

Onze rubriek-redacteur voor literatuur, Dr. S. Kleerekoper, werd kortelings benoemd tot gewoon hoogleraar in de Beginselen der Economie, alsmede in de Economische en Sociale Politiek aan de faculteit voor Sociale en Politieke Wetenschappen van de Universiteit van Amsterdam, van welke benoeming wij gaarne melding maken en waarmede wij Dr. Kleerekoper van harte gelukwensen.

De benoeming houdt een erkenning in van diens wetenschappelijke verdiensten en van zijn bekwaamheden als docent. Ofschoon in zijn leeropdracht in het bijzonder de sociale economie is in het oog gevat, is het ons bekend dat van hem verwacht wordt dat ook de bedrijfseconomische aspecten van zijn onderwijs niet zullen worden verontachtzaamd.

De omstandigheid dat de nieuwe hoogleraar beide gebieden der economie beheerst zal ongetwijfeld van grote waarde zijn voor zijn onderwijs aan de studenten der nieuwe faculteit.

Door de voortreffelijke wijze, waarop Dr. Kleerekoper reeds gedurende een reeks van jaren de literatuur over bedrijfseconomische vraagstukken in de rubriek literatuur heeft belicht, is deze rubriek steeds een van de meest belangrijke rubrieken geweest; wij prijzen ons dan ook gelukkig, nu Prof. Kleerekoper zich bereid verklaard heeft om ook in de toekomst deze rubriek te blijven verzorgen.

DE REDACTIE,

KOSTPRIJS EN PRIJSLEER IN SOCIALE ECONOMIE EN BEDRIJFS-ECONOMIE

door Dr. J. L. Mey Jr.

In de laatste jaren voor en gedurende de oorlog heeft de sociale economie met name in de Angelsaksische landen een ontwikkeling doorgemaakt, die ook hier te lande sterk de aandacht heeft getrokken. Het moet voor de bedrijfseconomie van grote betekenis worden geacht, zich van de consequenties van die ontwikkeling rekenschap te geven en de door de sociale economie uit haar onderzoek getrokken conclusies aan haar eigen resultaten te toetsen. Tot de meest opvallende en ook te onzent meest populair geworden — hoewel misschien niet de belangrijkste — beschouwingen behoren ongetwijfeld die, welke betrekking hebben op het leerstuk van de prijsvorming. Wij zullen in het hiernavolgende een eerste poging doen op dit gebied de nieuwere gedachten der sociale economie met de in de bedrijfseconomie bestaande inzichten te vergelijken. Gaan wij daartoe eerst de ontwikkeling van de prijstheorie in de sociale economie en de plaats die daarin aan de kostprijs der bedrijfshuishoudingen wordt toegekend in het kort na.

In de prijstheorie van de klassieke school speelt de kostprijs van de ondernemingen reeds een belangrijke rol. De kostprijs zag men als het niveau waar de marktprijs onder invloed van de wisselende verhoudingen van vraag en aanbod steeds omheen zou schommelen. Steeds zou de

marktprijs de neiging vertonen met de kosten van de productie samen te vallen. De kosten van de productie werden tegenover de marktprijs dan ook aangeduid als de natuurlijke prijs, het natuurlijk niveau, waaraan de marktprijs zich steeds zou aanpassen. Hoewel men zich er wel rekenschap van gaf, dat die aanpassing van de marktprijs aan de kostprijs nog niet als de uiteindelijke verklaring van de prijsvorming kon worden aangemerkt, vormde de kostprijs voor die verklaring toch het noodzakelijke uitgangspunt. De grootheden toch waaruit de kostprijs van een product is opgebouwd zijn zelf ook weer prijzen, prijzen van de productiemiddelen, welke voor zijn verkrijging werden aangewend. Dit inzicht leidde reeds *Ricardo* ertoe te zoeken naar de mogelijkheid van een quantitative bepaling van de natuurlijke prijs uit de aangewende resp. benodigde elementaire productiemiddelen. Waar die elementaire productiemiddelen als ongelijksoortige grootheden niet zonder meer kunnen worden gesommeerd, ontstond de noodzaak ze tot een gemeenschappelijke noemer te herleiden. Zoals bekend meent *Ricardo* dat alle kosten in menselijke arbeid konden worden uitgedrukt, of althans met de aangewende menselijke arbeid evenredig konden worden ondersteld. In de menselijke arbeid kon daarom volgens hem de onderlinge ruilverhouding tussen de goederen quantitatief worden uitgedrukt. De menselijke arbeid was volgens hem de uiteindelijke maatstaf voor de waardeverhouding (relative value) tussen de goederen, voor de verhouding waarin de goederen onderling werden geruild. Dit resultaat waartoe ook vele aanhangers van de klassieke school, zij het dan ook niet altijd op grond van dezelfde argumenten, meenden te moeten besluiten, bleek niet houdbaar. De afwijking met de economische werkelijkheid bleek te groot.

De subjectieve waardeleer sloeg daarna een andere richting in. De uiteindelijke verklaring van ruilwaarde en prijs werd gezocht in de waarde-oordelen van het subject. Zowel de ruil als de prijsvorming zou het resultaat zijn van de verschillen in individuele waardering der subjecten. Zij zouden tot ruil overgaan wanneer zij goederen die zij bezitten lager waarden dan goederen die anderen ter beschikking hebben. Het marktmechanisme zou ertoe leiden dat op een bepaald moment alle ruilingen tegen een prijs geschieden waarbij de vraag naar een bepaald goed in evenwicht is met het aangeboden quantum. Ook deze theorie slaagde er echter niet in een zodanige maatstaf van de waarde der goederen te vinden, dat die ook quantitatief bepaalbaar werd.

