schmalenbach is uitgegaan, ondanks de velerlei inconsequenties in diens publicaties. Dat

de dynamische Bilanzlehre geen „hechte theorie” (blz. 9) is, kan men in Schmalenbach's eigen voorwoord al lezen.

Dat Schmalenbach enerzijds substantialist zou zijn, n.l. in zijn ijzeren-voorraadleer (blz. 28) is moeilijk vol te houden, gezien de na-oorlogse uitgaven, waarin aan dit onderwerp vrijwel geen aandacht meer wordt besteed, omdat er in onze tijd van „Preisgestopfte Inflation” weinig valt te bereiken met toepassing van de ijzeren-voorraadleer. De grondfout van het substantialisme is volgens schr., dat het stoelt op een irrelevant uitgangspunt. De Substanterhaltung is een technische categorie. „Het bedrijf te zien als een loutere collectiviteit van kapitaalgoederen kan niet de juiste economische beschouwingswijze zijn”. (blz. 32).

Uitvoerig gaat schr. in op het winstbegrip in de vervangingswaardetheorie en met name op de winstleer van Limperg. Over deze winstleer als zodanig is nauwelijks geschreven, zodat schr. herhaaldelijk moet teruggrijpen op een door Limperg tijdens de oorlog gegeven college. In tegenstelling met het substantialisme stelt Limperg niet de eis van kapitaalhandhaving voorop, maar gaat hij er van uit, dat de bedrijfshuishouding als inkomensbron onaangetast moet blijven. Zijn winstbegrip ligt verankerd in de doelstelling, een economische grondslag te leveren voor een rationele vertering door de „achterliggende subjecten”, in het bijzonder de aandeelhouders. In een uitgebreid kritisch betoog laat schr. zien, hoe Limperg's conclusies niet logisch dwingend volgen uit het door hem duidelijk gestelde uitgangspunt (handhaving van het bedrijf als inkomensbron), maar dat zij in feite steunen op andere normen, welke evenwel ternaauwernood expliciet worden gesteld, te weten de handhaving van het kapitaalgoederencomplex in de bedrijfshuishouding, alsmede de handhaving van het nominaal geïnvesteerde vermogen. Feitelijk geeft Limperg aldus een winstleer „met een dubbele bodem”, die weliswaar tot een veilige praktische politiek kan leiden, maar die theoretisch onvoldoende is gefundeerd. „Waar de logische deductie uit een dwingend uitgangspunt ontbreekt, blijven de conclusies niet meer dan apriorismen”. (blz. 65).

Ten aanzien van de opvattingen van J. L. Mey merkt schr. op, dat diens uitgangspunt niet is de winst als verteerbaar inkomen of de instandhouding van de inkomensbron voor de achterliggende subjecten (Limperg), maar dat hij zich baseert op het streven van de bedrijfshuishouding, haar zelfstandigheid te handhaven en derhalve de door haar opgewekte inkomensstroom (bruto-inkomen) te continueren. Deze inkomenshandhaving dient niet in nominale zin te worden opgevat; het gaat om een stroom van prestaties, die in verhouding tot de totale stroom van prestaties in de volkshuishouding dezelfde waarde vertegenwoordigt. Nu is het de vraag, aldus schr., hoe deze relatieve waarde gemeten moet worden. Ten hoogste kan zij worden benaderd.

Mey's uitgangspunt van de constantheid van de inkomensstroom, opgevat in relatieve zin, leidt er toe, dat bij hem de grootte van de winst wel zeer moeilijk te bepalen is en dat deze in zeer sterke mate afhankelijk is van de toekomstvisie, de bedrijfspolitiek van de individuele bedrijfshuishouding. Bovendien betwijfelt schr., of het wel juist is, om, zoals J. L. Mey doet, aan de achterliggende subjecten en hun inkomenshandhaving geheel voorbij te zien. Hierbij erkent de schrijver evenwel, dat men, wanneer men dit laatste niet wil doen, en dus de theorie wil ombuigen naar de zijde van de inkomensstrekkers, men „op de voorhand iedere aanwijzing omtrent de richting waarin moet worden voortgegaan” mist. (blz. 95).

