

Vekslende råvareprisers indflydelse på erhvervsvirksomhedernes økonomi¹⁾

Af Bernh. Baaring²⁾

Vi ved alle fra den økonomiske historie, at varepriserne og leveomkostningerne set på meget langt sigt har en tendens til at stige, eller sagt på en anden måde, at der på længere sigt foregår en stadig forringelse af pengeværdien. Den almindelige mening er vist, at en sådan udvikling såvel for samfundet som helhed som for erhvervslivet må siges at være ganske gavnlig, fordi den i hvert fald ved en umiddelbar betragtning umærkeligt skaber en atmosfære af tillid til de økonomiske forhold. Dette vil særligt være tilfældet, hvis prisstigningen foregår på så langt sigt, at den ikke, eller kun i ringe grad, direkte iagttages af den enkelte borger.

Øges prisstigningstempoet så meget, at virkningen bliver mærkbar, stiger ganske vist dens inciterende indflydelse på de aktive kapitalister, der ser deres nominelle formue stige. Men samtidig føler de passive kapitalister, at deres formue svinder i realværdi, skønt den nominelt forbliver uforandret, og alle lønmodtagere og de passive kapitalister kan nu umiddelbart konstatere pengenes svigtende købekraft.

Omvendt virker et prisfald, der giver øget købekraft til lønmodtagere og den passive kapitalist, men tab til den aktive. Prisfaldet avler derfor passivitet, svindende vovemod og aftagende aktivitet i erhvervs livet.

Når sådanne prisbevægelser afspiller sig over halve eller hele århundreder, er deres indflydelse på de enkelte erhvervsvirksomheders forhold dog utvivlsomt af underordnet betydning. Det faktiske for-

¹⁾ Foredrag holdt ved den 2. nordiske civiløkonomkongres i Helsingfors 27.—30. august 1951.

²⁾ direktør, H. A.

Vekslende råvareprisers indflydelse på erhvervsvirksomhedernes økonomi¹⁾

Af Bernh. Baaring²⁾

Vi ved alle fra den økonomiske historie, at varepriserne og leveomkostningerne set på meget langt sigt har en tendens til at stige, eller sagt på en anden måde, at der på længere sigt foregår en stadig forringelse af pengeværdien. Den almindelige mening er vist, at en sådan udvikling såvel for samfundet som helhed som for erhvervslivet må siges at være ganske gavnlig, fordi den i hvert fald ved en umiddelbar betragtning umærkeligt skaber en atmosfære af tillid til de økonomiske forhold. Dette vil særligt være tilfældet, hvis prisstigningen foregår på så langt sigt, at den ikke, eller kun i ringe grad, direkte iagttages af den enkelte borger.

Øges prisstigningstempoet så meget, at virkningen bliver mærkbar, stiger ganske vist dens inciterende indflydelse på de aktive kapitalister, der ser deres nominelle formue stige. Men samtidig føler de passive kapitalister, at deres formue svinder i realværdi, skønt den nominelt forbliver uforandret, og alle lønmodtagere og de passive kapitalister kan nu umiddelbart konstatere pengenes svigtende købekraft.

Omvendt virker et prisfald, der giver øget købekraft til lønmodtagere og den passive kapitalist, men tab til den aktive. Prisfaldet avler derfor passivitet, svindende vovemod og aftagende aktivitet i erhvervs livet.

Når sådanne prisbevægelser afspiller sig over halve eller hele århundreder, er deres indflydelse på de enkelte erhvervsvirksomheders forhold dog utvivlsomt af underordnet betydning. Det faktiske for-

¹⁾ Foredrag holdt ved den 2. nordiske civiløkonomkongres i Helsingfors 27.—30. august 1951.

²⁾ direktør, H. A.

hold er jo imidlertid, at langtidsbevægelsen kun kommer frem, når begivenhederne ses i historiens perspektiv, og at de fleste tidsperioder i reglen opviser voldsomme korttidsvariationer i priser og leveomkostninger.

Til illustration heraf kan jeg nævne nogle tal fra Journal of the Royal Statistical Society, hvis medarbejder hvert år opstiller priser og indextal for næsten alle vigtige internationale varer. Indextallene er baseret på gennemsnittet af priserne fra 1867 til 1877.

På basis heraf var prisindexet for amerikansk hvede i

1900.....	56
1920.....	165
1933.....	56
1946.....	118
1949.....	158

Fra 1900 til 1920 steg prisen, som man ser, omtrent til det tredobbelte, for i 1935 atter at være nede på samme niveau som i 1900. Fra 1935 indtræder en ny prisstigning, som i 1946 bringer prisen op på mere end det dobbelte af prisen i 1935, og i 1949 er prisen oppe på samme niveau som i 1920 eller ca. 3 gange så høj som i 1900 og 1935. Man må spørge sig selv, om der er nogen som helst grund til at tro, at prisen ikke igen kan falde til en trediedel.

For god Rio kaffe ser prisbevægelserne sådan ud:

1900.....	63
1920.....	174
1938.....	31
1946.....	121
1949.....	227

Med andre ord omtrent en tredobling af prisen fra 1900 til 1920, medens prisen i 1938 er faldet til det halve af prisen i år 1900. Derefter kommer den nye voldsomme prisstigning på grund af krigssituationen. I 1946 er den fire gange så høj som i 1938 og i 1949 syv gange så høj som i 1938.

