

SOCIAAL-ECONOMISCHE PRIJSTHEORIE EN AFZETPOLITIEK *)

door Drs F. Graafstal

In de laatste tijd is van de zijde der sociaal-economen meermalen de opmerking gemaakt, dat de bedrijfseconomische analyse t.a.v. sommige problemen zich te weinig rekenschap geeft van en niet voldoende aansluit bij de uitkomsten van de zusterwetenschap. Zo men bedenkt, dat sociale economie en bedrijfseconomie deelwetenschappen zijn, welke slechts dan doelmatig werken wanneer dublering van werkzaamheden wordt voorkomen en beide zodanig met de uitkomsten van elkanders analyses rekening houden, dat er geen divergentie tussen de ontwikkeling van beide richtingen ontstaat, dan kan aan dergelijke uitingen niet zonder meer worden voorbij gegaan.

Met name geldt dit voor een terrein, dat als een der belangrijkste studievelden van de bedrijfseconomie kan worden gekenschetst, maar tevens een object vormt van sociaal-economische analyse, nl. kostprijs en prijspolitiek. De wijze, waarop dit studieveld door beide wetenschappen is bewerkt, kan niet als een proeve van nauwe samenwerking worden aangemerkt. Vastgesteld moet worden, dat de sociale economie vrijwel de uitkomsten, waartoe de bedrijfseconomie in haar specialisatie is gekomen, heeft geïgnoreerd, en voorzover zij zich daarvan rekenschap heeft gegeven, heeft dit meermalen geen ander resultaat gehad dan het maken van de verwijten, waarvan wij boven melding maakten.

Uitgangspunt voor deze verwijten is de prijstheorie, zoals deze zich gedurende de laatste 15 jaar in de sociale economie heeft ontwikkeld, een ontwikkeling, welke vrijwel geheel gegaan is in de richting van de marginale beschouwing, zowel van kosten als van opbrengsten. In de moderne prijstheorie herkent men op alle plaatsen de marginale calculatie als uitgangspunt der beschouwingen. Dat met dit uitgangspunt de mogelijkheid werd geschapen voor een conflict met de op dit punt bestaande opvattingen van vele beoefenaren der bedrijfseconomie ten onzent, zal duidelijk zijn voor een ieder, die weet, dat deze calculatiewijze een onderwerp vormt, waarmede de bedrijfseconomie zich reeds lang tevoren heeft bezig gehouden. Wrijvingen, door deze situatie ontstaan, zijn dan ook de laatste tijd door publicaties van verschillende zijden meer en meer aan het licht getreden. ¹⁾

*) Dit artikel werd, naar ons bekend is, geschreven vóór het afscheidscollege van Prof. Limperg; door omstandigheden, onafhankelijk van de wil van de schrijver, bereikte het ons eerst daarna. Ofschoon wij inmiddels niet alleen dit college maar ook een „samenfassende beschouwing“ van Prof. J. L. Mey over hetzelfde onderwerp plaatsten, gaan wij alsnog over tot publicatie van het opstel, omdat wij van oordeel zijn, dat het ook thans nog een waardevolle bijdrage tot de oplossing van het vraagstuk levert, met name doordat het een aantal belangrijke facetten belicht, die in de voorafgegane publicaties niet of slechts terloops zijn besproken. — Red.

¹⁾ Vgl. bv. Prof. Dr J. L. Mey: „Winstmarge en marginale winst“ (prae-advies accountantsdag 1949), alsmede diens artikelen in het M.A.B. Nov. '47 en Jan. '48. Een uitgesproken tegengestelde visie geeft bv. H. Möller in „Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung. Die Lehre von der Absatzpolitik der Betriebe auf preistheoretischer und betriebswirtschaftlicher Grundlage“, Wenen 1941; id. J. A. Geertman in „De leer van de marginale kostprijs“, 1949.

Verder wijzen wij op de na het schrijven van dit artikel gepubliceerde beschouwingen van Prof. Limperg in het M.A.B. nr. van Nov. 1950.

Daar in de beschouwingen op dit gebied normatieve conclusies van verstrekkende betekenis voor de afzetpolitiek van de bedrijfshuishouding liggen opgesloten, komt 't ons nuttig voor enkele aspecten van dit vraagstuk nog iets nader te beschouwen.

Voor een juist begrip van het volgende menen wij goed te doen eerst een summier beschrijving te geven van de marginale beschouwingswijze in de (sociaal-economische) prijstheorie, zoals deze algemeen bekend is geworden als het theorema van de *equatie van grenskosten en grensopbrengst* („marginal cost equating marginal revenue”, „Grenzkosten gleich Grenzerlös”), ons daarbij nog beperkende tot die aspecten, welke voor ons van belang zijn.

Bij dit leerstuk gaat men ervan uit, dat zolang een uitbreiding van productie en afzet minder additionele offers met zich brengt dan het bedrag, waarmee de totale opbrengst toeneemt, het voor de bedrijfshuishouding voordelig zal zijn de productie te vergroten. Wanneer gestreefd wordt naar de behaling van de maximale winst (of het minimale verlies) onder de gegeven omstandigheden, zal men zolang doorgaan met produceren, dat de toeneming van de totaalopbrengst (= de grensopbrengst), te danken aan de laatst toegevoegde eenheid product, gelijk is aan de vermeerdering van het bedrag der totale offers, welke door die productie-eenheid ontstaat (= de marginale of grenskosten).²⁾ Het bedrijf bevindt zich dan in de zgn. individuele evenwichtstoestand (op de korte termijn). En omgekeerd: wanneer de omvang van de productie a.h.w. voorbij dit punt is gestegen, zal het voordeliger zijn om deze in te krimpen tot het bewuste equatiepunt is bereikt, daar van die meerdere product-eenheden de grenskosten groter zijn dan de grensopbrengst.