De op *Pareto's* leer van de indifferentie-schalen gebaseerde vervanging van het grensnutbegrip door dat van de marginale substitueerbaarheid (*Allen & Hicks, Meyers* e.a.) bracht hierin geen oplossing, hoogstens een verbetering van de wijze waarop de subjectieve waardeleer haar prijstheorie afleidde. Maar zelfs al ware dit wel het geval, dan zou die theorie alleen nog maar een verklaring hebben kunnen geven van de prijschaal van de vraag. Voor het aanbod afkomstig als het is van op bepaalde productieprocessen verbijzonderde bedrijfshuishoudingen laat zij ons in de steek. De subjectieve richting in de waardeleer zag dus ook feitelijk de gelding van haar prijstheorie gebonden aan de voorwaarde, dat het aanbod althans van de elementaire productiemiddelen als een gegeven grootheid kon worden aangemerkt. Weliswaar hebben Engelse en Amerikaanse aanhangers dezer richting door invoering van het disutility-begrip getracht een verklaring van het aanbod te geven doch ook dit leidde niet tot bevredigende resultaten. Men slaagde er niet in, de

aangenomen samenhang tussen de prijschalen van het aanbod en de grootte van de bij productie optredende „disutility” aan te tonen.

De hier geschetste moeilijkheden waren voor vele economen aanleiding zich af te keren van het vraagstuk van de uiteindelijke verklaring van de prijsvorming en zich te concentreren op de vraag naar de samenhang der prijzen en in het bijzonder de analyse van de verhouding van prijs t.o. kosten. Nadere bestudering van dit vraagstuk leidde *Marshall* reeds tot het onderscheiden tussen „prime costs” en „supplementary costs”. De aanpassing van prijs aan kosten kan worden gezien „on the short run” en „on the long run”. In het eerste geval was er slechts een tendens tot aanpassing aan de „prime costs”. Eerst indien de „prime costs” niet meer werden gedekt zou het aanbod worden ingekrompen. Op de lange duur kunnen echter de „supplementary costs” niet ongedekt blijven zonder dat de productie zal worden gestaakt. Te verwachten is dus, dat op de duur, als de omstandigheden waaronder wordt gewerkt niet veranderen, de prijzen zich aan de totale kosten per eenheid product zullen aanpassen.

Op de lange duur zou dus een tendens naar evenwicht van prijs en kosten werken, zou m.a.w. het prijzenstelsel een tendens naar een evenwichtstoestand vertonen. Uit die evenwichtstendens zou in laatste instantie de gehele prijsvorming moeten worden verklaard. Het meest consequent is dit beproefd door de aanhangers van de mathematische school, door *Walras*, *Pareto* en hun volgelingen. Het bestaan van deze evenwichtstendens wordt echter door velen onaanvaardbaar geacht. Te onzent heeft *F. A. G. Keesing* getracht de onbestaanbaarheid ervan aan te tonen.¹⁾ Door anderen wordt zij zo al niet ontkend toch van weinig betekenis geacht voor de verklaring van de economische realiteit. „On the long run we all are dead” heeft *Keynes* in dit verband eens gezegd.

Het zoeken naar en het analyseren van de concrete samenhang tussen verschijnselen van het economisch leven waartoe ook de in de Verenigde Staten en Engeland veel opgang makende institutionele richting in belangrijke mate bijgedragen heeft, leidde op het gebied van de prijstheorie het economisch onderzoek naar een terrein waarop in verschillende landen — juist echter niet in de Angelsaksische landen, waar zich die specialisatie in de economische wetenschap niet heeft geopenbaard, — de bedrijfseconomie zich had verbijzonderd. Voortbouwend op de door *Marshall* ontwikkelde gedachte, dat de prijs waartegen de bedrijfshuishouding uiterlijk bereid is haar producten aan te bieden bepaald wordt door de kosten die zij voor de productie ervan te maken heeft, kwam men ertoe de gedragingen van de *individuele* aanbieders bij verschillende marktvormen nader te analyseren. Hierin ligt de betekenis van de nieuwe waarde- en prijsleer, dat zij de individuele onderneming (individuele firm) in het middelpunt van haar analyse heeft geplaatst. Dat betekende inderdaad t.o. de behandeling van het vraagstuk bij *Marshall* e.a. een vernieuwing waarop door bijv. *Chamberlin* uitdrukkelijk gewezen wordt.²⁾ Voor *Marshall* c.s. treedt de individuele ondernemer alleen op de voorgrond in het geval van monopolie. In dat geval is de schaal van zijn kosten tevens de prijschaal van het aanbod. In het geval van concurrentie echter wordt alleen getracht de collectieve aanbodcurve te analyseren, de kostencurve van de individuele onderneming bleef hier buiten beschouwing.

¹⁾ De evenwichtskonceptie in de theoretische economie. Amsterdam 1938.

²⁾ The theory of monopolistic competition. Cambridge (Mass.) 1933.