Endelig vil jeg nævne en vare som uld, der er en af de råvarer, der har været udsat for de voldsomste prissvingninger.

Indextallene ser således ud for uvasket Merino uld:

1900.....	76
1920.....	359
1930.....	86
1946.....	167
1947.....	283
1948.....	492
1949.....	506

Merino uld steg med andre ord fra år 1900 til 1920 til omtrent det femdobbelte, for i 1930 omtrent atter at være nede på samme niveau som i år 1900. Men i 1946 er prisen atter steget til det dobbelte af 1930, og herefter går det slag i slag med prisstigningen. I 1947 er prisen 3 gange så høj og i 1948 og 1949 ca. 6 gange så høj som i 1930.

At toppen dog langt fra er nået endnu, bliver man klar over, når man betragter en kurve over prisen for ren (vasket) uld af 64's kvalitet, som findes i World Wool Digest. Denne pris var i

juli 1949	ca. 90 pence pr. pound
juli 1950	» 150 » » »
dec. 1950	» 220 » » »
marts 1951	» 315 » » »
juni 1951	» 170 » » »

Fra juli 1949 til marts 1951 steg ulden således $3\frac{1}{2}$ gange for derefter i løbet af 4 måneder at falde til omtrent det halve af topprisen i marts. Det kan tilføjes, at der næppe er noget menneske, der tør gætte på, om prisen vil stige eller falde, når uldauktionerne nu i disse dage begynder igen i Australien. Alle muligheder kan tænkes, såvel et fortsat stærkt prisfald som en ny prisstigning.

Til belysning af prisudviklingen på bredere basis vil jeg gerne yderligere anføre nogle tal fra Moody's prisindex, der som bekendt afspejler de daglige prisbevægelser for et sæt store standard- og stapelvarer.

Til illustration har jeg valgt det højeste indextal for januar måned fra 1945 til 1951.

januar 1945.....	255
1948.....	459
1949.....	398
1950.....	356
1951.....	532
august 1951.....	465

Disse indextal viser, at prisniveauet for de store råvarer fra 1945 til 1948 er steget med 80 %, og at der derefter har været ret betydelige bevægelser såvel i nedadgående som i opadgående retning.

Til belysning af så voldsomme prissvingningers virkninger på en erhvervsvirksomheds økonomi skal jeg til at begynde med omtale virkningerne af en stærk og hurtig prisstigning som den, der for mange råvarers vedkommende har fundet sted fra Koreakrigens ud-

brud i juni 1950 til foråret 1951 og i tilknytning hertil komme ind på virkningerne af et prisfald.

Det må stå enhver klart, at hvis foretagendet fortsætter sin virksomhed, vil det ikke vare længe, før hele dets økonomi er præget af den stedfundne prisstigning. Den baner sig vej ind i foretagendet gennem dets afslutning af kontrakter om køb af råvarer, som, når de leveres, kommer på lager til nye, høje priser. Herfra forplanter prisstigningen sig over varer under fabrikation til færdigvarerne og til sidst igennem varernes salg til debitorerne (de udestående fordringer).

Foregår prisstigningen med den hast, vi har set den optræde med i tiden fra august 1950 til foråret 1951, vil en erhvervsvirksomheds balance blot i løbet af dette halvår være undergået en meget væsentlig og meget farlig forandring. Virksomheden vil se sin balance forøget omtrent i takt med den stedfundne prisstigning. De eneste faktorer, der ikke umiddelbart følger med op, er de under produktionen og salget påløbende omkostninger. Omkostningerne vil imidlertid under sådanne forhold betyde en stadig ringere del af det færdige produkts værdi og derfor kun i begrænset omfang kunne afdæmpe prisstigninger af sådanne dimensioner som de her omtalte.

En voldsomt indsættende prisstigning vil af en erhvervsvirksomhed altid blive opfattet som et faresignal, men faren vil være af forskellig karakter, alt eftersom det drejer sig om en almindelig prisstigning, der stort set berører alle varer og omkostninger, eller om en prisstigning, der kun viser sig for een bestemt eller et ganske ringe antal råvarer.

Den generelle prisstigning, der kan skyldes forskellige arter af inflation, er i sig selv farlig nok, men den har den fordel — hvis man tør tillade sig at tale om fordele i denne sammenhæng — at den påvirker samtlige virksomheder og samtlige priser, således at prisstigningen for den enkelte vare i en sådan situation ikke vil komme til at adskille sig væsentligt fra den almindelige prisniveau-stigning.

Ganske anderledes stiller det sig, hvis prisstigningen er isoleret, kun omfatter en enkelt eller nogle få, måske oven i købet beslægtede, råvarer. Faren for et prisfald må i dette tilfælde siges at være meget større.

Hvad kan erhvervsvirksomheden nu gøre for at afbøde virkningerne af en prisstigning?

Ud fra en rent økonomisk betragtning kan der ikke være tvivl om, at den erhvervsvirksomhed, der i størst muligt omfang ønsker at bevare sin økonomi upåvirket af stedfindende prissvingninger på de

råvarer, der indgår i virksomhedens produkter, til enhver tid bør kalkulere de færdigvarer, den udbyder til salg, på basis af *genanskaffelsesprisen* med tillæg af fremstilling- og salgsomkostninger samt nettoavance i det øjeblik, de udbydes.