In deze visie ligt opgesloten, dat 't (althans voor het moment) irrelevant is, of de totale opbrengst ook de totale offers dekt; voldoende is, dat de grénsofbrengst de grénskosten dekt. Het zal duidelijk zijn, dat op deze wijze de constante offers, welke immers niet beïnvloed worden door die veranderingen in de productieomvang, niet in de grenskosten komen.

Deze redenering — dit zal blijken een belangrijk punt te zijn — gaat al dan niet stilzwijgend van de volgende veronderstellingen uit: de ondernemers streven naar de maximering van hun totale winst (resp. de grootst mogelijke reductering van hun verlies), en hebben daartoe de beschikking over de gegevens, voorzover nodig, van het verloop der kosten en opbrengsten, terwijl men bovendien veronderstelt, dat zulks in de loop van de tijd niet verandert.

Aan een nadere precisering van het *grenskosten*begrip bestaat in het kader van dit artikel o.i. geen behoefte. Wij releveren slechts, dat de wijze van verloop der grenskosten (zijnde afgeleid uit het verloop der totale offers), wordt ontleend aan beschouwingen over de quantitatieve verhoudingen, waardoor men komt tot een verloop, dat aanvankelijk een degressie, later met het uitbreiden der productie (in de zin van opvoering der bedrijfsdrukte) een progressie vertoont. Kenmerkend hierbij is, dat men deze grenskosten als de „werkelijke kostprijs per eenheid” beschouwt.³⁾

²⁾ Men dient hier eigenlijk van *offers* te spreken, omdat nog niet vaststaat, dat dit ook de *kosten* zijn. Helaas kent de sociale economie deze onderscheiding practisch niet.

³⁾ Prof. Mr J. G. Koopmans in „Marginale kosten, marginale opbrengst, en optimale productie-omvang”, een uitvoerig artikel, voorkomend in de bundel „Economische Opstellen”, aangeboden aan Prof. Mr F. de Vries, Haarlem 1944 (blz. 154).

T.o.v. de *grensopbrengst* is de ontwikkeling in de prijstheorie het meest geprononceerd. Oudtijds waren de prijstheoretische beschouwingen in de sociale economie geconcentreerd op twee marktvormen: volkomen concurrentie en volkomen monopolie, waarbij men de volkomen concurrentie als de „normale” toestand voor het merendeel van het marktgebeuren beschouwde. De huidige theorie der marktvormen kent veel meer en fijnere onderscheidingen, onder invloed waarvan de prijstheorie in veel sterker mate dan voorheen een „gedifferentieerd” karakter heeft verkregen. De toestand van volkomen concurrentie wordt aanwezig geacht (wij volgen hierbij de opvattingen van *H. Möller, Prof. Hennipman* e.a.), wanneer naast atomistische concurrentie (d.i. een toestand, waarbij er zóveel aanbieders resp. vragers zijn, dat verandering in de aangeboden resp. gevraagde hoeveelheid van elk lid van het marktpersoneel afzonderlijk de marktpositie der anderen niet merkbaar kan beïnvloeden), een volkomen markt aanwezig is, d.w.z. een uniforme prijs tot stand komt. Dit betekent, dat de marktprijs onder invloed van het aanbod van één betrokken aanbieder niet zal veranderen, waardoor de afzetcurve voor de individuele bedrijfshuishouding grafisch kan worden voorgesteld door een rechte horizontale lijn. De prijs is dan voor de individuele ondernemer een gegeven grootte, en deze kan dus geen prijspolitiek voeren, alleen maar hoeveelheidspolitiek, welke dan bepaald is door de kostenverhoudingen.

Dit wordt anders wanneer — om welke reden ook — de ondernemer er mede rekening moet houden, dat de hoeveelheid product, welke hij ter markt aanbiedt, van invloed is op de hoogte van de prijs, waardoor dus de vraagschaal, waartegenover hij zich geplaatst ziet, niet een horizontaal maar een met het toenemen van de hoeveelheid dalend verloop vertoont. Een kenmerkend verschil tussen de oude en nieuwere prijstheorie is nu, dat dit vroeger practisch alleen het geval werd geacht bij het (volkomen) monopolie, terwijl men nu ziet, dat volkomen monopolie en volkomen concurrentie slechts de min of meer theoretische grensgevallen zijn van het tussenliggende gebied, en de overgrote meerderheid der bedrijfshuishoudingen, zonder een monopolie te hebben, tòch met een dalende afzetcurve te rekenen heeft. Dit tussengebiet, waarin een reeks van verdere marktvormen te onderscheiden is, wordt meestal aangeduid met de verzamelnaam onvolledige of monopolistische concurrentie.

Wij willen op deze plaats slechts twee der in de realiteit meest voorkomende marktvormen noemen: de polypolistische concurrentie en het oligopolie. Polypolistische concurrentie is atomistische concurrentie op een onvolkomen markt: er zijn zóveel aanbieders, dat elk de positie der anderen slechts onmerkbaar kan beïnvloeden, maar men heeft, anders dan bij volkomen concurrentie, a.h.w. een eigen „Stammkaüferschaft”, wat ook betekent, dat men niet meer tegen een bepaalde prijs onbeperkt afzet heeft. Bij het (aanbods-) oligopolie daarentegen is het marktpersoneel relatief zó klein, en van dié aard, dat de aanbieder sterk beïnvloed wordt door de handelingen der concurrenten, en zelf rekening moet houden met de reacties van anderen op zijn eigen afzetpolitiek. Deze gevallen hebben dus met elkaar gemeen, dat de prijs niet meer zoals bij volkomen concurrentie, voor de aanbieder een gegeven grootte vormt, en daarmee de mogelijkheid resp. noodzaak van prijspolitiek zich gaat voordoen.