Leveren derhalve alle besproken opvattingen praktisch en/of theoretisch moeilijkheden op, niettemin acht schr. het winstvraagstuk niet onoplosbaar. Hij is namelijk van mening, dat van meet af aan de verkeerde weg is ingeslagen en dat er een andere richting is, die meer waarborgen biedt voor een „eenzinnige” oplossing van dit vraagstuk. Volgens de schrijver dienen wij te zoeken naar een „normloos winstbegrip”, d.i. een begrip, dat niet van een hypothetische norm afhangt, dat dus geen specifiek gekozen bedrijfsdoelstelling impliceert, dat m.a.w. geen elementen van winstbestemming bevat. Dit zoeken heeft bij schr. geresulteerd in een winstopvatting, gebaseerd op de investeringscyclus, weergegeven door de formule $G-W-G'$.

Winst is het verschil tussen opbrengst en kosten. Loon en interest geven geen moeilijkheden, zijn feitelijk bepaald. Het vraagstuk van de winst ontstaat eerst via de andere kostencategorieën: de grondstoffen en de duurzame produktie-middelen. De bruto-opbrengst laat zich integraal opsplitsen in afgeleide inkomens en wel direct, binnen de gezichtskring van de bedrijfshuishouding. Het merendeel van deze inkomens vormt voor het bedrijf kosten; het restant, de winst, is loutere opbrengst.

Binnen een bedrijfshuishouding vormt een produktiemiddel slechts éénmaal kosten: als het aan alternatieve aanwendingsmogelijkheden wordt onttrokken en voor zijn eigen functie wordt bestemd. Het bepalen van winst is het vergelijken van totale kosten en totale opbrengsten. Schr. wil de kosten vastpennen aan de investering. Al wat zich afspeelt ná het kostenmoment, ná het moment van de aanschaf, is van betekenis voor de potentiële opbrengst, - ligt in de sfeer van de opbrengstrijping. De beperking van het begrip kosten tot doelmatig en onvermijdelijk gebrachte offers wordt in het kader van de winstbepaling

niet doeltreffend geacht. Schr. volgt echter niet de methode - Schmalenbach: kosten naar de Stück-rechnung, Aufwand naar de Periodenrechnung.

Hij wil niet de term offers tegenover kosten hanteren, omdat hij zich duidelijk wil distancieren van de opvattingen van de Amsterdamse School.

Kosten liggen bij de investeringen en vormen een historisch gegeven. Voorzover de opbrengsten nog niet gerealiseerd zijn heeft schatting plaats van de toekomstige opbrengst, de waardering van de opbrengstpotentie, in de kapitaalgoederen belichaamd. (Veelal waardering op vervangingswaarde). Kosten is „histoire”, waarde is „prévoir”. Van Straaten stemt in met Rieger: „Bewerten heisst nichts anderes als das geldmässige Schicksal vorausnehmen und auf den Bilanztag umrechnen”. De waarde der in een bedrijfsuithouding aanwezige kapitaalgoederen moet worden gezien tegen het wordende geldinkomen.

De winst van een bepaalde periode = opbrengsten - kosten $\pm$ waardeverschil begin/eindvoorraad der kapitaalgoederen (een simpele vermogensvergelijking).