Hvis det lykkes virksomheden at sælge til denne pris, vil den have mulighed for at bevare virksomhedens realværdier intakt, forudset at virksomheden straks genanskaffer det videresolgte kvantum råvarer til den i salgskalkulationen beregnede genanskaffelsespris. Dette gælder både i tilfælde af prisstigning og prislefald.

Er genanskaffelsesprisen højere end de anvendte råvarers pris, indvinder virksomheden jo ved denne fremgangsmåde igennem sin salgspris det extra beløb, den skal bruge til at betale de samtidigt købte dyrere råvarer med, men er i realiteten ikke blevet bedre stillet, end den var før, da den stadig kun disponerer over de samme realværdier — det samme kvantum råvarer — som før transaktionen.

Er råvareprisen faldet, får virksomheden ganske vist ved kalkulation efter genanskaffelsesprisen en lavere pris for sine råvarer, end den har betalt, men kan til gengæld genanskaffe det samme kvantum til den lavere pris, hvortil den har solgt. Virksomheden er imidlertid i realiteten rent driftsøkonomisk set stadig lige så godt eller dårligt stillet, som den var, før handelen blev gjort, idet den stadig disponerer over det samme kvantum råvarer, som den gjorde før.

Følges den her skitserede kalkulationsmetode, og lader det sig gøre at afsætte de fremstillede varer til den kalkulerede pris — et spørgsmål, jeg skal komme tilbage til — vil virksomheden således i et stigende marked være i stand til at finansiere sine nye råvarekøb igennem de i salgspriserne indkalkulerede genanskaffelsespriser. I et faldende marked vil salgsindtægterne gå ned, men til gengæld udkræves der et tilsvarende ringere beløb til genanskaffelse af råvarerne, således at den økonomiske kapacitet og produktionsevne bevares.

I praksis lader det sig jo imidlertid sjældent gøre at handle i fuld overensstemmelse med teorien. I et frit marked vil der altid være virksomheder, der, når prisstigningen indtræder, vil se deres fordel ved endnu nogen tid at sælge deres produkter på basis af *anskaffelsesprisen* eller til en mellempriis.

Motivet hertil kan f. eks. være ønsket om at komme ind med kunder, som man før har haft svært ved at få fodfæste hos. En virksomhed, der ligger med et lager, der er større end, hvad der er nødvendigt til virksomhedens normale drift, vil ligeledes uden at se sin produktionskapacitet truet kunne sælge det overskydende lager til an-

skaffelsespris, og der kan tænkes mange andre motiver og situationer, som kan medføre, at en virksomhed ikke forhøjer sine priser i takt med prisstigningen på råvarerne.

Det kan derfor slås fast, at erhvervsvirksomhederne under en prisstigning i et frit marked i almindelighed næppe fra begyndelsen vil være i stand til at opnå priser, der er baseret på genanskaffelseprisen, idet der altid vil være virksomheder, der — af mange forskellige grunde — endnu i nogen tid vil sælge på basis af anskaffelsespriser.

Omvendt vil det være under et prisfald. Når prisbølgen vender, vil der altid være virksomheder, som f. eks. på grund af, at de tilfældigt ligger med et lille lager, på grund af pengemangel eller lignende vil sælge på basis af råvarernes lavere genanskaffelsespris, og som derfor vil trække hele markedet med sig ned.

Erhvervsvirksomhederne må med andre ord i almindelighed indrette sig på ikke straks at kunne forhøje deres salgspriser, når råvarerne stiger, og omvendt straks at måtte reducere salgspriserne, når råvarerne falder.

Medens der udenfor den enkelte erhvervsvirksomhed og dens ejerkreds næppe vil fremkomme nogen protest imod, at en virksomhed nedsætter sine priser i takt med et eventuelt fald i råvarepriserne, er det jo et stærkt diskuteret spørgsmål, om en erhvervsvirksomhed i det hele taget bør benytte sig af genanskaffelsessynspunktet ved prisfastsættelsen i et stigende marked. Inden jeg går over til at belyse dette spørgsmål nærmere, skal jeg imidlertid ganske kort skitsere, hvilke problemer der melder sig for en erhvervsvirksomhed, hvis den ikke vil eller kan anlægge dette synspunkt.

Det første problem, der melder sig, er behovet for kapital til finansiering af de dyrere råvareindkøb, hvis produktionen skal gennemføres i samme omfang som hidtil.

Det mest nærliggende middel i denne situation er utvivlsomt at skaffe sig en kassekredit i en bank eller få den forhøjet, hvis man allerede har en sådan i forvejen, men leverandørkreditten må i reglen også tages i anvendelse i forøget omfang. Det kan dog i en sådan situation lige så godt tænkes, at leverandørkreditten bliver indskrænket.

Prisstigningen kan jo imidlertid også udvikle sig i en sådan grad, at disse former for opnåelse af kredit ikke længere slår til, og det kan da blive nødvendigt at henvende sig til kapitalmarkedet for enten at søge lange lån eller forøgelse af virksomhedens egenkapital, i aktieselskaber ved udvidelse af aktiekapitalen, i private selskaber ved optagelse af nye interesser i virksomheden.