De nieuwe prijsleer begint met een onderzoek naar de gedragingen van de individuele aanbieder. Vandaar uit tracht zij de collectieve aanbodsschaal op te bouwen zoals men ook geleerd had de collectieve vraag-schaal uit de indifferentie-schalen van de vragers samen te stellen. Tot een geheel bevredigende oplossing van dit probleem is men wat het aanbod betreft intussen nog niet gekomen. Het onderzoek van de individuele aanbodscurve bracht de sociale economie onmiddellijk op het terrein der bedrijfseconomie, een terrein dus, dat zoals gezegd in de Angelsaksische landen nog weinig ontgonnen was, een terrein dat daarom voor de Angelsaksische economen ook betrekkelijk nieuw was. Uitgaande van de gedachte dat de producent zal streven naar de grootst mogelijke ogenblikkelijke winst, komt zij tot de conclusie, dat hij zijn aanbod steeds zal afbreken op het punt waar de grensopbrengst gelijk is aan de grenskosten. Hierdoor is dan het door de individuele onderneming aangeboden quantum bepaald en tevens bij gegeven prijs-schaal van de vraag de prijs waartegen dit quantum kan worden verkocht. Bij volkomen concurrentie zal de prijs-schaal van de vraag voor de individuele ondernemer volkomen elastisch zijn of m.a.w. zal de aangeboden hoeveelheid ongeacht haar omvang steeds tegen zelfde prijs kunnen worden verkocht.

Dit betekent tevens dat de grensopbrengst van elke aangeboden eenheid gelijk is aan de marktprijs. Bij volkomen concurrentie zal dus de producent, ter bepaling van de hoeveelheid waarbij de winst maximaal is, zijn grenskosten kunnen vergelijken met de marktprijs en zal hij zijn productie dus afbreken indien de differentiële kosten gelijk zijn aan de marktprijs. Het is duidelijk, dat vergelijking van de differentiële kosten met de marktprijs niet alleen aangeeft bij welke productie-omvang de winst maximaal is, maar ook bij welke productie-omvang het verlies het kleinst is. Onder de voorwaarden van volkomen concurrentie waaronder ook begrepen is de veronderstelling van een volkomen homogeniteit van het product zal echter de winst op de duur geheel worden afgeslepen, zodat in de evenwichtstoestand de bedrijven slechts hun kosten vergoed krijgen, m.a.w. de marktprijs met de kostprijs zal samenvallen en wel met de kosten bij de optimale-productieomvang, d.i. met de kosten op het laagste punt van de gemiddelde kosten curve.

De analyse stuit hier op een moeilijkheid in het geval, dat de kosten voor alle bedrijven niet even hoog zijn. Immers, in dat geval liggen ook de marginale kosten niet even hoog en zullen dus bepaalde bedrijven bij een gegeven marktprijs de neiging hebben hun productie nog verder uit te breiden, terwijl andere van verdere uitbreiding van hun productie zouden moeten afzien. Men heeft getracht deze moeilijkheid op te lossen door gebruik te maken van het begrip „opportunity costs”. Met behulp van dit begrip zouden eigenlijk de kostenverschillen tussen de bedrijven onderling kunnen worden weggeredeneerd. Immers, ook de gunstiger productievoorwaarden waaraan het kostenverschil te danken is, zouden als kosten kunnen worden gecalculeerd. Wanneer bijv. een onderneming een gunstiger vestigingsplaats heeft of grond van groter vruchtbaarheid zou dit leiden tot hogere „opportunity costs” voor de betreffende grond en wel op de duur zo hoog, dat het kostenverschil dat aan deze factor te danken is zal worden genivelleerd. Hierdoor zouden dan de kosten voor alle ondernemingen op hetzelfde niveau komen te liggen, terwijl dan de productie-omvang voor alle ondernemingen zo groot zal zijn, dat zij niet alleen tegen de laagst mogelijke kosten arbeiden maar dat ook

die kosten voor alle ondernemingen even hoog zullen liggen, m.a.w. de collectieve aanbodscurve horizontaal verloopt. De totale productie-omvang zou zo groot zijn, dat de prijs die de kopers willen geven ook juist de kosten dekt. Terecht heeft *Koopmans*³⁾ erop gewezen, dat hier van een vrij bedenkelijke kunstgreep gebruik gemaakt wordt en dat het lang niet altijd mogelijk zal zijn om kostenverschillen op deze wijze te elimineren. Feitelijk houdt deze gehele analyse een contradictio in, omdat eigenlijk een dergelijke interpretatie van de „opportunity costs” het mogelijk zou maken bij elke willekeurige prijs en elke willekeurige hoeveelheid een evenwichtspositie te construeren. Het is niet in het minst om deze reden dat wij hierboven reeds opmerkten, dat de verklaring van de collectieve aanbodscurve in de moderne prijsleer nog weinig bevredigend is. Zij legt hierop betrekkelijk weinig nadruk. Het geval van volkomen concurrentie is volgens haar niet belangrijk. Gewoonlijk gaat het om onvolledige of monopolistische mededinging. In dit geval kan de aanbodscurve van elke onderneming afzonderlijk worden gevormd en wordt dus de moeilijkheid van de verklaring van de collectieve aanbodsschaal vermeden. Toegegeven kan worden, dat zich voor het aanbod van de verschillende ondernemingen verschillende prijzen kunnen vormen. Een vraag blijft toch, of hier niet gesproken kan worden van een zone waarbinnen die prijzen zich bewegen. Ook hier liggen voor de moderne prijsleer nog allerlei onopgeloste problemen.⁴⁾

Een en ander wil ons als voldoende reden voorkomen te concluderen dat deze theorie als algemene prijstheorie nog alles behalve een sluitend geheel vormt. De vooruitgang die deze theorie vertoont als analyse van de marktprijsvorming is dus betrekkelijk problematisch. Vooralsnog werpt zij meer problemen op dan zij oplossingen weet te brengen.