Schr. betoogt, dat hij in het bijzonder bij het toekennen van een winst karakter aan de zgn. ongerealiseerde winsten in conflict komt met vrijwel algemeen gangbare opvattingen. Alles komt echter wel in orde, als maar duidelijke scheiding wordt gemaakt tussen winstbepaling en winstbestemming en men niet te veel nog gevangen zit in de idee van winst als verteerbaar inkomen. Zoals schr. opmerkt, heeft zijn winstbegrip een sterk nominalistische inslag; het is echter niet zonder meer nominalistisch. Omdat het vrijgehouden is van winstbestemmingselementen is het absoluut geldig. Maar niet ten volle, slechts „in zekere zin”, want de winstbepaling steunt mede op niet-objectieve waarde-oordelen. De schrijver erkent, dat dit winstbegrip arm is, zodra men zich afvraagt, waartoe de winst ener periode zou mogen worden aangewend. Hij ziet dan ook de noodzaak, de problematiek van de winstbestemming - met al haar subjectieve en beleids-elementen - in zijn onderzoek te betrekken. De keerzijde van de zuiverheid van de winst is haar „welhaast absolute steriliteit”. Bij de winstbestemming kunnen de bedrijfsdoeleinden ten volle tot gelding worden gebracht. A priori behoeft hier geen enkele norm te worden verworpen. „Aldus blijven de verworvenheden van de winsttheorie der laatste decennia in haar waarde. Haar volle waarde verkrijgen zij echter eerst, wanneer men ze plaatst in haar eigen terrein: in het vlak van de winstbestemming”. (blz. 154).

Er zijn drie étappen: de waardebepaling, in sterke mate met subjectieve schattingen doortrokken; de winstbepaling in engere zin, geheel vrij van subjectieve en beleids-elementen en de winstbestemming, d.i. het terrein van het beleid.

De winstbepaling in engere zin is dan een louter comptabele bezigheid geworden (blz. 151). Tenslotte behandelt schr. enkele aspecten van de winstbestemming.

Het gehele werk heeft een goede systematiek; stilistisch is het uitstekend. Doorgaans is het ook bondig.

De weergave en kritische bespreking van de verschillende winsttheorieën (blz. 1-97) is zeer instructief, geschreven in een fraaie betoogtrant. Interessant is vooral het kritische exposé van Limperg's uiteenzettingen over waarde en winst, omdat hierover tot nu toe te weinig is gepubliceerd, maar vooral omdat het toch in het bijzonder Limperg is geweest, die is voorgegaan en die heeft weten aan te zetten tot bestudering van en verdieping in de problemen met betrekking tot kosten en resultaten.

Belangwekkend zijn m.i. de opmerkingen van van Straaten over de bekende (echter meer in de leer der Physiocraten passende) „gelijkenis” van de stam en de vrucht. Alleszins het overdenken waard is ook de polemie met de aanhangers van de vervangingswaardeleer over de betekenis van de vervangingswaarde als zelfstandige waarderingsgrondslag, afgeleid met behulp van de „Verlustgedanke” (blz. 114 e.v.), waarin de schrijver ten aanzien daarvan enkele belangrijke restricties ontwikkelt. Naar de mening van van Straaten is J. L. Mey's eigenlijke winstopvatting sterk afwijkend van die, welke (tot nu toe) in zijn leerboek wordt gegeven (noot 4 op blz. 84). Terecht waarschuwt van Straaten tegen het te lichtvaardig plaatsnemen van bepaalde uiteenzettingen in „het hokje van de kunstleer”, waarmede dan een stellige diskwalificatie wordt bedoeld. Het lijkt mij nog beter, deze povere vertaling van „Kunstlehre” voortaan achterwege te laten.

Uiteraard is de kritische verhandeling van van Straaten niet uitputtend. De term „sociale waarde” komt wel hier en daar aan de orde en ook de vraag, wat maatschappelijk gezien en wat vanuit het gezichtspunt van het individuele bedrijf juist is (blz. 39).

Onvoldoende komt hierbij uit de verf, of door aanhangers van de vervangingswaardeleer wel wordt onderkend, dat het individuele bedrijf geen rekening kan houden met wat, maatschappelijk gezien, juist is. (Zie b.v. „het grote kwaad van de claim” bij Kleerekoper, en „sociale waarde” bij van der Schroeff).