Afgørende for, i hvilket omfang disse midler til fremskaffelse af ny kapital kan bringes i anvendelse, er imidlertid penge- og kapitalmarkedets stilling.

Forøget mangel på kapital kan naturligvis også imødegås på den måde, at kundekreditten indskrænkes.

Det mest ubehagelige skridt, en industrivirksomhed kan blive tvunget til at tage på grund af en voldsom råvare-prisstigning, som ikke kan kompenseres ved en prisforhøjelse, er at måtte nedsætte produktionens omfang. Et sådant skridt vil naturligvis komme af sig selv, hvis prisstigningen medfører, at afsætningen svigter. Det må betegnes som beklageligt, fordi det vil medføre tab for virksomheden, men må samtidig siges at være uundgåeligt. Meget mere beklageligt er det imidlertid, hvis nedsættelsen af produktionen ikke er dikteret af svigtende afsætning, men af mangel på driftskapital, og man vil naturligvis kun gribe til en så drastisk udvej, såfremt alle muligheder for at tilføre virksomheden kapital i den ene eller anden form har vist sig at være udtømt.

Et om muligt endnu større problem for erhvervsvirksomheden i den her foreliggende situation er imidlertid den økonomiske risiko, virksomheden kommer ind i under en voldsom prisstigning, når den er afskåret fra at oparbejde en reserve til imødegåelse af det prisfald, der jo i de fleste tilfælde vil følge efter en brat prisstigning, særlig når denne kun omfatter en enkelt eller nogle få råvaregrupper. Virksomheden har i en sådan situation kun sin egenkapital at falde tilbage på. Hvorvidt denne vil række til, når priserne falder, vil dels være afhængig af forholdene indenfor den enkelte virksomhed og dels af prisfaldets voldsomhed.

Under diskussionen af dette problem er det almindeligt at henvise til, at det er usandsynligt, at priserne efter den anden verdenskrig vil falde i samme omfang som efter verdenskrigen 1914—18. Jeg kan egentlig ikke se, at der er noget som helst, der gør denne betragtning berettiget, og udviklingen igennem de sidste par år modsiger den i hvert fald ganske. Det gør også de eksempler, jeg nævnte i min indledning.

Umiddelbart før Koreakrigens udbrud var der på en række områder tegn til, at efterkrigstidens voldsomme varebehov var ved at være tilfredsstillet, og man kunne spore et vist, omend svagt, fald i prisniveauet. Da Koreakrigen brød ud, indtrådte der på en række vigtige råvarer en prisstigning, der i mange tilfælde stillede prisstigningen fra 1939 til 1950 ganske i skygge, men på trods af Koreakrigens fortsættelse og den stadig for sig gående udbygning af den vestlige verdens

oprustning har vi på en række områder set priserne falde stærkt, i visse tilfælde ned til niveauet omkring juli 1950. Det er nærliggende at antage, at der vil kunne indtræde andre verdensomfattende begivenheder, som vil kunne give stødet til en fortsættelse af disse prisfald ned under niveauet fra juli 1950, og ud fra mange synspunkter ville dette utvivlsomt være ønskeligt. At en sådan udvikling imidlertid vil ramme alle erhvervsvirksomheder katastrofalt, hvis de ikke har oparbejdet andre reserver end dem, der har kunnet tilvejebringes ved tilbageholdelse af en del af det enkelte års normale driftsoverskud, er efter min mening hævet over enhver tvivl.

Hvadenten en erhvervsvirksomhed kalkulerer på basis af anskaffelses- eller genanskaffelsespriser, opfordrer en prisstigningssituation naturligvis til forøgede anstrengelser for at gennemføre den strengeste økonomi med de anvendte råvarer. Der må sørges for, at de opbevares og behandles på den bedst mulige måde, indtil de skal anvendes, og prisstigningen vil også tilskynde virksomhederne til at udfinde produktionsmetoder, der gør det muligt at nedbringe spildet under fremstillingsprocessen — et problem, som man sikkert i mange virksomheder ikke har vist tilstrækkelig opmærksomhed.

Det vil ligeledes i mange tilfælde vise sig, at industrien kan nøjes med et betydelig mindre arbejdslager, end man normalt regner med. Dette kan naturligvis være vanskeligt eller umuligt, hvis leveringstiderne for råvarerne er meget lange eller uregelmæssige, eller der ligefrem er tale om, at der kan blive knaphed på råvarer. Det sidste kan tværtimod inspirere virksomhederne til at forøge deres råvarelagre selv i en prisstigningsperiode, men en sådan fremgangsmåde stiller ifølge sagens natur endnu større krav til virksomhedens kapital, og der vil derfor i de fleste tilfælde være ret snævre grænser for, hvor langt man kan gå ad den vej. Under forholdsvis normale leveringsforhold vil der imidlertid i de fleste tilfælde være mulighed for at gennemføre endog ret væsentlige reduktioner i råvarelagrenes størrelse, uden at dette behøver at genere virksomhedens drift. Et sådant skridt vil have en dobbelt fordel: det vil formindske virksomhedens kapitalbehov, og det vil reducere den prisrisiko, virksomheden er kommet ind i på grund af den voldsomme prisstigning.

