STRUCTURELE KOSTPRIJS, STRUCTURELE OVERCAPACITEIT EN ONDERNEMINGSCOMBINATIES

door Prof. Dr. J. L. Mey

1. De rede, die Prof. Dr. J. Wisselink kortgeleden ter gelegenheid van de herdenking van de Dies Natalis van de Nederlandse Economische Hogeschool hield, verdient onze bijzondere aandacht [1]).

Hoewel Wisselink's rede overeenkomstig zijn bijzondere belangstelling min of meer toegespitst is op de situatie in de Europese katoenindustrie, betekent dit niet, dat bepaalde daarin ontwikkelde gedachten slechts voor deze sector in het bedrijfsleven van betekenis zouden zijn. Het is dan ook op grond van deze verderstrekkende waarde, dat we enkele beschouwingen aan de door Wisselink ontwikkelde denkbeelden over de in de titel van dit artikel genoemde onderwerpen willen wijden.

Wisselink verstaat onder het begrip structurele kostprijs blijkbaar een bedrag, noodzakelijk om het goedgeleide bedrijf in staat te stellen tot behoorlijk afschrijven, inhoudende de mogelijkheid tot zodanige modernisering, dat het zijn structurele positie kan behouden, behoorlijke arbeidsvoorwaarden te bieden, noodzakelijke reserves te vormen en het benodigde kapitaal een beloning te geven, voldoende om het aan te trekken of te behouden [2]).

Hij zegt van zichzelf, dat hij geen kostprijs-deskundige is en inderdaad kan men van kostprijs-theoretisch standpunt op de hier gereleveerde begripsomschrijving wel enige aanmerking maken. Men zou inderdaad moeten stellen, dat alles, wat Wisselink in zijn omschrijving opsomt niet alle kosten en dus ook niet alle kostprijs-elementen kunnen zijn. Hetgeen hij definieert is eer aan te merken als een op de duur noodzakelijke minimum-verkoopprijs dan als een kostprijs. Het is naar onze mening noodzakelijk onderscheid te maken tussen offers van de voortbrenging, die men tevoren berekenen kan en die welke men slechts intuïtief kan bepalen. Deze laatste maken wel deel uit van de verkoopprijs, die de onderneming uiteindelijk moet maken om te kunnen blijven voortbestaan, zij vormen geen deel van de eigenlijke kostprijs. Zij vormen wel de verklaring voor het feit, dat een onderneming niet volstaan kan met zijn kostprijs goed te maken, maar daarboven steeds nog een winstmarge behoeft.

De onderscheiding tussen offers, die wel en die geen kosten zijn, hoe belangrijk op zichzelf ook, behoeft ons echter hier niet bezig te houden. Wij wensen slechts te constateren, dat Wisselink's kostprijs en de daarop gebaseerde — de door hem daarmee identiek geachte — verkoopprijs een integrale is.

2. Wisselink gebruikt deze integrale kostprijs, door hem structurele kostprijs en ook wel voortbestaansprijs genoemd, om te constateren of overcapaciteit aanwezig is. „Indien men zich zijn eigen bedrijf gerationaliseerd en gemoderniseerd (inhoudende een automatisering voorzover rationeel) voorstelt zoals men meent, dat dit zou moeten geschieden, de daarna resulterende kostprijzen calculeert en — deze naast de vermoedelijk te bereiken verkoopprijzen stellend — tot het resultaat komt, dat dan nog een deel der produktie niet af te zetten valt tegen de „structurele

[1]) Industriële overcapaciteit, een structurele norm toegepast op de Europese katoenindustrie. Dies-rede 8 november 1956. Nederlandse Economische Hogeschool, Rotterdam.

[2]) o.c. p. 5.

kostprijs" dan is het overeenkomstige deel van het produktie-apparaat en het verkoop-apparaat potentieel structurele overcapaciteit" [3]). Afgezien van het feit, dat de overcapaciteit in het gestelde geval niet potentieel, maar reeds actueel is, kunnen we het met Wisselink eens zijn. We kunnen daarbij echter opmerken, dat de kostprijsleer zoals die in het kader van de vervangingswaarde-theorie hiermee is ontwikkeld hier een scherpere formulering toelaat. In deze theorie is de kostprijs de som van de offers, die oorzakelijk en voorzienbaar met de voortbrenging van het produkt zijn verbonden. Die oorzakelijke samenhang bestaat slechts tussen het produkt en die offers — die nodig zijn voor de voortbrenging van het produkt, op de voor het betrokken bedrijf meest doelmatige produktiewijze.