Met een zekere teleurstelling las ik op blz. 39 de voetnoot: „Op de kwestie van de zgn. zelfstandige vrucht dragers, waarvoor geheel andere regels gelden, gaan wij niet nader in”. Hier toch ligt nog een heel veld voor serieus onderzoek open, aangezien het op zijn minst aan twijfel onderhevig is, of er wel gedacht moet worden aan een zeer bijzonder geval van

waardering, of dat juist hier de algemene grondslag: - waarde is geschatte, contant gemaakte, toekomst - duidelijk uitkomt, terwijl voorts de vraag zich opdoet, of de rentefactor alleen in dit geval speelt, - en niet altijd, universeel.

Van Straaten wil een „normloos winstbegrip”. Niet de ontstaansgronden, niet de rechtvaardiging wenst hij onder het oog te zien. Hij gaat uit van de winst als datum, als een bedrijfseconomische realiteit, los van de vraag welke betekenis zij heeft voor de „achterliggende” subjecten, of voor de handhaving van een bepaalde inkomensstroom, of voor het behoud van de relatieve plaats in het geheel der maatschappelijke produktie.

Het valt, na vele voortreffelijke bladzijden, niet mee, wat er dan uitkomt als inhoud en grenzen van het winstbegrip. Schrijver's eigen opvatting houdt eigenlijk niet veel meer in dan een verleggen van de gebruikelijke grens tussen winstbepaling en winstbestemming, en wel zo ver, dat de winstbepaling wordt „gezuiverd” van beleidselementen.

Het is dan ook verwonderlijk, dat schr. voor de „winstbepaling in engere zin” niet eenvoudig adviseert, zonder meer Schmalenbach te volgen, ook met verwaarlozing nog van de vroegere ijzeren-voorraadleer en stelt: nu een „winstbedrag” is gevonden gaan we met de nodige voorzichtigheid bekijken, wat we verder gaan doen. Exacte winstbepaling is, bij de produktieonderneming, een illusie. We kunnen slechts aan ruwe benaderingen (blz. 153, noot Hicks) denken, waarmee we ons bij de korte-termijn-overwegingen moeten behelpen, in onze dynamische verhoudingen.

Hij had daarbij naar voren kunnen brengen, dat in de moderne onderneming intern de belangstelling voor de jaarstukken gering is geworden, doordat de voortdurende vergelijking van uitkomsten met de bedrijfsbegroting belangrijker is geworden dan het zoeken naar exacte winstbepaling.

De moeilijkheden blijken dan voornamelijk te liggen bij de constructie van een bruikbaar fiscaal winstbegrip, zolang er belastingen worden geheven naar inkomen en winst.

Van Straaten erkent volmondig, dat zijn „uitholling” van het winstbegrip het vraagstuk van de winstbestemming des te sterker op de voorgrond dringt. Aan deze winstbestemming wordt echter slechts een epiloog gewijd. Schr. moge zich verontschuldigen met een beroep op zijn onderwerp: winstbepaling en op het feit, dat een uitvoerige behandeling van de winstbestemming empirisch onderzoek zou vereisen, dat neemt niet weg, dat de vraag blijft, of de zaak én theoretisch én praktisch belangrijk verder wordt gebracht door de winstbepaling „normloos” te maken, dus het accent te verschuiven naar de winstbestemming en van deze laatste niet meer dan enkele algemeenheden te behandelen.

Dat het toch de moeite waard wordt geacht, uitvoerig aandacht aan het boekwerk te wijden, is toe te schrijven aan de betekenis van de kritische beschouwingen en aan de overweging, dat de problemen van waarde en winst voortdurende belangstelling ten volle verdienen.

Prof. Dr. F. L. van Muiswinkel: HANDEL, MARKT EN BEURS.