Om den i øjeblikket foreliggende situation kan man vist sige, at det har været både godt og ondt, at de fleste erhvervsvirksomheder nu er særdeles godt konsoliderede og på det tidspunkt, da prisstigningen satte ind, endnu disponerede over tilsyneladende rigelige likvide midler. I de store aktieselskaber var der såvel under som efter krigen

blevet ført en meget forsigtig dividendepolitik, samtidig med at det offentlige satte en snæver grænse for, hvad der måtte udbetales i udbytte. Desuden havde de fleste virksomheder endnu ikke været i stand til at anlægge, hvad man før krigen forstod ved et normalt lager, og endelig nød virksomhederne endnu i høj grad godt af, at deres kunder også kun havde et lille lager, og af deres deraf følgende forøgede likviditet, således at kundekrediten var unormalt lav.

Det var derfor til at begynde med i virkeligheden alt for let at finansiere de stigende råvarepriser. Prisstigningerne og den truende vareknaphed skærpede desuden virksomhedernes lyst til at dække sig ind i råvarer for en længere periode, end man hidtil havde gjort, og end man kan betegne som normalt. De tilsyneladende rigelige likvide midler fik derfor hurtigt ben at gå på, og der opstod et kreditbehov i stedet.

Udviklingen igennem det sidste års tid har imidlertid vist, hvor hurtigt og voldsomt udefra kommende begivenheder ganske kan ændre de forudsætninger, hvorunder erhvervslivet må disponere, og hvor farligt det kan være at drage forhastede slutninger om fremtiden. Prisfaldet har i øjeblikket sat ind på en række områder, og store lagre hos alle omsætningsled har i mange lande skabt et likviditetsproblem.

Jeg skal herefter vende tilbage til spørgsmålet om, hvorvidt en erhvervsvirksomhed i et stigende marked bør kalkulere sine salgspriser efter genanskaffelsesystemet, hvis markedet muliggør dette, og hvilke grunde der taler for og imod at anvende denne fremgangsmåde.

Det er allerede påpeget, at behovet for øget driftskapital og den prisrisiko, virksomheden kommer ud i, når markedet stiger, umiddelbart taler for at anvende genanskaffelsesprisen, når priserne stiger.

Det vil være naturligt først at diskutere, hvorledes kunderne rent faktisk vil reagere, når priserne sættes i vejret. Dette vil naturligvis afhænge af, hvor uundværlig varen er for kunderne, og hvilke substitutionsmuligheder der er. Jeg ser her bort fra en egentlig knapheds-situation.

Hvis ikke der samtidig foregår en nominel forøgelse af købekraften, således som tilfældet jo har været i tiden efter krigen, kan der ikke være tvivl om, at en prisforhøjelse må resultere i formindsket afsætning af de pågældende varer som helhed. I et frit, ikke inflationspræget marked vil virksomheden derfor i virkeligheden få valget imellem en formindsket afsætning til priser baseret på genanskaffel-

sesprisen og — alt andet lige — uforandret afsætning, så længe de gamle priser kan holdes.

Når vor forudsætning imidlertid er, at råvarepriserne stiger, kan de gamle priser imidlertid kun fastholdes en forholdsvis kort tid, nemlig indtil de dyrere varer indgår i fabrikation og salg, medmindre virksomheden vil slå af på nettoavance eller bidrag til dækning af dens faste omkostninger. Hvis man ræsonnerer ud fra en formel kalkulations- og regnskabsbetragtning, er det imidlertid selvmodsigende at tale om kalkulation efter genanskaffelsespriser, hvis der er tale om at nedsætte nettoavance eller give afkald på dækning af de faste omkostninger, idet man formentlig kun kan tale om, at der er opnået genanskaffelsespris, såfremt der udover de indvundne omkostnings- og avancetillæg er dækning for såvel faste som løbende omkostninger og normal nettoavance. Ser man derimod på kalkulationer og regnskab ud fra de såkaldte reelle vurderingsprincipper, bliver der ikke tale om nettooverskud, før der er opnået dækning for råvarernes genanskaffelsespris + fremstillings- og salgsomkostninger.

I et frit marked kan virksomheden således ikke gøre regning på at sælge det samme kvantum til genanskaffelsespriser, som hvis prisen er beregnet på basis af de før prisstigningen gældende priser.

Den omstændighed, at den gamle pris kun kan fastholdes forholdsvis kort tid, nemlig så længe det gamle lager slår til, taler imidlertid efter min mening ud fra en rent økonomisk betragtning for at anvende genanskaffelsesprisen, så snart prisstigningen sætter ind. Den goodwill, der kan opnås ved at bevare priserne på det gamle niveau en kortere tid, opvejer næppe den fordel, det vil være ved hjælp af genanskaffelsesprisen at indvinde kapital til finansiering af de nye, dyrere råvarekøb og at kunne oparbejde en reserve til at tage stødet af, når priserne igen begynder at falde.

Når spørgsmålet er, hvorledes kunderne vil reagere på en prisstigning, må man også tage i betragtning, på hvilke betingelser man har solgt sine varer. Nye salg frembyder i denne henseende ingen problemer. Det gør derimod de varer, der er solgt til senere levering.