Men kan niet anders dan deze kant van de ontwikkeling in de prijstheorie, die ingeleid is door de publicaties in het begin der dertiger jaren van sociaal-economen als *Joan Robinson, E. Chamberlain* en *H. v.*

Stackelberg, toejuichen, omdat de theorie daardoor de realiteit een stuk dichter benaderen kan dan de oude simplistische zwart-wit tegenstelling van monopolie en concurrentie. Op grond hiervan wordt aan de bedrijfs-economie ook verweten, dat deze in haar opvattingen t.a.v. kostprijs en prijspolitiek onvoldoende rekening gehouden zou hebben met de afzet-verhoudingen, zoals de theorie der marktvormen die tracht te analyseren. Wij zullen zien, dat dit verwijt slechts gedeeltelijk gerechtvaardigd is, doch willen er hier reeds op wijzen, dat bijvoorbeeld Prof. Limperg in zijn prijstheoretische beschouwingen reeds vóórdat de genoemde ontwikkeling een aanvang zou nemen, implicite rekening gehouden heeft met deze nieuw „ontdekte” marktvormen. Want als Prof. Limperg uitgaat van een bedrijfshuishouding, die wel een grote mate van mededinging ontmoet, maar niettemin invloed op de prijsvorming van haar product kan uitoefenen, veronderstelt hij reeds een marktvorm, die nòch tot het volledig monopolie, nòch tot de volkomen concurrentie kan worden gerekend.⁴⁾

Vrijwel gelijke tred met de genoemde evolutie heeft de ontwikkeling in de voorstellingswijze gehouden. Wij bedoelen de grafische uitbeelding in de vorm van de grenskosten- en grensopbrengstcurve. Men doet dit meestal zó, dat in het coördinatensysteem, waarin zoals oudtijds op de abscis de hoeveelheden en op de ordinaat de geldbedragen worden afgebeeld, de afzetcurve (aangevend de opbrengst per eenheid product, behorend bij de betreffende hoeveelheid) en de curve van de gemiddelde offers per eenheid product, behorend bij de overeenkomstige hoeveelheden, worden gebracht. Waar grenskosten en grensopbrengst derivaten zijn van het verloop van de totale offers resp. de totale opbrengsten, kan dus uit de afzetcurve de grensopbrengstcurve en uit de „gemiddelde kosten”-curve de grenskostencurve worden afgeleid.

Men ziet dus, wat de *kostenzijde* betreft, dat deze gemiddelde „kosten” de uitkomsten van een simpele doorsneecalculatie zijn. Wij zeiden reeds, dat de constante offers niet in de grenskosten komen, en met het toenemen van de hoeveelheid een steeds kleiner bedrag van de gemiddelde offers per eenheid product uitmaken. Dat op de duur de gemiddelde offers per eenheid product gaan stijgen wordt veroorzaakt door het dan progressief geworden verloop der variabele offers. Het verloop van de *grensopbrengstcurve* zal in sterke mate afhangen van de marktvorm, omdat deze de vorm van de afzetcurve bepaalt. Bij volkomen concurrentie wordt verondersteld, dat de geldopbrengsten proportioneel verlopen met de afgezette hoeveelheden, zodat in dit geval afzetcurve en grensopbrengstcurve, en daarmee prijs en grensopbrengst, samenvallen. In alle andere gevallen, waarin het individuele bedrijf niet met een horizontale afzetcurve, maar met één, die een negatieve inclinatie vertoont, te maken heeft, zal bij elke hoeveelheid (groter dan 1) de prijs bóven de grensopbrengst liggen. Immers, de marginale opbrengst is bij ieder punt van de vraag-schaal gelijk aan de prijs, behorend bij dat punt, verminderd met het product van de intramarginale hoeveelheden en de dalingsgraad van de vraag-schaal in datzelfde punt (prijsdiscriminatie hierbij buiten beschouwing gelaten).

⁴⁾ Vgl. de intrede van Prof. Limperg, „Eenige beschouwingen over kostprijs en prijsvorming als bedrijfshuishoudkundig probleem”, 1922. Wanneer J. A. Geertman op blz. 106 van zijn genoemd werk meent, dat „..... het belangrijkste bezwaar tegen deze methode (d.i. van Limperg c.s.) is gelegen in het voortbouwen op de theorieën, die alle prijsvorming tot volledige mededinging reduceren”, moet dit dan ook als onjuist gequalificeerd worden.

De individuele evenwichtspositie (op korte termijn), de optimale bedrijfsdrukke, ligt dus daár, waar de grenskostencurve de grensopbrengst-curve snijdt. Op deze wijze, zo meent men, kan in beginsel op eenvoudige en uniforme wijze het prijsvormingsproces verklaard worden en, zo mag men daaraan toevoegen, zouden hiermee de normen voor de afzetpolitiek eveneens in beginsel gegeven zijn.