ORGANISATIE EN TECHNIEK VAN DE HANDEL IN THEORIE EN PRAKTIJK.
AMSTERDAM, 1957.

door Dr. J. A. Coltov

Zoals uit de titel van Prof. van Muiswinkel's boek kan worden afgeleid, omvat het werk - hoewel door een duidelijke algemene lijn begrensd - een zeer gemengde stof. De inhoud is gerangschikt in drie delen. In het eerste deel, „Algemeen”, is een viertal hoofdstukken ondergebracht, waarvan het eerste de economische probleemstelling van de handel uitwerkt; het derde „De Koopman”, zich summier bezig houdt met een aantal gedifferentieerde handelsgeledingen in de bedrijfskolom, en het vierde „Prijsvorming en Marktomstandigheden” zich bepaalt tot de prijsvorming resp. op de dagmarkt, de korte en de lange periode en een algemene karakteristiek geeft van enige markttypen als de volkomen en de onvolkomen markt. Als tweede hoofdstuk is aan dit onderdeel een beschouwing toegevoegd, waarin de vraag aan de orde wordt gesteld of in verband met de „geheel eigen bedrijfseconomische problematiek van de handelsondernemingen” een afzonderlijke behandeling van het desbetreffende complex van vraagstukken onder de naam „Handelseconomie” aanbeveling verdient; een vraag, die door de auteur - onder de mededeling, dat hij niet beoogt onder deze naam een nieuw vak te introduceren - bevestigend wordt beantwoord.

Deze beschouwing, die overeenkomstig haar zeer algemene aard wellicht beter aan het begin of aan het einde van het boek op haar plaats ware geweest, brengt ons weinig verder op de weg der wetenschappelijke economische systematiek. Gaat men ervan uit, dat de vraagstukken met betrekking tot de handel principieel problemen van externe organisatie zijn, dan ligt het ook voor de hand, dat hun behandeling dient te geschieden in het kader

van dit deel der theorie; het blijft dan een overweging van bijkomstig belang, onder welke naam dit geschiedt. Aldus gesteld valt ook moeilijk in te zien, welke de „geheel eigen” bedrijfseconomische problematiek der handelsondernemingen kan zijn. Het komt ons voor, dat Prof. van Muiswinkel hier in het bijzonder het oog heeft gehad op de verschillende concreet empirische vormen, waarin deze problemen zich manifesteren, doch daarmee is niet gezegd, dat de economische vraagstukken van de handel (i.h.b. met betrekking tot zijn positie bij de prijsvorming en zijn functie, die de inhoud van het boek uitmaken) in wezen andere problemen zouden zijn dan die der overige bedrijfstakken. Hoewel het niet voor tegenspraak vatbaar is, dat de vraagstukken met betrekking tot de markt in een handelsbedrijf meestal een relatief grotere plaats innemen dan in een industriële onderneming, omdat in de laatstgenoemde de eisen der interne organisatie doorgaans meer aandacht vragen, betekent dit niet, dat de aard van bv. het marktprobleem hier principieel anders zou zijn ¹⁾. Wil men, zoals Prof. van Muiswinkel overeenkomstig de ondertitel van zijn boek bedoelt, aan deze theoretische beschouwingen een aantal - op zichzelf belangrijke - bijzonderheden toevoegen over „organisatie en techniek”, dan kan dit ongetwijfeld zijn nut hebben met betrekking tot de eisen van bepaalde examens ²⁾, doch het is wel zeer twijfelachtig of juist hierin een reden voor een nieuwe indeling van de stof is gelegen.

Onder het opschrift „De Structuur van de Handel” bespreekt de auteur vervolgens in een viertal hoofdstukken resp. de handel in agrarische en industriële producten; de Producent, Zelfstandige handelaren en de Consument.

De concrete markten vormen het onderwerp van het derde en grootste deel van het boek, waarin in tien hoofdstukken de aanbesteding, de inschrijving, de veiling, de natura-markt, de goederenbeurs, de termijnbeurs, de jaarbeurs en de effectenbeurs worden behandeld.