De vraag die wij aan de orde wilden stellen is echter niet in hoeverre de moderne prijsleer als zodanig is geslaagd, maar in hoeverre zij een verdieping in het bedrijfseconomisch inzicht heeft gebracht of althans daartoe kan bijdragen. Dat zij als prijsanalyse niet geslaagd is zou op zichzelf nog niet behoeven te verhinderen, dat zij de bedrijfseconomische analyse belangrijk zou hebben vooruitgebracht. Het kan echter bij ons een nuttige aarzeling verwekken in te stemmen met de bewondering die deze theorie de laatste jaren allerwegen te beurt valt en die — bedriegen wij ons niet — meer aanleiding geeft tot een klakkeloos herhalen dan

³⁾ J. G. Koopmans: Marginale kosten, marginale opbrengsten en optimale productie-omvang in Econ. opstellen aangeb. aan Prof. Mr. F. de Vries, Haarlem 1944.

⁴⁾ Noodzakelijk is voor de prijsleer der algemene economie dat zij het gehele prijsvormingsproces verklaart. Niet de gedragingen van de individuele ondernemers, zelfs niet de gedragingen van de collectiviteit van aanbieders van een bepaald goed moet haar einddoel zijn. Wat de moderne prijsleer der sociale economie tegenwoordig te zien geeft is slechts de aanzet tot een oplossing van het probleem, een schrede op een weg waarvan het nog helemaal niet zeker is of hij tot het doel zal leiden. Maar in ieder geval een aanzet, die men m.n. in de Angelsaksische economische literatuur behoeft, omdat men daar niet kon beschikken over de resultaten ener bedrijfseconomische analyse. Vandaar ook de uiterst onvoldragen kostenanalyse in de werken van de economen als Chamberlin, Meyers, om maar de bekendsten te noemen, een analyse die in haar gebrekkigheid slechts overtroffen wordt door Pigou's beschouwingen over de afschrijvingen, o.a. in zijn polemieken met Hayek over het vraagstuk van de kapitaalhandhaving. Hierop is kortelings nog eens de aandacht gevestigd in het Maandblad v. Sociaal-econ. Wetensch. Mrt. '47.

Vgl. ook mijn: Weerstandsvermogen en Financiële Reorganisatie v. Ondernemingen Amsterdam 1946 pag. 22/23.

tot kritisch overwegen van haar resultaten en het pogen daarop voort te bouwen.⁵⁾

Om haar betekenis voor de bedrijfseconomie te onderkennen zullen wij ons eerst rekenschap moeten geven van hetgeen deze wetenschap omtrent de gedragingen van de bedrijfshuishouding ter markt ons leert. Wij zullen ons hierbij in hoofdzaak beperken tot de ontwikkeling van de bedrijfseconomische wetenschap in ons land. Immers, het is voor ons in de eerste plaats van betekenis, welke waarde aan de jongste ontwikkeling van de waarde- en prijsleer in de Angelsaksische landen voor de beoefening van de bedrijfseconomische wetenschap in ons land te hechten is. Zoals bekend, is vooral onder de invloed van *Limperg* in ons land de bedrijfseconomie hoe langer hoe meer gezien als een onderdeel van de economische wetenschap die zich verbijzonderd heeft op de verschijnselen van dat deel van het economisch leven, dat georganiseerd is in bedrijfshuishoudingen. Waar de bedrijfshuishouding produceert voor de ruil, is het duidelijk dat de bedrijfseconomische analyse zich in de eerste plaats concentreerde op de offers die de bedrijfshuishouding bij de ruil brengt, m.a.w. op haar kostprijs. Het kostprijsprobleem verkreeg daarmee in de bedrijfseconomische analyse een centrale plaats. In de kostprijs vindt de bedrijfshuishouding de grondslag voor de bepaling van haar aanbiedingsprijs ter markt resp. de maatstaf of het middel om bij gegeven marktprijs haar positie te beoordelen, te beoordelen dus, in hoeverre de door haar gebrachte offers door de marktprijs worden gedekt.

Een scherp onderscheid wordt gemaakt tussen die offers die voorzienbaar en noodzakelijk met het productieproces verbonden zijn en dus ook van te voren kunnen worden gecalculeerd en die, waarbij dat niet het geval is, zoals offers wegens verspilling, wegens onderbezetting van de productiecapaciteit tengevolge van onvoorzienbare omstandigheden (conjunctuurschommelingen en structurele veranderingen in het economisch leven). Hoewel het geenszins haar bedoeling is, dat de bedrijfshuishouding zich t.o.v. deze verliezen slechts lijdelijk zou hebben te gedragen, heeft naast de analyse van de kostprijs de studie omtrent de gedragingen van de bedrijfshuishouding t.a.v. laatstgenoemde factoren aanvankelijk toch een bescheiden plaats ingenomen.