Wanneer wij thans deze opvattingen t.a.v. de equatie van marginale kosten en opbrengsten kritisch willen bezien, hebben wij waarlijk enige schroom te overwinnen. Immers het betreft hier een „door generaties opgebouwd analytisch apparaat”⁵⁾, een conceptie, die door haar voorkomen van welhaast mathematische exactheid tegelijkertijd een imponerende en bekorende invloed uitoefent. Zij wordt door vele schrijvers met bewonderenswaardige virtuositeit gehanteerd en betekent ook in verschillende opzichten (waarop wij hier niet nader behoeven in te gaan, daar ons alleen kostencalculatie en prijspolitiek bezien vanuit de individuele bedrijfshuishouding interesseren) een vooruitgang in vergelijking met de vroeger gebruikelijke analyse. De gedachtengang van de equatie van grenskosten en grensopbrengst wordt dan ook in een belangrijk deel der sociaal-economische literatuur als een vanzelfsprekendheid beschouwd, zozeer zelfs, dat men meent dat deze regelrecht voortvloeit uit het economisch principe, omdat de ondernemer uit een reeks van mogelijke product-hoeveelheden steeds dié zal kiezen, welke hem de grootste totaalwinst geeft.

Twee omstandigheden geven ons echter enige vrijmoedigheid desalniettemin wat afstand tot deze opvattingen te nemen. Eerstens zien wij in de praktijk, dat de bedrijven grosso-modo hun afzetpolitiek *niet* op de geschetste wijze bepalen, welke omstandigheid op zich zelve wel niets bewijst, maar toch in staat is om enige twijfel te doen rijzen aan de geschiktheid van dit theorema om in de dynamische werkelijkheid de feitelijke prijsvorming te verklaren en, wat ons vooral interesseert, als norm voor het bedrijfsgebeuren te dienen (men leze i.v. hiermede bv. het artikel van *R. L. Hall* en *C. J. Hitch* in de „Oxford Economic Papers” van Mei 1939, geschreven n.a.v. een in Engeland gehouden enquête tot onderzoek van de empirische betekenis van de marginale calculatie).

Een andere overweging, die ten dele met het bovenstaande in relatie staat, vloeit voort uit de aard der generalisaties der sociaal-economische wetenschap. Veelal gewend te werken met macro-economische grootheden, volgt ze vaak de methode der afnemende abstractie; bij de analyse wordt uitgegaan van één of meerdere vereenvoudigende veronderstellingen, om deze in een latere fase van de redenering te vervangen door of aan te vullen met veronderstellingen, die méér in overeenstemming zijn met de realiteit, welke men wil verklaren. Vaak is dit inderdaad de enige mogelijke methode. Het gevaar dreigt echter altijd, dat of de praemissen niet duidelijk aan het begin van de beschouwing gereleveerd worden, of men halverwege of aan het eind van de analyse vergeten is, dat de uitkomsten slechts in zoverre empirische waarde en geldigheid bezitten, als de praemissen overeenkomen met de werkelijkheid. Het wil ons voorkomen, dat de dogmengeschiedenis voldoende voorbeelden oplevert om te menen, dat op dit gebied misverstanden niet tot de onmogelijkheden behoren. Zodoende kan het gebeuren, dat aan het bedrijfsleven suggesties worden gedaan op grond van een redenering, waarvan de juistheid

⁵⁾ Aldus Prof. Dr P. Hennipman in een artikel getiteld „Afzetpolitiek en Prijsvorming”, in „De Economist”, Jan./Febr. 1944.

„an sich” niet te ontkennen valt, maar waarvan de opvolging in de praktijk niettemin tot gevaarlijke gevolgen zou kunnen leiden, omdat de vereenvoudigende praemissen voor deze praktijk niet gelden.

Wij menen, dat vele voorstanders der marginale calculatie niet aan dit gevaar zijn ontkomen. Reeds noemden wij de veronderstellingen, waarvan al dan niet stilzwijgend hierbij uitgegaan wordt, nl. die van de winst-maximalisatie, de — voorzover noodzakelijk — volledige marktkennis, en de uitschakeling van het tijdselement. Wij zien weinig reden om tegen de eerste veronderstelling (mits juist geïnterpreteerd, dwz. in relatie gebracht met het tijdselement) tevelde te trekken, maar hebben wel behoefte om de nadruk te leggen op het feit, dat de twee volgende in hoge mate irreeël zijn, en in laatste instantie de oorzaak ervan zijn, dat wij de marginale beschouwingswijze menen te moeten afwijzen. Men zal dan ook zien, dat het zwaartepunt van de volgende argumentatie in deze veronderstellingen en hun consequenties ligt.

Dit zal het scherpst tot uiting komen, wanneer hiertegenover eerst de beschouwingswijze der *integrale kostprijscalculatie* — waarvan naar wij menen Prof. Limperg 't eerst de theoretische fundering heeft gelegd — gesteld wordt, omdat deze juist uitgaat van het in de realiteit aanwijsbare organische verband in de loop van de tijd. Wanneer hier gevraagd wordt naar de bepaling van de kostprijs van een toevoeging aan de productie, dan luidt het antwoord, dat wanneer geen speciale doelstelling aan deze vraag verbonden is (nl. in geval van een incidentele, van de bestaande productie losstaande toevoeging), deze bepaling naar dezelfde grondslagen plaatsvindt als die van de kostprijscalculatie der bestaande productie, de bepaling van de totale noodzakelijk voor de voortbrenging te brengen offers. En wel omdat onder invloed van de wet der continuïteit een goederenstroom ontstaat, waarvan alle eenheden zowel gelijkals volgtijdelijk met elkaar in een organisch verband staan. En dat brengt met zich mee, dat het ontoelaatbaar is om het tijdselement uit de analyse te elimineren, omdat zodoende een samenhang verbroken zou worden, die fundamenteel is voor het gehele probleem.