Het spreekt wel vanzelf, dat in een volume van 250 pagina's al deze uiteenlopende vraagstukken niet uitputtend kunnen worden behandeld, en zeker niet tezamen met de vele bijzonderheden over hun organisatie en techniek, welke het beeld zouden kunnen completeren. Desondanks voelen wij het als een lacune, die wellicht in een volgende druk kan worden aangevuld, dat aan de tweedehandsmarkt, waarover nog zo weinig is gepubliceerd en die met de toenemende betekenis der duurzame consumptiegoederen in vele landen reeds een belangrijke plaats in de externe organisatie heeft verworven, geen aandacht is besteed; ook een - zij het beknopte - uiteenzetting over de voorraadvorming, welke in vele gevallen dank zij de tussenkomst van de handel als zelfstandige bedrijfstak onder verbeterde kwantitatieve verhoudingen kan plaatsvinden, zou men gaarne aan de inhoud zien toegevoegd.

Bij de bepaling van het economisch karakter van de handel kan men zich op verschillende uitgangspunten baseren. Men kan de handel zien als één onder de diverse categorieën van bedrijvigheid, welke tezamen de externe structuur van het economisch leven vormen (Limperg, Haccoü); anderzijds kan men de handel beschouwen als een conglomeraat van handelingen, welker verrichting verbonden is aan het afsluiten van handelstransacties (Seyffert). Prof. van Muiswinkel heeft nadrukkelijk geopteerd voor het laatstgenoemde criterium. Als uitgangspunt tot zijn verdere beschouwing omschrijft hij de handel als een samenvatting van „alle door de arbeidsverdeling noodzakelijk geworden *verrichtingen* ³⁾ met betrekking tot het voortstuwen van de goederenstroom van oerproducent naar uiteindelijke gebruiker; ongeacht de personen, die de handelingen verrichten” (blz. 4). Nemen wij aan, dat de schrijver hier het oog heeft op de verrichtingen, noodzakelijk geworden in het bijzonder door de *externe* arbeidsverdeling, dan heeft hij derhalve aldus het probleem van de handel implicite gesteld als een marktprobleem, dat in concreto betrekking heeft op alle markten in de bedrijfskolom, d.w.z. zowel die, waar de zelfstandige handel aan één of beide zijden optreedt alsook die, waar uitsluitend technische producenten het markt-personeel vormen. In het laatstbedoelde geval spreekt hij van „niet-zelfstandige handel”. Konsekwent is in dit verband de toevoeging „ongeacht de personen, die de handelingen verrichten”, daar bij de beoordeling van de economische betekenis van welke handeling dan ook, het bereikte economische resultaat en niet de persoon, die de handelingen verricht, relevant is.

Wij geven persoonlijk de voorkeur aan een analyse der onderhavige problemen op basis van het hierboven door ons vermelde eerste uitgangspunt, hetgeen uiteraard niet betekent, dat de andere wijze van behandeling in bepaalde gevallen niet zeer nuttig zou kunnen zijn. Doch welke van de beide richtingen men ook preferereert, men mag als voorwaarde stellen, dat de gekozen zienswijze door het gehele betoog wordt volgehouden. Het komt ons voor,

¹⁾ De door schr. als speciale vraagstukken vermelde onderdelen als calculatie, vestigings-plaats, bezetting van het handelsapparaat, ondernemersafspraken en financiering worden in het boek niet besproken.

²⁾ Men zie bv. het voorwoord van Dr. J. A. Geertman en A. H. Geertman. Economisch Technische verschijnselen, I, Amsterdam 1954.