De bedrijfseconomische analyse heeft, ondanks haar erkenning van de verschillende wijzen waarop de bedrijfshuishouding zich kan verhouden tot de markt van haar producten, nog lange tijd te veel en te uitsluitend haar aandacht geconcentreerd op de concurrentie-positie. Door *J. M. Clark*, een der belangrijkste exponenten van het Institutionalisme in de Verenigde Staten en door Duitse beoefenaren der bedrijfseconomie als *Schmalenbach*, *Schmidt* en in de laatste tijd *Mellerowicz* — om slechts diegenen te noemen, die op de beoefening van de wetenschap te onzent de meeste invloed hebben gehad — is de prijspolitiek meer in het centrum der belangstelling getrokken. Onder invloed van deze schrijvers heeft de differentiële kostenbeschouwing in de bedrijfseconomische literatuur ingang gevonden en instemming verworven. Men meende, dat om

⁵⁾ Van overschatting geeft men blijk indien men hier spreekt van een omwenteling „welke te vergelijken is met het ontstaan van de subjectieve waardeleer in de vorige eeuw”. *J. A. Geertman*, Enige beschouwingen over aard en studieveld der bedrijfseconomie. Tilburg 1947 pag. 11/12. Een voortreffelijk artikel, dat zich echter meer tot samenvatting dan tot critiek bepaalt is: *J. G. Koopmans*: Marginale kosten, marginale opbrengsten en optimale productie-omvang in Economische opstellen aangeboden aan Prof. Mr. F. de Vries. Haarlem 1944.

de bedrijfshuishouding te doen besluiten haar productie voort te zetten, integrale dekking van haar kosten niet noodzakelijk was. Indien bij gegeven marktsituatie de prijs zo hoog was dat de differentiële kosten nog zouden worden gedekt, zou in ieder geval staking van de productie nadeliger zijn dan continuatie daarvan. Hieruit trok men dan de conclusie, dat de kostprijscalculatie slechts gericht behoefde te zijn op de verkrijging van de differentiële kostprijs. Van de marktsituatie zou het afhangen hoe hoog de winstopslag zou kunnen zijn, die op die differentiële kostprijs kan worden gelegd. Hierbij wordt van de veronderstelling uitgegaan, dat de differentiële kostprijs steeds lager zal liggen dan de integrale. Immers, men beschouwt gewoonlijk de kosten van de verkrijging en instandhouding van een bepaalde productieve capaciteit in hoofdzaak onveranderlijk, ongeacht of en in welke mate die capaciteit wordt gebruikt. De kosten van grondstoffen, bediening enz. zullen met de omvang van de productie variëren. Deze laatste ziet men tevens als de differentiële kosten en deze zouden dus in het algemeen slechts uit variabele kosten bestaan. Niettemin wordt de mogelijkheid, dat de differentiële kosten boven de integrale — veelal ten onrechte geïdentificeerd met gemiddelde — kosten uitgaan, niet geheel buiten beschouwing gelaten. Zo wijst *Schmidt* er uitdrukkelijk op, dat de „Durchschnittskalkulation” de kostenstijging door overschrijding der optimale bedrijfsdrukke (bij *Schmidt* aangeduid als „Normalbeschäftigung”) niet voldoende tot uitdrukking brengt. „Deshalb muss unbedingt die Durchführung der Staffelnkalkulation verlangt werden.”⁶⁾ Als de doorsnee-kosten nog onder de marktprijs liggen kan het voordelig zijn niet meer te produceren, omdat de kosten van de laatste toevoegingen aan de totale productie reeds boven de marktprijs liggen. Het voortbrengen van deze laatste producten zou de totale winst doen verminderen. Hier wordt dus de differentiële kostenbeschouwing toegepast, niet alleen ter beoordeling van de vraag of men bij ongunstige marktsituatie de productie nog zal continueren, maar ook, in hoeverre men bij gunstige marktverhoudingen de productie zal uitbreiden.

Wij missen in deze beschouwing het begrip differentiële of grensopbrengst dat wij in de moderne waarde- en prijsleer kunnen aantreffen. De differentiële kosten worden vergeleken met de marktprijs. Dit is een gevolg van het feit, dat men steeds van de vrije — of beter gezegd — zuivere concurrentie-marktvorm uitgaat. Immers, in dat geval vallen, zoals wij weten, grensopbrengst en gemiddelde opbrengst samen. Hier is dus in tegenstelling tot de gevallen van monopolie of monopolistische concurrentie vergelijking van de differentiële kosten met de marktprijs tevens een vergelijking met de differentiële opbrengst.

Door de bovengenoemde bedrijfseconomen werden echter de gedragingen van de bedrijfshuishouding bij monopolistische concurrentie en monopolie niet onderzocht.⁷⁾

In het bovenstaande werd in het kort de ontwikkeling geschetst van de differentiële beschouwing in de algemene economie en in de bedrijfs-

⁶⁾ F. Schmidt, Kalkulation und Preispolitik. Berlin/Wien 1930, pag. 122.

⁷⁾ Dit geldt intussen niet voor het later verschenen werk van K. Mellerowicz: Kosten und Kostenrechnung Iler Teil pag. 67 e.v. waarin terecht naar voren komt, dat het winstmaximum op verschillende wijzen kan worden bepaald en dat de vergelijking van grenskosten en grensopbrengsten een dier methoden is. Naast deze en de hierboven eveneens vermelde vergelijking van totale kosten en totale opbrengst vermeldt Mellerowicz ook nog een aan Barone ontleende graphische methode ter bepaling van het winstmaximum.