Anders gezegd: de marginale beschouwing van een producteenheid is onjuist, omdat de offers, die in de bedrijfshuishouding gebracht worden, niet voor een enkel product, maar in beginsel voor de totale voortbrenging der bedrijfshuishouding in de loop van de tijd geprojecteerd zijn. Deze samenhang is het, die dus normaliter verhindert om te concluderen, dat de kosten van een toevoeging aan de productie zouden bestaan uit het verschil tussen de offers van de productie met, en de productie zonder die toevoeging (= de grenskosten).

Hieruit behoeft niet afgeleid te worden, dat Limperg c.s. nimmer tot een andere dan de integrale kostprijs zouden kunnen komen; het toegevoegde „normaliter” wijst daar reeds op. Bij een incidentele toevoeging aan de voortbrenging nl. is een organische samenhang met de stamproductie niet aanwezig, en in dit geval komen Limperg c.s., sprekende van differentiële kosten, tot een kostprijs, bestaande uit het verschil tussen de offers van de productie met en die van de productie zonder de toevoeging. Hoewel dus het begrip der differentiële kosten niet identiek is met dat der marginale kosten, komen in dit geval beide tot eenzelfde kwantitatief resultaat. Er moet echter de nadruk op gelegd worden, dat het differentiële kostenbegrip uitsluitend gehanteerd kan worden, wanneer sprake is van een incidentele, toevallige toevoeging aan de (stam-) productie; een toevoeging, die in zoverre toevallig is, dat deze een in

economische zin andere karakteristiek vertoont dan de stamproductie en niet in een rationele bedrijfsprojectie en de daarop rustende kostenrekening voorzien is.⁶⁾

Houdt het bovenstaande reeds een principiële bezwaar in tegen de conceptie der grenskosten-grensofbrengst equatie, niettemin kan het van belang zijn enkele aspecten nog iets dichter te benaderen, met name door sommige consequenties, waaraan tot dusverre o.i. te weinig aandacht is geschonken, nader onder de ogen te zien.

Het is dan vooral de *verwaarlozing van het tijdslement*, dat onze bezwaren doet rijzen. Wel kunnen wij het waarderen, dat men zich dat tegenwoordig meer en meer bewust wordt, en dan ook het uitgaan van de onveranderlijkheid in de tijd explicite gesteld wordt. Dit scherp formuleren van de praemissen heeft in ieder geval het voordeel, dat de betrokken positie duidelijk te onderkennen is. Prof. *Koopmans* vermeldt bv.: „Deze veronderstelling betreffende de onveranderlijkheid in den tijd van de kostenschaal en de marktgegevens zal in dit gehele opstel worden gehandhaafd”.⁷⁾ Maar zo is het in wezen een statische wijze van behandeling, waarmee wij hier te doen hebben, met de tekortkomingen van dien. Door het uitschakelen van het organisch verband in de tijd vervalt deze statische opvatting van de equatie van grenskosten en grensofbrengst noodzakelijkerwijs in de incidentele beschouwingswijze. Het bezien van een dwarsdoorsnede van de tijd met de veronderstelling, dat de volgende dwarsdoorsneden aan de voorafgaande gelijk zullen zijn, deze verwijdering van de dynamische werkelijkheid, drijft onafwendbaar tot de marginale beschouwing van kosten en opbrengst. Hiermede wordt deze praemisse fataal voor de praktische bruikbaarheid dezer equatie. Want het is niet zozeer gebrek aan innerlijke logica, dat de redenering van zoveel eminente denkers kenmerkt. Uitgaande van de praemissen is aan deze equatie-gedachte formele juistheid niet te ontszeggen, evenmin als wij wensen te ontkennen, dat in incidentele gevallen van toevoegingen aan de productie de differentiële rekening de juiste is.

Deze verwaarlozing van het tijdslement heeft verscheidene consequenties, waarvan wij enkele willen noemen. Eén van de meest voor de hand liggende moeilijkheden vormt de *afhankelijkheid van de grootte der marginale kosten van de tijd*. Men bedenke, dat volgens de gewraakte redenering de constante offers niet in de grenskosten komen: de grenskosten van een productie-eenheid worden gevormd door het verschil tussen de offers van de productie met, en zonder die eenheid. En de constante offers zijn voor die beiden gelijk, en daarmee voor de marginale kosten uitgeschakeld. Echter niet alle constante offers zijn onafhankelijk van het verloop van de tijd. Vele constante offers blijken, wanneer de tijdsruimte maar groot genoeg genomen wordt, variabel te zijn. Zo zullen de marginale kosten dus de neiging vertonen hoger te zijn, naarmate de beschouwde periode langer is, omdat in de marginale kosten op de lange termijn die kostenelementen komen, welke op korte termijn niet, maar op langere termijn wel variëren met de omvang der productie. En hierin schuilt, vooral bij pogingen tot het in gebruik nemen van een overcapaciteit, een gevaar voor de rekening: nl. dat de marginale kosten lager gecalculceerd worden, dan ze na verloop van korter of langer tijd zullen blijken te zijn. Als men dan de prijspolitiek gebaseerd heeft op dit te lage bedrag, loopt

⁶⁾ Vgl. Prof. Dr H. J. v. d. Schroeff, „Leer van de kostprijs”, 1947, blz. 297/298.

⁷⁾ t.a.p. blz. 153 (noot 11)

men het risico te bemerken, dat men zelfs de werkelijke marginale kosten niet heeft gedekt. Onnodig te zeggen, dat er zo ook een sterk willekeurig, instabiel moment in calculatie en prijspolitiek komt, waarvan we enkele nadelen nog zullen noemen.