Er varerne solgt til fast pris, må denne naturligvis overholdes. De urolige forhold under og efter krigen har imidlertid medført, at mange virksomheder har anset det for nødvendigt at sælge med forbehold for prisstigninger eller, som det ofte er udtrykt, »til leveringsdagens pris«. Ordlyden af det tagne forbehold må være afgørende for, om det også kan siges at dække prisstigning som følge af kalkulation på basis af genanskaffelsesprisen. Udtrykket »leveringsdagens pris« er

en farlig formulering at bruge, hvis det ikke nærmere er defineret, hvad man forstår derved. Er det prisen baseret på råvareprisen på verdensmarkedet på leveringsdagen? Er det den pris, der fremkommer på basis af virksomhedens seneste råvarekøb? Eller på basis af dens gennemsnitspris på det forhåndenværende råvarelager + løbende kontrakter? o. s. v. o. s. v.

Der fremsættes mange forskellige synspunkter om, hvad der forstås ved leveringsdagens pris, og udtrykket bør derfor ikke anvendes, men erstattes af en klausul, der klart siger, hvad det er, sælgeren ønsker at udtrykke. Den bedste og mest utvetydige udlægning af dette udtryk er sikkert den, der siger, at det er den pris, hvortil virksomheden er villig til at akceptere nye ordrer på leveringsdagen.

Denne definition er imidlertid ikke anvendelig i alle tilfælde, idet det jo ikke er givet, at virksomheden kan eller vil modtage nye ordrer på leveringsdagen.

De betragtninger, der anføres imod berettigelsen af at sælge på basis af genanskaffelsesprisen i et stigende marked, er væsentligst af samfundsmæssig karakter.

Det fremføres, at det er urimeligt og uberettiget, at erhvervslivet på denne måde vælter pris- og finansieringsrisikoen over på kunden, hvilket i den sidste ende vil sige forbrugeren.

Hertil er at sige, at kunden, altså forbrugeren, altid vil få fordel, når markedet igen falder, i hvert fald hvis der ikke er tale om monopolvarer.

For så vidt angår monopolvarer, er det umuligt at sige noget som helst generelt om, hvorledes det i en sådan situation vil gå med prisen, men man tør vel nok fremsætte den anskuelse, at selv et monopolselskab næppe i længden vil kunne sidde et voldsomt prisfald overhørigt.

Mere vægtig er den betragtning, at en voldsom prisstigning på varer, der indgår i det daglige forbrug, samfundsmæssigt set ikke blot er uheldig, men må betegnes som farlig, fordi den skaber jordbund for utilfredshed i den brede befolkning. Det er derfor en udbredt mening, at erhvervslivet efter evne bør medvirke til, at en sådan prisstigning bliver forhalet så længe som muligt og neutraliseres i det omfang, dette kan lade sig gøre, ved nedsættelse af avance, omkostningstillæg o. l.

Denne betragtning lyder i mange tilfælde bestikkende, men spørgsmålet er, hvad dens gennemførelse vil betyde for den enkelte virksomheds økonomi.

Det må for det første bemærkes, at prisstigning på en enkelt vare ikke kan medføre så vidtrækkende konsekvenser. De indtræder først,

når prisstigningen griber om sig, bliver generel, får karakter af inflation.

Gennemførelsen af en ren kostpriskalkulation rejser imidlertid for erhvervsvirksomheden straks de tidligere fremførte finansierings- og risikoproblemer samt endnu et, som jeg ikke har behandlet, nemlig spørgsmålet om virksomhedens ejeres stilling i en sådan situation. Det, der jo vil ske, er, at virksomheden, som det populært hedder, »sælger sig selv fattig«. Hver gang der sælges en enhed, der har kostet 100, skal der købes en ny til f. eks. 200. Med den samme disponible driftskapital kan der med andre ord kun indkøbes det halve kvantum og følgelig kun præsteres den halve produktion. De reelle værdier i virksomheden svinder på denne måde ved en fortsat prisstigning mere og mere ind. Virksomhedens økonomiske kapacitet, dens produktionssevne, begrænses. Dels har ejerne med andre ord lidt et betydeligt tab i realværdier, dels er virksomhedens produktionsevne blevet forringet, og dels er dens evne til at modstå økonomiske kriser, prisfald, afsætningsvanskeligheder o. s. v. nedsat. I hvor stærk en grad afhænger af prisstigningens styrke.

Samfundsmæssigt set må man i en sådan situation spørge, hvad der er vigtigst, at forsinke en prisstigning eller at bevare virksomhedernes produktionsevne og økonomiske modstandskraft.

Politikernes og myndighedernes standpunkt er i reglen klart i favør af, at virksomhederne kun bør være berettiget til at indkalkulere råvarernes anskaffelsespris og iøvrigt må klare sig, som de bedst kan, når vanskelighederne melder sig.

Denne betragtning er efter min mening kortsynet. Når der indtræder en råvarestigning, betyder det i realiteten, at samfundet er blevet fattigere, og at forbruget, hvadenten vi vil eller ej, må nedsættes, hvis ikke produktionen og afsætningen på andre områder kan sættes så meget op i kvantum, at det kan opveje prisstigningen.