economie. We kunnen hieruit allereerst de conclusie trekken, dat reeds voor de algemene economie de differentiële kostenbeschouwing in haar verklaring van de prijsvorming betrok, die beschouwing in de bedrijfs-economie ingang maar ook bestrijding had gevonden. De bedrijfseconomie heeft de differentiële beschouwing niet consequent ontwikkeld. Enerzijds heeft zij zich bij haar analyse uitsluitend de concurrentiemarkt voor ogen gesteld. Dientengevolge werd door haar de marktprijs als een gegeven grootheid aangemerkt en kwam dus in tegenstelling tot de beoefenaren der algemene economie niet tot het onderscheiden van een schaal van gemiddelde en van grensopbrengsten. Hier deed zich wellicht een nadeel gevoelen van de verbijzondering der bedrijfseconomie; immers, daardoor lag de studie van de prijschaal van de vraag een verschijnsel dat zijn laatste verklaring vindt in de waarderingen der consumenten, ook minder op haar weg. De betekenis van de huidige ontwikkeling van de waarden prijsleer in dit verband is, dat zij de bedrijfseconomie heeft geleerd dat het bezwaarlijk is de gedragingen van de bedrijfshuishouding te analyseren en te generaliseren zonder voldoende inzicht in de verschillende structuurvormen van de markt. Hierdoor moest de bedrijfseconomische analyse onvolledig blijven. Anderzijds — en dit is meer dan een onvolledigheid, — heeft de bedrijfseconomie in een groot deel van haar beoefenaren zich de juiste waarde der differentiële kostenbeschouwing en van de wijze waarop zij dient te worden gehanteerd, niet voldoende rekenschap gegeven. Vele bedrijfseconomen toch hebben de differentiële kostenbeschouwing toegepast op het kostprijsvraagstuk en hebben gemeend, dat de kostprijs differentiël moet worden bepaald. Dit is een misvatting en wel ene, die in haar praktische toepassing tot funeste gevolgen voor het bedrijfsleven kan leiden. De kostprijsberekening heeft geen ander doel dan de kosten integraal te verbijzonderen op de product-eenheid. Alleen deze integraal berekende kostprijs kan de grondslag vormen voor de bepaling van de aanbiedings- of offerteprijs. Alleen die kostprijs ook kan uitgangspunt zijn bij de beoordeling van de vraag of de ruil bij gegeven marktprijs rationeel is. Het is wellicht niet overbodig hierbij aan te tekenen, dat de integraal berekende kostprijs niet hetzelfde is als een gemiddelde kostprijs. In die kostprijs zijn ook alle offers opgenomen die oorzakelijk met de productie verbonden, onvermijdelijk en te voorzien zijn. In het algemeen zal men bij elke ruil, bij elke offerte dus van de integraal berekende kostprijs moeten uitgaan, de integraal berekende kostprijs als uitgangspunt moeten nemen. Een uitzondering moet hier worden gemaakt voor incidentele overschrijdingen van de normale bedrijfsdrukke. Deze orders staan a.h.w. op zichzelf en moeten dus worden berekend tegen de bijzondere kosten die zij veroorzaken. Die kosten kunnen lager liggen dan de integraal berekende kosten bij normale bedrijfsdrukke — het bekende geval van de vrije werkeenheden van duurzame productiemiddelen — zij kunnen echter ook hoger liggen, n.l. in het geval van overschrijding van het niveau van de normale bedrijfsdrukke.

Afgezien van deze uitzonderingsgevallen kunnen we de differentiële kostenbeschouwing niet gebruiken als middel ter bepaling van de kostprijs.⁸⁾

⁸⁾ Ten onrechte meent Koopmans dan ook, dat de differentiële kostprijs feitelijk de ware kostprijs is. Een misverstand, waarin hij overigens niet alleen staat.

J. G. Koopmans: Marginale kosten, marginale opbrengsten en optimale productie-omvang, t.a.p. pag. 154.

Dit wil echter niet zeggen, dat zij bedrijfseconomisch zonder betekenis zou zijn! Het streven naar een winstmaximum is zeker voor de particuliere bedrijfshuishouding een belangrijke — zo niet de belangrijkste — drijfveer voor haar activiteit. De winst is maximaal indien het verschil tussen totale opbrengst en totale kosten zijn maximum bereikt. Dit maximum kan i.p.v. door vergelijking van totale kosten en totale opbrengst ook worden gevonden door vergelijking van grensopbrengst en grenskosten. Zoals bekend mag worden verondersteld ligt het punt van de maximale winst daar waar — zoals men het in de moderne prijsleer uitdrukt — grenskosten en grensopbrengst aan elkaar gelijk zijn. De vraag naar de ligging van het winstmaximum is in het algemeen tweeledig. Immers, men kan allereerst het probleem stellen, bij welke bedrijfsgrootte de winst maximaal is en in de tweede plaats kan men zich afvragen bij welke bedrijfsbezetting, gegeven een bedrijf van bepaalde capaciteit, de grootste winst kan worden verwacht. Voor beide problemen kunnen in principe beide hierbovengenoemde methoden worden toegepast.

Indien het gaat om de vraag bij welke bedrijfsgrootte een maximale winst kan worden verwacht zou men allereerst het verloop van de totale te verwachten opbrengst bij verschillende grootten van de omzet kunnen bepalen en vervolgens de totale kosten bij elke met een bepaalde omzet corresponderende productie-omvang. Kent men eenmaal het verloop van de totale opbrengst en kostencurven dan kunnen daaruit ook de grensopbrengst en de grenskostencurven worden afgeleid. Het heeft echter geen zin, zich de moeite van die afleiding te geven omdat het verlangde resultaat reeds uit de vergelijking van totale kosten en totale opbrengst blijkt. Alleen indien we de grenskosten resp. de grensopbrengst zouden kunnen bepalen zonder het verloop van de totale kosten en de totale opbrengst, zou deze methode waardevol zijn. Inderdaad is dit onmogelijk. Immers, al zouden we de totale opbrengst en de totale kosten op enkele punten kunnen bepalen dan mogen we niet besluiten tot een continueel verloop tussen die punten en dan kunnen we evenmin door differentiëring een curve voor de grenswaarden van die curven afleiden. Zowel opbrengstcurven als kostencurven kunnen sterk discontinu verlopen.