Hiermede hebben wij ons alreeds begeven op het terrein van wat als één der meest bedenkelijke gevolgen van de theorie der equatie van grenskosten en grensopbrengst beschouwd kan worden, nl. het *prijnsbederf*. Dit is één der consequenties van het verwaarlozen van het tijdselement, waarvan het opmerkelijke is, dat deze zowel in de bedrijfs- als sociaal-economische literatuur niet dié aandacht krijgt, welke deze verdient.

Nu moeten wij hier goed onderscheiden. Men mag niet zeggen, dat de marginale calculatie in de sociaal-economie geen oog heeft voor het prijsbederf in de zin van het dalen van de prijs onder invloed van een groter aanbod van de bedrijfshuishouding (wat, zoals we zagen, bij alle markt vormen buiten die der volkomen mededinging het geval is). Wanneer men door vergroting van het aanbod op een lager gelegen punt van de afzetcurve terecht komt, dan is in de grensopbrengst deze vorm van prijsbederf immers reeds verwerkt. De sociaal-economie leert dus niet, als sommige bedrijfseconomische schrijvers, dat de grensprijs bestaat uit de variabele kosten. De (grens-)prijs ligt uiteraard hoger, nl. zóveel boven de grenskosten als de prijsdaling op de stampproductie bedraagt. Het is dan ook een winstpunt voor de nieuwere prijstheorie, dat zij mèt het inzicht, dat de volkomen concurrentie een min of meer theoretisch grensgeval is en de overgrote meerderheid der bedrijven, ook zonder dat van een monopolie sprake is, met een dalende afzetcurve moet rekenen, tevens oog heeft gekregen voor déze vorm van prijsbederf.

Maar daarmee zijn we er nog niet. Want in andere zin kan aan het theorema van de equatie van grenskosten en grensopbrengst wel degelijk veronachtzaming van het gevaar van prijsbederf worden verweten. We dienen hiertoe te bedenken, dat de kosten- en vraagschalen, waaruit de grenskosten- en grensopbrengstcurven worden afgeleid, strikt genomen slechts geldigheid hebben voor één ondeelbaar moment. De curven, die in het bekende coördinatenstelsel worden gebracht, zijn de theoretische ofwel statische vraag- en aanbodcurven. Voor elke nieuwe marktsituatie, voor elk volgend moment, moeten nieuwe curven getrokken worden. Dat dit zo moet zijn blijkt uit de overweging, dat elke verkoop, elke behoeftebevrediging reeds de tot dusverre bestaande vraagschaal beïnvloedt. Een dergelijk organisch verband in de tijd, als we aan de kosten zijde constateerden, blijkt dus evenzeer te liggen aan de vraagzijde! Dat impliceert, dat wanneer eenmaal verkopen zijn tot stand gekomen, en geen behoeftevernieuwing heeft plaatsgehad, de vraagcurve naar links is verschoven. Dit prijsbederf valt buiten het gezichtspunt van de grenskosten-grensopbrengst equatie: die houdt slechts rekening met de verschuiving van een *punt op de gegeven vraagcurve*.

De conclusie hieruit luidt, dat wanneer een producent in een sneller tempo aanbiedt dan er bij de afnemers vernieuwing van behoeften plaatsvindt, er prijsbederf ontstaat door verschuiving van de vraagcurve naar links (dus door lagere waardering van de afnemers). Dat de vraagcurve ook uit anderen hoofde kan verschuiven, vermelden wij slechts; eveneens dat 't in bepaalde gevallen zelfs mogelijk is, dat door een *prijsdaling* de verkochte hoeveelheid blijvend af in plaats van toeneemt, nl. wanneer de afnemers — zij 't wellicht ten onrechte — menen, dat de kwaliteit ook wel verminderd zal zijn. Wij menen in één en ander een duidelijke aan-

wijzing ervoor te zien, dat het tijdselement een integrerend bestanddeel van calculatie en prijspolitiek dient uit te maken, en dat het niet toelaatbaar is zich hieraan door middel van een praemisse te onttrekken.

Dit alles krijgt reliëf, wanneer we even zien naar de voornaamste van de bewegingsvormen, die door de statica uitgeschakeld worden, nl. de *conjunctuur*. Hier geldt Limperg's argumentatie t.a.v. het prijsbederf a fortiori. Deze keert zich vooral tegen de normatieve conclusie, die in de gewraakte equatie-gedachte ligt opgesloten, op grond van de overweging, dat deze alleen let op de momentele en niet op de volgtijdelijke winst, en daarmee de fatale fout begaat de betekenis van de *winstmarge* te verwaarlozen. Met de uitbreiding van het bedrijf tot het punt waar de grensopbrengst nog juist de grenskosten dekt, is het bedrijf met een reeks producteenheden in de positie van het „grensbedrijf” geraakt, wat betekent, dat het door deze uitmergeling van de *winstmarge* sterker conjunctuurgevoelig is geworden dan het geval zou zijn geweest, indien men minder kortzichtig ware geweest en meer oog voor de *winstmarge* zou hebben gehad.