Dit betekent dus, dat we ons moeten afvragen, wat is de meest geëigende produktiewijze bij de produktie-omvang waarop ons bedrijf is ingesteld, m.a.w. bij onze normale capaciteit. Het is duidelijk, dat deze produktiewijze niet alleen afhangt van de stand van de produktie-techniek, maar ook van de prijzen der te combineren produktie-factoren als grondstoffen, arbeids- en materiaalkosten enz. Het is eveneens duidelijk, dat op deze wijze de structurele kostprijs, die Wisselink wil bepalen, op een meer aanvaardbare, wat meer objectieve wijze wordt bepaald dan op grond van diens hierboven geciteerde uitspraak mogelijk is.

Wanneer Wisselink in zijn definitie zegt, dat „prijzen voor het structureel voortbestaan" zodanig moeten zijn, dat de onderneming moet kunnen afschrijven op een wijze, dat zij haar structurele positie moet kunnen behouden en ook zodanig, dat zij het benodigde kapitaal kan aantrekken of behouden, doet hij niet anders dan een eis stellen, die de vervangingswaarde-theorie in haar kostprijsleer van meet af aan gesteld heeft, in wat andere bewoordingen kleden. Immers het komt er nauwkeuriger gezegd op neer, dat we ons bij de waardering van onze offers moeten baseren op de economische vervanging der — uiteraard niet alleen duurzame — produktiemiddelen en dat we ook de interest als een onvermijdelijke dimensie van onze offers moeten erkennen. De vervangingswaarde-theorie had hier aan de betrekkelijk vage formulering van Wisselink reeds een nauwkeurige en daarom exact te bepalen inhoud gegeven. Het is overigens verheugend, dat bedrijfseconomen, die als Wisselink zo dicht bij de praktijk van het bedrijfsleven staan aldus vanuit de praktijk komen tot de erkenning van de noodzaak van integrale kostprijs-calculatie op basis van de vervangingswaardetheorie.

3. De vraag kan worden gesteld, of de rol, die Wisselink aan zijn structurele kostprijs toebedeelt beperkt blijft tot die van middel ter beantwoording van de vraag of overcapaciteit aanwezig is.

Uit het verdere betoog van Wisselink blijkt, dat hij in de verhouding van structurele kostprijs en marktprijs een criterium ziet voor de beoordeling van de vraag of de vorming van kartels of andere ondernemingscombinaties wenselijk of noodzakelijk is [4]). Dit betekent echter tevens, dat Wisselink de structurele kostprijs ook aanvaardt als basis voor de verkoopprijs en dus deze kostprijs dezelfde rol toebedeelt als zij in de leer van de vervangingswaarde heeft n.l. te zijn de quantitatieve benadering van het offer bij de ruil.

Deze opvatting van de kostprijs impliceert niet, dat daarmee ook de verkoopprijs is bepaald. Hoe men de verkoopprijs wil fixeren is een

[3]) o.c. p. 5.

[4]) Wisselink stelt kartels kennelijk tegenover ondernemingscombinaties. Het is ons inziens juister het kartel een vorm van ondernemingscombinatie te noemen. o.c. p. 7.

vraagstuk van beleid; men heeft hiervoor echter wel de structurele kostprijs nodig. Men zal, ook al is er geen mogelijkheid tot vorming van kartels of andere combinaties teneinde de marktverhoudingen te verbeteren, moeten nagaan of men de consequenties van ongunstige marktverhoudingen in onderbezetting of in lagere prijzen wil opvangen. In welke richting een dergelijke beslissing moet vallen kan slechts van geval tot geval worden beoordeeld. De elasticiteit van de vraag zal hier een beslissende rol spelen. Daar deze laatste voor de individuele onderneming, althans bij een of andere vorm van concurrentie, altijd elastischer zal zijn dan voor de gezamenlijke voortbrengers van het betrokken produkt, is er een neiging aan te nemen, dat de onderneming, gedwongen zijnde hierover individueel te beslissen, steeds de weg der prijsverlaging zal kiezen. Het blijft niettemin ongemotiveerd hier een algemene conclusie te formuleren en het wordt zelfs gevaarlijk hier een algemene norm te stellen.

Een andere vraag, die zou kunnen worden opgeworpen is hoe deze structurele kostprijs zich verhoudt tot de marginale kostprijs, die zo'n belangrijke rol in het prijstheoretisch denken der sociale economie speelt.

Het wil mij voorkomen dat de marginale kosten, het is strikt genomen onjuist te spreken van marginale kostprijs, slechts een hulpmiddel zullen kunnen zijn voor het bepalen van de produktie-omvang voor een bepaalde periode, waarbij — gegeven een bepaald verloop van de opbrengst bij vergroting van de produktie-omvang in die periode — de totale winst voor die periode het hoogst resp. het totale verlies het laagst is. Strikt genomen heeft de marginale calculatie dus slechts onder bepaalde — meestal niet zeer waarschijnlijke — verhoudingen een rol te vervullen bij de budgetering van de produktie-omvang, doch niet bij de kostprijsberekening als meting van het offer bij de ruil en als uitgangspunt bij de bepaling of beoordeling van de verkoopprijs.