³⁾ Cursivering Prof. v. Muiswinkel. Overige cursiveringen van ons. J. A. C.

dat Prof. van Muiswinkel in de principiële uiteenzetting van het eerste hoofdstuk, niet steeds het gekozen uitgangspunt in het oog houdt. Hij spreekt hier nl. over de *persoonlijke* scheiding tussen producent en consument, en van een situatie, waarin „de producent en de consument van een bepaald goed niet meer in één persoon zijn verenigd”, en hij doorkruist hiermee de nadrukkelijk door hem vermelde irrelevantie van het persoonlijk aspect der desbetreffende handelingen. In werkelijkheid gaat het hier immers ook niet in de eerste plaats om de persoonlijke scheiding, omdat deze slechts een gevolg, een symptoom, is van de economisch noodzakelijke functionele scheiding (i.c. de differentiatie), die in haar algemeenheid voortvloeit uit de wetten der kwantitatieve verhoudingen. Aan de grote betekenis, die aan de werking dezer krachten voor het ontstaan van en de stuctuurwijzigingen in de handel moet worden toegeschreven, is in het werk van Prof. van Muiswinkel wel zeer weinig aandacht geschonken. En dit maakt een juiste verklaring der desbetreffende verschijnselen niet gemakkelijk.

Zo wordt bv. als oorzaak van „het samenbrengen van de door de producenten voortgebrachte hoeveelheden tot nog grotere partijen aangegeven „de steeds verder voortschrijdende arbeidsverdeling, tengevolge waarvan de productieve en de consumptieve centra van een bepaald goed verder uiteen komen te liggen”. Nu is het duidelijk, dat dit samenbrengen van kleinere kwanta niet anders kan plaatsvinden dan in en door middel van gedifferentieerde bedrijfstakken (als bv. de opkopen de handel en de verzamelende groothandel) en zo komt schr. dus onder de schijn ener verklaring der vermelde handeling, in wezen tot een verklaring van de functie dezer handelsbedrijfstakken, welke in dit geval dus niet het gevolg doch veeleer een oorzaak der voortschrijdende arbeidsverdeling is. Het komt ons bovendien voor, dat - nadat eenmaal de productieve handelingen uit de consumptiehuishouding zijn afgesplitst - het niet de arbeidsverdeling zelve is, die invloed heeft op de geografische afstand tussen producent en consument. Voorzover hier economische invloeden werken, ligt de belangrijkste kracht wel in de concentratie der productie in een relatief kleiner aantal grote bedrijven, welke ceteris paribus deze afstand vergroot en de industrie voor zijn overbrugging in de laatste halve eeuw in toenemende mate van de tussenkomst van de zelfstandige handel afhankelijk heeft gemaakt. Wat in het bijzonder de agrarische productie betreft, heeft men m.b.t. deze afstand te doen met regionale fysieke verschillen (klimaat, bodem, beschikbare ruimte), welke met de graad der bestaande arbeidsverdeling weinig verband houden en derhalve veeleer tot de algemene data van het onderzoek zijn te rekenen.

Wij zijn op de desbetreffende passage in het hier besproken werk wat uitvoeriger ingegaan omdat daaruit kan blijken, voor welke moeilijkheden een analyse van de handelsfunctie wordt geplaatst indien men haar wenst te baseren op de verrichte handelingen en niet op de economische krachten, uit welke resultante de handel in zijn gedifferentieerde vormen ontstaat (of ook in een aantal gevallen gedomd is, te verdwijnen of aan betekenis te verliezen).

In het kader van zijn analyse wijdt Prof. van Muiswinkel een uitvoerige beschouwing aan de destijds door N. J. Polak uitgewerkte theorie, volgens welke de goederen, geproduceerd onder toenemende kosten, op markten, beurzen of veilingen worden verhandeld, terwijl de goederen met afnemende kosten voortgebracht, in gesloten handel tussen verkoper en koper worden omgezet (blz. 39), welke zienswijze hij (blz. 49) accepteert als een belangrijke bijdrage tot het gestelde probleem. Nu valt het inderdaad niet te ontkennen, dat de weg van vele agrarische producten op een bepaald punt in de productiestroom loopt over een technische markt. Doch het is evenzeer duidelijk, dat in een aantal andere fasen de verhandeling plaats vindt in gesloten ruil. Haccoû (Handel en Marktwezen in Goederen, II bl. 413 e.v.) geeft hiervan een aantal voorbeelden, waarbij hij terecht de veel voorkomende ruil zonder technische markt vermeldt bij de verkoop van agrarische producten aan de opkopen de handel, terwijl anderzijds de verkoop van industriële producten dikwijls op technische markten (bv. jaarbeurzen) geschiedt.