Het bedrijf, dat alle afzetmogelijkheden op elk moment tot het uiterste uitbuit, wordt bij teruggang in de conjunctuur door de prijsdaling in het bestaan aangetast. Want men kan de uitbreiding niet meer ongedaan maken: de meerdere afzet is verworven dank zij de laagst mogelijke prijs, die de grenskosten-grensoopbrengst equatie toeliet, en er is een permanente organisatie geschapen voor het aantrekken der nieuwe afnemers (nog afgezien van de uitbreiding van het inelastische technische productie-apparaat, die wellicht heeft plaatsgevonden.) Deze kan niet meer opgeheven worden: alle afnemers, niet alleen de „grens”-afnemers, gaan minder kopen; en als er afnemers uitvallen gebeurt dit over de gehele linie, en niet alleen aan de grens. Hiermede lijkt ons de vinger gelegd te zijn op één van de meest zwakke plekken van het verwaarlozen van het tijdselement in de gebruikelijke sociaal-economische analyse. Daarom leggen wij in het voorgaande hierop de nadruk: deze veronderstelling van de onveranderlijkheid in de tijd der kosten- en vraagfunctie is niet gepermitteerd.

Werpen wij nog een blik op de wijze waarop het theorema der equatie van grenskosten en grensoopbrengst werkt wanneer wij met een *heterogene productie* te doen hebben. Hier dreigen nl. eveneens gevaren, die, zoals men zal vermoeden, vooral de richting der productie betreffen. Wanneer een bedrijf twee of meer artikelen produceert, die wel van dezelfde actieve ondeelbare productiemiddelen gebruik maken, maar niet in gelijke mate, betekent dit, dat deze artikelen in verschillende mate voor de daardoor ontstane constante offers aansprakelijk zijn. De marginale calculatie loochent door het veronachtzamen der constante offers dit oorzakelijk verband, en calculeert de producten met het grotere aandeel in de constante offers te laag t.o.v. de producten met het kleinere aandeel. Zo ontstaat een verschuiving in de richting der productie, die niet door de werkelijke kostenverhoudingen gerechtvaardigd wordt, en door de marginale calculatie wordt men verleid tot deze weg der minste weerstand. Want ook hier geldt, dat breed de weg is, die naar het verderf voert: wanneer men bij heterogene productie deze calculatie systematisch toepast, zoals o.a. ook bedrijfseconomen als *Mellerowicz* adviseren, zullen de verkooporganen maar al te gauw geneigd zijn de afzet van de produc-

ten, die veel — niet gecalculeerde — constante offers veroorzaken te stimuleren en de andere te verwaarlozen, vooral waar het tijden van algemene terughoudendheid zal betreffen. Wat er van de dekking der constante offers terechtkomt laat zich licht raden.

Het is overigens niet zo verwonderlijk, dat de genoemde gevolgen van marginale calculatie bij heterogene productie in doorsnee door de sociaal-economische literatuur niet genoemd worden. De homogene productie is nl. weer één der veronderstellingen der analyse, die lang niet altijd met de werkelijkheid overeenkomt. Wel wordt regelmatig naar het bestaan van heterogene productie verwezen, maar in feite gaat de behandeling toch vrijwel steeds van een homogene productie uit. „Die verbundene Produktion ist theoretisch nicht so weit erforscht, wie man es bei dem Vorherrschen von Mehrproduktionsbetrieben erwarten würde“, zo verontschuldigt H. Möller zich.⁸⁾

Een ander bezwaar van theoretische aard tegen de gewraakte gedachtingang ligt hierin, dat er *markt vormen* zijn, waarin het eenvoudig onmogelijk is om zonder meer een grensopbrengstcurve te trekken. Wij noemen bij wijze van voorbeeld de oligopolistische prijsvorming. Hier gaat de simpele gelijkheid van grenskosten en grensopbrengst niet meer op, omdat de afzetcurve voor de individuele bedrijfshuishouding (en daarmee de grensopbrengstcurve) niet gedetermineerd is: de prijs- en afzetpolitiek van de onderscheidene aanbieders is interdependent. Een prijsverandering heeft dus niet alleen directe invloed op de gevraagde hoeveelheden der afnemers, maar beïnvloedt ook de overige aanbieders. En de reacties van deze laatsten op de prijswijziging van hun concurrent beïnvloeden weer de disposities der afnemers, zodat het totale resultaat mede afhankelijk is van de houding der andere aanbieders. Dit betekent dus, dat de grensopbrengstcurve eerst getrokken kan worden bij bepaalde veronderstellingen t.a.v. de afzetpolitiek van alle aanbieders. En hier zijn legio mogelijkheden; men zie maar eens de controversen bij de behandeling van het duopolie in de sociaal-economische literatuur. Een en ander is nu van belang omdat er meestal méér oligopolistische elementen in de werkelijke prijsvorming schuilen, dan men geneigd is aan te nemen, nl. in de bijzondere vorm van verschillen in vestigingsplaats: de aanbieder heeft vaak een in zekere mate onbestreden afzetgebied, naast een bestreden afzetgebied met de dichtstbijzijnde concurrent(en).

Trouwens, ook bij andere markt vormen zal de zaak uiteraard niet zo eenvoudig liggen, als de gebruikelijke grafische voorstellingen ons wellicht suggereren. Afzet- en grensopbrengstcurven (als zijnde data) zijn snel getrokken, maar in de werkelijkheid vallen deze zeer moeilijk te berekenen. Wij bedoelen hier niet de bovenvermelde theoretische onmogelijkheid om bij oligopolie e.d. van een gegeven afzetcurve voor de individuele bedrijfshuishouding uit te gaan, maar het in 't algemeen voor alle markt vormen geldende feit, dat deze curve gebaseerd is op de vraag-schalen der individuele afnemers. En deze kan men niet, of normaliter slechts met veel moeite en kosten te weten komen. De meeste producenten zijn dan ook onkundig van de elasticiteit van hun afzetcurve en passen in hun calculatie en afzetpolitiek de grenskosten-grensopbrengst equatie niet toe.