Het is de principiële fout der marginalisten, dat men de beslissing ruilen of niet-ruilen, waarvoor de kostprijscalculatie de grondslag vormt, ziet als een incidentele beslissing, die men voor elke te ruilen eenheid afzonderlijk zou kunnen nemen, terwijl de integrale calculatie in de bepaling van het offer bij de ruil zoveel mogelijk althans alle consequenties betrekt die met de voortzetting van het produktieproces zijn verbonden. Hierbij zal die voortzetting zelf ook in de beschouwing moeten worden betrokken. Het spreekt daarbij vanzelf dat de calculatie van de offers anders uitvalt als men denkt de produktie gedurende praktisch onbepaalde tijd te kunnen continueren, dan wanneer men meent haar slechts gedurende korter of langer tijd te kunnen handhaven of zelfs haar direct te zullen moeten liquideren. Hiermee varieert ook het begrip variabele kosten, waarmee de marginalisten opereren en eveneens hun begrip marginale kosten.

Hoe dit ook zij, het zal iedereen die de prijstheorie niet als een simpel mathematisch spel opvat maar als een beschrijving en generalisatie van de soms zelfs wel harde werkelijkheid zeker deugd doen in Wisselinks beschouwingen steun te vinden.

4. De instemming waarmee we van de eerste bladzijden van de rede van onze collega kennisnamen, kan intussen niet volledig gelden voor het vervolg dat in het bijzonder handelt over combinaties van ondernemingen, bij hem wel te onderscheiden van kartellering.

Wisselink merkt in zijn rede op dat in grote delen der textielindustrie het vormen van combinaties, in de eerste plaats horizontaal doch zeker ook verticaal, nodig zijn uit tweeërlei oogpunt. In de eerste plaats om de

kosten van produktie en distributie te verlagen en in de tweede plaats om het conjuncturele gevaar der sterk stijgende vaste kosten te mitigeren [5]).

Het is bevreemdend dat hier horizontale combinatie en verticale met betrekking tot het effect op de kosten op één lijn worden gesteld. In zekere zin zijn zij echter tegengesteld in dit opzicht. Immers terwijl dank zij horizontale combinaties grotere series kunnen worden verkregen en dus gegeven een bepaalde verhouding tussen constante en variabele kosten, de eerste over een groter aantal eenheden kunnen worden verdeeld, heeft de samenvoeging van opeenvolgende fasen van het produktie-proces — de verticale combinatie dus — dit voordeel niet. Hoe meer fasen men gaat samenvoegen, hoe minder kans er in het algemeen zal zijn dat men de optimale capaciteiten in de verschillende fasen juist op elkaar zal kunnen afstemmen. De huidige structuur in de textielindustrie waarbij de combinatie van spinnerij, weverij en finishing alleen in de grotere bedrijven aangetroffen wordt en daarnaast zelfstandige spinners, wevers en finishers, de laatste veelal als loonbedrijven, werkzaam zijn, biedt veel meer flexibiliteit en aanpassingsmogelijkheden ook aan structurele wijzigingen. Komt het zwaartepunt van de produktie, zoals thans meer en meer het geval wordt, meer op de finishing te liggen dan bestaat wel de mogelijkheid dat de verhouding van weverij tot finishing-bedrijf zich in die zin wijzigt, dat het weven in plaats van de finishing als loonbedrijf gaat uitgeoefend worden, tot verticale combinatie behoeft ook dit nog geen aanleiding te geven. In het algemeen zal de verticale combinatie het betrokken bedrijf of de betrokken groep van bedrijven eer minder dan meer aanpassingsvermogen geven en dus in het kader van de door Wisselink geconstateerde ontwikkeling minder op haar plaats zijn.

5. Terecht merkt Wisselink op dat „ook door combinatie-vorming . . . au fond niets veranderd is aan de Europese surpluscapaciteit". [6]) Ook de liberalisatie van het Europese handels- en betalingsverkeer lost het vraagstuk van de overcapaciteit noch in de textielindustrie noch in andere bedrijfstakken waar deze bestaat op.

Wat de textielindustrie in het bijzonder betreft kan worden opgemerkt dat haar vestigingsplaats voor een groot deel in zekere zin onnatuurlijk is en zich in West-Europa alleen heeft kunnen handhaven doordat meer efficiente verwerkingsmethoden in de produktielanden van de ruwe katoen zich moeilijk hebben kunnen ontwikkelen. Dat aan deze voorsprong, zijn oorsprong hebbend in de mercantilistische koloniale politiek der West-Europese landen, op de duur een eind zou komen was eigenlijk al na de eerste wereldoorlog in verband met de toen reeds in gang zijnde emancipatie der produktiegebieden duidelijk.