Ter ondersteuning van Polak's betoog wijst de auteur o.m. op het verschil in marktgedrag der individuele producenten van resp. beide categorieën van goederen. De individuele producent van het agrarische massagoed - zo merkt hij op - pleegt in de korte periode geen bijzondere verkoopactiviteit te ontplooiën omdat hij steeds de gehele productie tegen de geldende marktprijs kan afzetten (blz. 44). Het zou echter onjuist zijn, deze mogelijkheid zonder meer als een positieve factor en derhalve als een doelmatige richtlijn voor de desbetreffende verkoper voor te stellen. Mede als gevolg van het optreden van de speculatie en de ook door v. M. vermelde inelasticiteit van het agrarische productieapparaat (waartegenover hij als tegenstelling een o.i. veel te grote elasticiteit van het industriële apparaat stelt) ontstaan prijsschommelingen, die Keynes⁴⁾ „stagging” noemde. Hij wees er bv. op, dat in de laatste tien jaar (vóór 1938) er slechts één jaar was, waarin voor rubber

⁴⁾ J. M. Keynes. The policy of government storage of foodstuffs and raw materials. Economic Journal. Sept. 1938, bl. 449 e.v.

de hoogste prijs van het jaar de laagste overtrof met minder dan 70 %, terwijl het gemiddelde excès van de hoogste boven de laagste prijs 96 % bedroeg. Dit gemiddeld verschil beliep van tarwe 70 %, voor lood 61 % en voor katoen 42 %. En het is dus te begrijpen, dat ook waar geen sprake is van de door de auteur vermelde verkoopcoöperaties, het uit de markt nemen (of beperking van exportpercentages) van aanwezige voorraden niet tot de zeldzaamheden behoort. Er bestaat dan ook weinig reden om juist aan het *verschil* in marktgedrag der producten der beide productencategorieën veel betekenis toe te kennen als basis voor een mogelijk verschil in de vorm van de handelsketen.

De wens van de schrijver om de vraagstukken op het gebied van de handel voortdurend te confronteren met de actuele empirische vormen, waarin zij optreden, doet hem steeds de nadruk leggen op het relatieve karakter van het handelsproces met betrekking tot tijd, plaats, economisch en cultureel niveau waarop het zich afspeelt. Dit is een belangrijk positief element in de onderhavige studie, dat op een aantal plaatsen - bv. bij de behandeling van de opkopende handel in agrarische producten - de gehele analyse een duidelijk relief verleent tegen de achtergrond der bestaande situatie. Deze opzet geeft aan het gehele werk een praktische sfeer, die ongetwijfeld voor vele lezers de aantrekkelijkheid ervan zal verhogen. Anderzijds heeft Prof. van Muiswinkel door middel van curves een voorstelling willen geven van de onderscheidene gevallen der prijsvorming, die uiteraard dikwijls een sterke vereenvoudiging moeten inhouden, doch in een aantal gevallen niet meer dan hypothetisch kunnen zijn (vg. bv. de opmerkingen n.a.v. de kostencurven op bl. 47). De opname van deze onderdelen, die in het kader van het boek slechts zeer summier kan zijn, vermag slechts weinig bij te dragen tot een verdere verduidelijking der problematiek, terwijl zij voor de vlotte loop van het betoog enigszins storend werkt. Wellicht moet dit alles worden toegeschreven aan de wens van de auteur om in een betrekkelijk klein bestek, tezamen met de theorie van de handel ook organisatie en techniek en de prijsvorming zelve aan de orde te stellen. Het is geen geringe taak, bij een dergelijke opzet het juiste evenwicht te vinden. Men moet zich afvragen of de schrijver de moeilijkheden, aan deze taak verbonden, geheel heeft weten te overwinnen.