Maar al zou men deze afzetcurve kennen, dan moet men nog bedenken,

⁸⁾ t.a.p. blz. 18.

dat deze strikt genomen maar geldigheid heeft voor één moment. Hetzelfde geldt weliswaar ook voor de grenskostencurve, maar deze kan toch gemakkelijker nog berekend worden en verandert normaliter ook niet snel. Stelt het bedrijf zich nu op een bepaald moment in op de dan geldende kosten- en opbrengstverhoudingen, en bepaalt dienovereenkomstig de afzetpolitiek volgens de grenskosten-grensofbrengst equatie, dan kan deze door intussen opgetreden veranderingen tot andere resultaten leiden dan beoogd werd. Op elk moment zou dus eigenlijk de equatie-positie weer berekend moeten worden.

Nu kan men zeggen, dat deze redenering ad absurdum gevoerd is, en dat wanneer deze curven niet precies van tevoren bekend zijn, de bedrijfshuishouding na enig proberen wel de equatiepositie zal kunnen bereiken. Het is een proces van „trial and error”; „tastenderwijs” komt het evenwicht tot stand, zo verneemt men dan. De grensofbrengst en de grenskosten worden zo dus experimenteel vastgesteld. Men kan zich echter afvragen, of men zich op deze wijze niet te veel van de oorspronkelijke gedachtegang distancieert, en wij willen er in ieder geval op wijzen, dat aan een dergelijke afzetpolitiek gevaarlijke kanten kunnen zitten. Want dit benadert bedenkelijk het „gezegend zij de greep”, en het is best mogelijk dat de zegen uitblijft. In concreto: het is zeker niet uitgesloten, dat men zich t.a.v. de grensofbrengst vergist blijkt te hebben, in die zin, dat de afzetcurve inelastischer blijkt dan men verwachtte, zodat bij een prijsverlaging een minder grote omzetvermeerdering plaats heeft dan begroot werd (of omgekeerd bij een prijsverhoging de afzetcurve een groter elasticiteit blijkt te hebben dan die, waarop gerekend was, waardoor de omzet veel sterker terugloopt, dan verwacht was).

Dan kan 't zijn, dat er voorlopig geen weg terug meer is. De beperkte bewegingsvrijheid van de ondernemer t.a.v. prijswijzigingen, ook wanneer hij die formeel in een bepaalde marktsituatie wel bezit, wordt veelal in de sociaal-economische literatuur verwaarloosd, en verhindert in sterke mate het tot stand komen van de gelijkheid van grenskosten en grensofbrengst, ook via het probeerproces. Vooral een eenmaal geëffectueerde prijsverlaging laat zich maar niet even gauw corrigeren.

Dat de bewegingsvrijheid inzake wijzigingen van de verkoops prijs vaak kleiner is dan de theorie veronderstelt, blijkt duidelijk bij het *merkartikel*. Zoals bekend is eist dit om verschillende redenen een uniforme, vaste prijs; geen vaste prijs in absolute zin uiteraard, maar toch een vrij grote mate van prijsstabiliteit. De consequentie hiervan is echter, dat de hoeveelheid niet meer gehanteerd kan worden als de grootte, waarmee men zijn positie op de markt vastlegt, omdat daaruit een schommelende prijs zou resulteren. Het merkartikel eist immers, dat de prijs als actie-parameter wordt gekozen; en bij de prijs waarop men zich vastgelegd heeft, bepaalt de markt de afgezette hoeveelheid. Maar dit betekent, dat de equatie-positie niet meer van moment tot moment te bereiken valt, daar men de veranderingen in de hoeveelheid, nodig om de grensofbrengst en de grenskosten te doen variëren, niet meer in de hand heeft!

Wij menen uit het voorgaande te mogen concluderen, dat de bedrijfseconomie in verschillende opzichten de gestelde verwijten van de hand zal kunnen wijzen, en dat het een eenzijdigheid is van mening te zijn, dat de bedrijfseconomie onvoldoende met de uitkomsten der sociaal-economische kostenanalyse heeft rekening gehouden. Wel menen wij, dat met profijt bv. uit terminologie en vormleer van de theorie der markt-

vormen geput kan worden; hier liggen wellicht terreinen, waarop verder overleg nuttig kan zijn.

Men dient hierbij echter steeds te beseffen, dat door het feitelijke tekort aan marktgegevens de kostencomputatie nog altijd het belangrijkste gegeven voor de afzetpolitiek der bedrijfshuishouding vormt. Wij achten het een merkelijke leemte in de sociaal-economische analyse, dat deze aan dit toch zo belangrijke aspect onvoldoende aandacht heeft besteed. Immers, de prijspolitiek wordt beheerst door twee reeksen van factoren: de kostenverhoudingen en de marktpositie. Als nu gebleken is, dat het voor de bedrijfshuishouding vaak uitermate moeilijk en soms onmogelijk is om de factoren t.a.v. de *marktpositie* met voldoende zekerheid te onderkennen, zal duidelijk zijn, dat het des te noodzakelijker is aan de *kosten* een stevig houvast als basis voor de prijspolitiek te hebben. Dat de marginale kostenbeschouwing dit houvast niet biedt, daarentegen de integrale computatie de rationele basis vormt voor de afzetpolitiek van de bedrijfshuishouding, menen wij uit het bovenstaande te mogen concluderen.⁹⁾

⁹⁾ Dat de marginale beschouwingwijze wel van nut kan zijn voor andere problemen is een kwestie, welke wij hier buiten beschouwing laten.