I den her skitserede situation er det efter min mening af afgørende betydning, at samfundets produktionsevne bevares, og at virksomhedernes økonomiske modstandskraft ikke svækkes, men tværtimod styrkes tilstrækkeligt til at kunne modstå de kriser af forskellig art, de før eller senere uvægerligt vil blive stillet overfor. Det er samfundsmæssigt vigtigt, at produktionsapparatet bevares intakt, ikke blot teknisk, men også økonomisk, således at der ikke ødelægges arbejdsmuligheder for landets befolkning.

Det må også stå enhver, der har virkeligt kendskab til en erhvervsvirksomheds økonomi, klart, at virksomhederne under voldsomme

prisstigninger ikke udelukkende ved tilbageholdelse af driftsoverskud kan skabe reserver, der er tilstrækkelige til at finansiere sådanne prisstigninger og imødegå kriser som følge af voldsomme prisfald eller af andre grunde. Hvad finansieringsspørgsmålet angår, har det iøvrigt i de fleste lande vist sig, at der er snævre grænser for, hvad der i en prisstigningssituation kan opnås af supplerende kredit. Finansieres råvareprisstigningen ved kredit, betyder dette endvidere, at forholdet mellem fremmedkapitalen og egenkapitalen forringes i takt med kredittens udvidelse. Herved forringes virksomhedens soliditet og økonomiske modstandskraft tilsvarende.

En nøgtern overvejelse af spørgsmålet om erhvervsvirksomhedernes økonomi under voldsomme prissvingninger må derfor føre til erkendelse af, at virksomhederne ikke med egne midler vil kunne oparbejde kapital til finansiering af prisstigningen og kun i begrænset omfang vil kunne gøre regning på at kunne fremskaffe kapital udefra til dette formål. Endvidere at det ikke er sandsynligt, at de midler, der kan opspares af overskuddet, vil være tilstrækkelige til at tage stødet af ved voldsomme prisfald og andre kriser, således at foretagendet kan fortsætte driften uforstyrret under og efter krisen, hvilket fra et samfundsmæssigt synspunkt må være af største betydning. De midler, der opspares af driftsoverskuddet, må suppleres gennem en passende anvendelse af genanskaffelsessynspunktet ved prisfastsættelsen.

Når der indenfor en branche hersker fuld konkurrence, kan der naturligvis ikke være tvivl om, at virksomhederne bør have uhindret adgang til at sætte deres salgspriser efter genanskaffelsessynspunktet i det omfang, markedet muliggør at opnå sådanne priser. Men også i et lukket marked må myndighederne i samfundets interesse indrømme erhvervsvirksomhederne ret til at oparbejde de fornødne reserver til finansiering af prisstigningen og imødegåelse af prisfald.

Der har været tider, hvor myndighederne har været tilbøjelige til at hævde den opfattelse, at det stod i deres magt at hindre et udefra kommende prisfald, indtil dyrere indkøbte råvarer var oparbejdet og afsat. Dette synspunkt hører man imidlertid ikke mere fremsat, og det er da også ganske klart, at det ikke kan bære. Et virkeligt prisfald vil uanset afspærring straks smitte over grænserne og undergrave et for højt indenlandsk prisniveau for en bestemt vare. Kundernes viden om, at prisen er faldet på det internationale marked, og deres forventning om nye, selv begrænsede tilførsler til lavere priser, vil have en stærk psykologisk virkning og rent umiddelbart medføre

tilbageholdenhed i indkøbene, hvorved baggrunden skabes for et indenlandsk prisfald.

Når man tager i betragtning, at der næsten overalt i verden arbejdes på ophævelse af de kvantitative importrestriktioner, og at disse bestræbelser stadig skrider fremad, kan der heller ikke være tvivl om, at virksomhederne må indstille deres dispositioner og økonomi på at følge med i konkurrencen og i prisudviklingen på det internationale marked, både når det går op, og når det går ned.

I regnskabsmæssig henseende frembyder stærkt svingende råvarepriser en række store og ubehagelige problemer, der både berører statusopførelsen og driftsregnskabet. I virksomheder, der opgør deres varelagre til anskaffelsespriser eller genanskaffelsesprisen, hvis denne er lavere, vil anvendelsen af genanskaffelsesprisen som basis for fastsættelsen af salgspriserne medføre, at driftsregnskabet i et stigende marked vil komme til at udvise et overskud, der foruden det normale driftsoverskud indeholder differencen imellem anskaffelsesprisen og genanskaffelsesprisen på de solgte råvarer. Det er overordentlig vigtigt for virksomhedens ledelse at komme til klarhed over, hvor stor hver af disse poster er, idet det ud fra et driftsøkonomisk synspunkt må betegnes som uforsvarligt at betragte det ved prisstigningen indvundne beløb som driftsoverskud. Dette beløb må ubetinget betragtes som en reserve, hvis vigtigste funktion foruden at muliggøre finansiering af nye råvarekøb er at tjene som stødpude, når prisfaldet sætter ind. Det ville føre til ganske vildledende og farlige resultater at betragte denne reserve som overskud. Regnskabsteknisk lader det sig da også gøre i de fleste tilfælde at udsondre denne del af det formelt udregnede overskud.