Zelfs bij een continu verloop van opbrengst- en kostencurven kunnen de grenswaarden daarvan nog wel een belangrijke discontinuïteit vertonen. Deze curven kunnen een afwisselende elasticiteitsgraad hebben en zelfs is het mogelijk, dat zij op verschillende punten elastisch en op andere onelastisch zijn, zodat de grenswaarden afwisselend positief en negatief zullen zijn. Hieruit volgt, dat de grenswaarden der kosten en opbrengsten op meerdere punten aan elkaar gelijk kunnen zijn. Slechts kennis van het verloop van de totale opbrengsten en de totale kosten bij verschillende productie-omvang kan ons leren, waar de maximum-winst gelegen is. We komen dus tot de conclusie, dat de planning van de productie-omvang kennis van de differentiële kosten- en opbrengstschalen niet noodzakelijk maakt, integendeel, dat slechts een raming van de totale kosten en de totale opbrengsten ons kan leren, welke bedrijfsomvang zal moeten worden gekozen.⁹⁾

⁹⁾ Merkwaardig is, dat Alfred Marshall in zijn *Principles* reeds een methode voor de bepaling van het winstmaximum heeft voorgesteld direct uit het verloop van de prijschalen van vraag en aanbod, een methode die feitelijk minder omslachtig is dan die van de moderne Angelsaksische auteurs. Inderdaad geldt hier een variant op Marshall's eigen devies: *Economica non facit saltum*. Vgl. A. Marshall: *Principles of Economics* 8th Ed. Londen 1935 p. 479/480 noot en Math. Appendix note XXII

(zie verder noot, pag. 323)

Het vraagstuk ligt anders, indien het erom gaat te bepalen welke bedrijfsdrukke bij een gegeven capaciteit van het bedrijf de voordeligste is. Ook hier levert in principe slechts vergelijking van totaal-opbrengst en totaal-kosten een antwoord op deze vraag. Hier kan echter de differentiële beschouwing ons in bepaalde gevallen goede diensten bewijzen. Immers, in de regel ligt thans de situatie zo, dat men zich heeft af te vragen of in bepaalde gevallen uitbreiding of inkrimping van de productie gewenst is. Men behoeft hier dus niet het totaal der kosten en het totaal der opbrengst in het oog te vatten. Voldoende is, zich af te vragen welke meer-kosten en welke meer-opbrengst van een uitbreiding resp. welke minder-kosten en minder-opbrengst van een inkrimping te verwachten zijn. Zijn die differentiële kosten kleiner dan de differentiële opbrengsten dan zal door uitbreiding resp. door inkrimping de winst worden vergroot of het verlies worden verkleind. Dit betekent echter nog niet, dat die differentiële kosten nu ook de kostprijs voorstellen. Ze zijn slechts een hulpmiddel voor de oplossing van bepaalde vraagstukken van bedrijfspolitik, een hulpmiddel in het bijzonder in het streven van de ondernemer, een zodanige bedrijfsbezetting te verkrijgen en te behouden, dat de winst het grootst of het verlies zo klein mogelijk is. Als zodanig brengt echter de moderne ontwikkeling van de waarde- en prijsleer in de algemene economie der bedrijfseconomie weinig nieuws, terwijl ze als algemene theorie van de prijsvorming nog niet haar definitieve vorm gevonden schijnt te hebben. In de algemene economie verdient ze ongetwijfeld grote — en vooral critische — belangstelling; voor de bedrijfseconomie betekent ze allerminst een omwenteling. Haar generaliserende conclusies hebben voor de bedrijfseconomie, ingesteld als zij is op fijnere en meer gedetailleerde analyse, betrekkelijk weinig betekenis.

Bovendien moeten we als ernstig bezwaar tegen de moderne prijs-theorie — althans voor haar toepassing in de bedrijfseconomie — wijzen op het feit dat haar analyse volkomen tijdloos is. We hebben in de bedrijfseconomie weinig aan dergelijke analyses, behalve, zoals hierboven is uiteengezet, voor de planning van de bedrijfsgrootte resp. van de productie-omvang. Het productieproces voltrekt zich echter in de tijd. Op achtereenvolgende tijdsmomenten zullen we moeten overgaan tot ruil en zullen we onze offers bij die ruil moeten kennen. Gaan we dan de differentiële kosten bepalen dan zijn ze practisch nihil. Immers, op een bepaald moment hebben we niet alleen de beschikking over een bepaalde productiecapaciteit, maar ook over een bepaald aantal arbeiders en een bepaalde hoeveelheid grondstoffen en materialen. We zouden dus, ook zonder nog maar iets aan onze reeds gebrachte offers toe te voegen, een aantal nieuwe orders kunnen aanvaarden en in behandeling

(vervolg van noot 9, pag. 322)

Ook in de sociale economie hoede men zich dus voor overdrijving. Edward H. Chamberlin en zijn promotor, wijlen Allyn A. Young, zouden waarschijnlijk vrij verwonderd geweest zijn als zij hadden vernomen, dat in Nederland hun arbeid als een omwenteling in het economisch denken wordt gequalificeerd: Waarschijnlijk zouden ze bescheidenlijk opgemerkt hebben, dat zij zich van niets anders bewust waren dan een uitwerking te hebben gegeven van Carver's leer van het winstmaximum voor verschillende structuurvormen van het aanbod.