Men zal er dan ook rekening mee dienen te houden dat de Europese produktiecapaciteit op de duur niet veel groter zal kunnen zijn dan met het opnamevermogen van de Europese en wellicht nog een deel van de Afrikaanse markt overeenkomt.

Het advies van Wisselink tot modernisatie, gesynchroniseerd met een geleidelijke inkrimping van de capaciteit, door hem samengevat in de slagzin „inkrimping terwijl men moderniseert", moet dan ook als uitermate nuttig en voor de betrokken bedrijfstakken alleszins het overwegen waard worden beschouwd.

[5]) o.c. p. 7.
[6]) o.c. p. 8.

Voor een dergelijke inkrimping is echter overleg en samenwerking tussen de betrokken ondernemingen, nationaal en internationaal, noodzakelijk. Niettemin zal die samenwerking steeds op horizontale basis moeten plaats vinden, met verticale combinatie zal men in dit verband niets kunnen uitrichten.

Er is intussen nog een aspect aan de horizontale samenwerking dat door Wisselink niet is gereleveerd, maar naar mijn mening toch te belangrijk is om het hier niet naar voren te brengen.

Het wordt gewoonlijk en ook door Wisselink aldus gesteld dat het optreden van duurzame produktiemiddelen en de daar mee verbonden z.g. vaste kosten in tijden van teruggaande conjunctuur en ook in perioden van structurele verandering zonder onderlinge samenwerking aanleiding geven tot verlaging van de verkoopprijzen tot de „out of pocket expenses" en daarmee tot ernstig prijsbederf. [7]).

Kennelijk wordt hierbij van de gedachte uitgegaan dat niet alleen per onderneming maar ook in de gehele groep van ondernemingen die een bepaald produkt voortbrengen alle duurzame produktiemiddelen of althans een groot deel ervan tegelijk zijn aangeschaft en ook tegelijk weer moeten worden vernieuwd. Deze gelijktijdigheid is er inderdaad tengevolge zowel van structurele veranderingen optredende „band-wagon" en „snob"-effecten als van het in de conjunctuurfluctuaties zo bekende „echo"-effect. [8])

Het is dus niet zo zeer het toenemend optreden van duurzame produktiemiddelen in het voortbrengingsproces dat de moeilijkheden in de prijsconcurrentie in het bijzonder bij dalende markt veroorzaakt als wel het feit dat die duurzame produktie-middelen zowel per onderneming als ook per bedrijfsgroep een zekere gelijktijdigheid wat aanschaffingsperiode als tijd voor buiten gebruikstelling vertonen.

Een nuttige opzet voor samenwerking zou daarom naar het ons voorkomt naast het door Wisselink gepropageerde quoteringskartel en de horizontale combinatie van ondernemingen een regeling met betrekking tot vernieuwing en eventueel modernisering tussen ondernemingen kunnen vormen. Men zou daardoor in ieder geval kunnen bereiken dat een zekere diversiteit ontstaat in het produktiemiddelen-park per onderneming als ook in dat per groep van gelijksoortige ondernemingen. Tengevolge van die diversiteit wordt ook wat de kosten van duurzame produktiemiddelen aangaat de variabiliteit veel groter, zodat de gewoonlijk en thans ook weer door Wisselink veronderstelde effecten voor een verdere mechanisatie of zelfs van een automatisering van het produktieproces sterk zullen worden gemitigeerd. Ook de surpluscapaciteit kan men bij de aldus onstane diversiteit veel vlugger kwijtraken dan bij gelijktijdigheid van aanschaffing het geval is.

6. Het zou waarschijnlijk de moeite lonen na te gaan in hoeverre thans in de betrokken bedrijven van gelijktijdigheid of van diversiteit sprake is. Immers hierdoor zou een indruk verkregen kunnen worden in hoeverre de samenwerking in de toekomst nuttig zou kunnen zijn en tot het hierboven beoogde resultaat zou kunnen leiden.

Het gaat hier om een vraag die zowel voor wetenschappelijk standpunt interessant als voor het praktische bedrijfsleven betekenisvol is. In ieder geval zal men ook aan dit punt bij de onderlinge samenwerking van ondernemingen, door Wisselink terecht bepleit en beoogd, aandacht moeten schenken.

---

[7]) o.c. p. 6 e.v.

[8]) Vergl. H. Leibenstein: Bandwagon, Snob- and Veblen-effects in the Theory of of Demand, in Quarterly Journal of Economics. Mei 1950.