Lige så vanskeligt bliver spørgsmålet, hvis det drejer sig om en prisfaldsperiode, hvor anvendelsen af genanskaffelsessynspunktet som grundlag for priserne betyder, at der i driftsregnskabet fremkommer et tab, når det opgøres efter de ortodexe formelle regnskabssynspunkter. Også i denne situation vil det imidlertid være af største betydning for ledelsen at kunne se, hvor stort et tab der skyldes prisfaldet, og hvad det egentlige resultat af selve driften har været.

Medens det ikke frembyder formelle vanskeligheder at opføre en indvunden genanskaffelsesreserve i status, hvor den bør figurere som det, den er, nemlig en reserve, lader det sig unægtelig ikke gøre at opføre et eventuelt konjunkturtab som et aktiv i balancen. Konjunkturtabet må naturligvis afskrives på egenkapitalen, enten via tabs- og vindingskonto eller direkte, f. eks. på en tidligere til dette formål oprettet reservekonto.

I et stigende marked vil de fleste virksomheder sikkert vige tilbage for at opføre råvarelagrene i status til genanskaffelsespriser, selv om forskellen mellem anskaffelses- og genanskaffelsespris opføres på en reguleringskonto i passivside. Der er imidlertid en bevægelse i gang henimod at sondre regnskabsmæssigt imellem gevinst eller tab på grund af større prisbevægelser og det egentlige driftsresultat, omend sikkert kun få firmaer er gået ind for de af Schmalenbach og F. Schmidt docerede status- og driftsregnskabsteorier. Jeg skal iøvrigt ikke komme nærmere ind på disse, men kun sige, at det ville være meget ønskeligt, om visse af disse synspunkter vandt større udbredelse også udenfor erhvervslivets rækker, da dette sikkert ville føre til en mere forstående indstilling overfor erhvervslivets problemer. Der skulle heller ikke være noget i vejen for at anvende en række af disse synspunkter i praksis uden at opgive det hævdede princip om, at regnskabet skal opgøres, som ordentlig og forsigtig forretningsbrug tilsiger.

Der er også grund til at berøre, hvorledes skattevæsenet stiller sig til konjunkturgevinster eller -tab af den her omhandlede art. Mit kendskab til de øvrige nordiske landes skattelovgivning er temmelig periferisk, men jeg tror dog at vide, at den i intet land stiller sig i vejen for, at et konjunkturtab kan fratrækkes i den skattepligtige indkomst, ikke blot når et tab er realiseret, altså når varerne er solgt, men også når der konstateres et tab på varer, der er på lager, blot prisleddet kan dokumenteres. Er der tale om såkaldt konjunkturgevinst på varer, der er solgt, må denne derimod indgå i den skattepligtige indtægt, hvad der nu ud fra de tidligere fremsatte synspunkter må ses på med betænkelighed i betragtning af skatternes højde. Skattevæsenet i Danmark har imidlertid på anden vis vist megen forståelse for den risiko, erhvervslivet løber under svingende konjunkturer, idet der er givet særlige regler for fastsættelsen af varelagrenes værdi i status til brug ved skatteopgørelsen, hvorigennem der sikres den erhvervsdrivende adgang til at optage varerne til priser, der indebærer en sikring mod konjunkturtab. Jeg har indtryk af, at noget lignende også kan gøres i andre lande. Imidlertid er for Danmarks vedkommende adgangen til at foretage skattemæssige konjunkturafskrivninger på varelagrene netop i år blevet forringet, hvad der nok kan give anledning til en vis betænkelighed under de forhåndenværende risikoprægede tilstande.

Det vil være naturligt at rejse det spørgsmål, om det vil være driftsøkonomisk rigtigt og forsvarligt at udbetale et igennem anvendelsen af genanskaffelsessynspunktet indvundet såkaldt konjunkturoverskud

som udbytte. For en virksomhed, der tilstræber at bevare sin økonomi intakt med fortsat drift på langt sigt for øje, må svaret blive et absolut nej. Et sådant beløb kan fra et driftsøkonomisk synspunkt ikke betragtes som driftsoverskud, men kun som en reserve, der er beregnet til dækning mod prisfald og derigennem til sikring af kontinuiteten i virksomheden. Først når prisforholdenes udvikling er af en sådan art, at det må anses for udelukket, at der kan finde prisfald sted, kan der blive tale om at betragte beløbet som overskud. Men det må da nærmest henføres under rubriken »extraordinære indtægter«. Hvorvidt virksomheden i det hele taget kan tåle, at beløbet unddrages den, uden at den bliver sat ud af stand til at købe råvarer hjem i de fornødne mængder, må desuden afhænge af, om den kan skaffe anden kapital til erstatning for den, den unddrages.

Jeg skal slutte disse betragtninger med igen at pege på, at udviklingen på de internationale varemarkeder igennem det sidste år har gjort de her behandlede problemer så brændende, at vi, da vi indenfor Nordisk Civiløkonom Forbund for trekvart år siden diskuterede programmet for denne kongres, var enige om, at dette spørgsmål burde sættes på dagsordenen og gøres til genstand for diskussion. Jeg håber, der er mange, der vil benytte lejligheden til at fremsætte deres syn på disse vigtige spørgsmål.