Limperg heeft echter op Carver's leer, naar wij menen reeds lang voor de inzichten van Chamberlin c.s. te onzent tot universitaire collegestof werden bevorderd, een uitvoerige en diepgaande critiek geleverd, een critiek even waardevol voor de bestudering van de moderne prijs-theorie als behartigenswaardig voor haar huidige bewonderaars.

Wij kunnen in dit opstel, waarin we ons slechts tot enkele opmerkingen moesten beperken, hierop niet verder ingaan. We stellen ons echter voor, op dit en enkele andere hier niet aangeroerde punten te geleger tijd en plaats terug te komen.

nemen. Niemand zal echter zover gaan te beweren dat nu de kostprijs van deze orders nihil is. ¹⁰⁾

In het algemeen valt het natuurlijk niet te ontkennen, dat de ontwikkeling van de algemene economie ook door de beoefenaren van de bedrijfseconomie steeds nauwkeurig zal moeten worden gevolgd en dat deze laatste wetenschap juist als verbijzondering van het economisch onderzoek door deze ontwikkeling in belangrijke mate kan worden bevrucht en gestimuleerd. Op het gebied van de waarde- en prijsleer doet voor het ogenblik althans de algemene economie verstandig zich, speciaal wat de analyse van de kosten aangaat, rekenschap te geven van de resultaten der bedrijfseconomische analyse. Hoewel misschien niet op zo stormachtige wijze als in de sociale economie valt waar te nemen, heeft de ontwikkeling van de bedrijfseconomie de laatste tientallen jaren evenmin stil gestaan. ¹¹⁾

¹⁰⁾ Indien dan ook een schrijver — J. A. Geertman: Enkele opmerkingen over aard en studieveld der bedrijfseconomie, Tilburg 1947 — meent, dat de bedrijfseconomie te weinig doordrongen is van de betekenis die de „nieuwe” prijstheorieën voor haar hebben, dan zouden wij daartegenover willen stellen, dat de bedrijfseconomie goed zal doen ten deze niet te hoog gespannen verwachtingen te koesteren. Niettemin willen we niet ontkennen, dat in het hierboven aangeroerde punt een zeer interessante problematiek besloten ligt. Alleen de sociale economie heeft ze niet voor ons opgelost.

¹¹⁾ Merkwaardig is, dat in enkele publicaties van recente datum de voorstelling wordt gewekt alsof de bedrijfseconomie ook op ander gebied de resultaten van de sociale economie te weinig op zich zou hebben laten inwerken en daarom in de ontwikkeling van de bedrijfseconomie een zekere stilstand zou zijn ingetreden. Wij wijzen hier o.m. op een publicatie van J. Zijlstra in de *Economist* van Mei 1947, waarin aan de hand van een artikel van Dr. v. Muiswinkel in de *Economisch Statistische Berichten* schrijver meent te kunnen aantonen, dat de bedrijfseconomie nog steeds gebruik zou maken bij de verklaring van allerlei verschijnselen zoals het verschil in organisatie van de handel met agrarische en industriële producten; het optreden van leveranciers- en afnemerscrediet; de vraag naar de plaats waar de voorraad gehouden wordt, van de in de algemene economie reeds lang verworpen tegenstelling tussen voortbrenging onder verminderende en vermeerderende meeropbrengst. Het is niet ondienstig, er hier de aandacht op te vestigen dat reeds lang voor de stormachtige ontwikkeling in de sociale economie waarvan Zijlstra spreekt, Limperg al deze leerstukken aan een grondige critiek heeft onderworpen en daarover nieuwe inzichten naar voren gebracht, waarbij ook de structuur van de bedrijfskolom, die op zijn beurt weer beslissend is voor de marktstructuur, een belangrijke rol speelt. Stilstand in het bedrijfseconomisch denken is niet zo zeer typerend voor de bedrijfseconomische wetenschap als wel voor bepaalde bedrijfseconomen. Die stilstand is voor een belangrijk deel te wijten niet aan het feit, dat men de resultaten van de sociale economie niet op zich heeft laten inwerken, hoewel dit zeer zeker voor alle beoefenaren der bedrijfseconomie een onafwendbare eis is, maar van het feit dat men zich niet voldoende rekenschap gegeven heeft van de resultaten, door andere beoefenaren van de bedrijfseconomische wetenschap bereikt. De stilstand waarover Zijlstra klaagt is dus m.a.w. voor een niet onbelangrijk deel toe te schrijven aan het gebrek aan samenwerking en contact tussen de bedrijfseconomen onderling.

EEN NIEUWE VORM VAN PUBLICATIE VAN DE JAARBALANS

door J. E. Spinosa Cattela

In de laatste weken wordt in de Australische pers veel aandacht geschonken aan een nieuwe vorm, waarin enkele, vrij grote en belangrijke, ondernemingen hun openbaar gemaakte balans opstellen.

Niet alleen wordt daarbij van de gebruikelijke scontro-vorm afge-
weken, en in de plaats daarvan een verticale opstelling gebezigd, maar het voornaamste verschil met de meer orthodoxe vorm van balansopstel-