

# WINSTMARGE EN MARGINALE WINST

een confrontatie van hedendaagse sociaaleconomische en  
bedrijfseconomische inzichten. <sup>1)</sup>)

door

*Prof. Dr J. L. Mey*

Indien we ons rekenschap geven van de ontwikkeling der economische wetenschap en daarbij vooral de wijze waarop men haar problemen-complex heeft trachten te begrenzen in het oog vatten, dan constateren we, dat men alleereerst die begrenzing gezocht heeft in de doeleinden, waarop de menselijke activiteit zich richt, later in de vorm waarin, de wijze waarop die activiteit zich voltrekt. Handelingen zijn naar moderne opvatting niet als economisch aan te merken, omdat zij op een bepaald doel zijn gericht of omdat zij uit een bepaald motief voortspuiten, zij zijn als economische handelingen te qualificeren, indien zij aan bepaalde formele vereisten voldoen. Economische handelingen dan zijn handelingen, die betrekking hebben op de aanwending van in verhouding tot de nagestreefde doeleinden schaarse middelen met alternatieve bruikbaarheid. Aldus kunnen de handelingen, die de economie bestudeert, worden bestempeld als keuzehandelingen en de wetenschap zelf als een leer van keuzehandelingen. Het zal zonder meer duidelijk zijn dat wanneer we deze theorie willen toepassen op concrete vraagstukken of in bepaalde sectoren van ons economisch leven, nadere veronderstellingen nodig zijn omtrent de doeleinden waarop die keuzehandelingen zijn gericht en de mate van doelmatigheid aan die handelingen toe te schrijven.

In de sector, die door de bedrijfshuishoudkunde wordt bestudeerd, waren deze veronderstellingen tot voor kort althans gewoonlijk:

1. t.a.v. de doeleinden, waarop de keuzehandelingen zijn gericht, het verkrijgen van een zo groot mogelijk netto-geldoverschot in verhouding tot het geïnvesteerde geldvermogen, kortweg gezegd het streven naar een zo hoog mogelijke rentabiliteit;

2. t.a.v. de handelingen zelf de veronderstelling van een volledige doelmatigheid daarvan, berustend op zowel een volledige kennis van alle productie- en afzetmogelijkheden, als op volledig inzicht in de toekomstige ontwikkeling daarvan (perfect foresight).

In de productie-sector van het economisch leven bleef dus de klassieke „homo-economicus”, schoon elders afgezworen, tot op de huidige dag de gedachtengang der economen beheersen. Hoewel men zich zelfs in de dagen der Klassieken wel bewust was van het hypothetisch karakter dezer veronderstellingen en daarop ook wel degelijk heeft gewezen, heeft men toch verzuimd de consequenties van de signaleerde afwijking van hypothese en werkelijkheid systematisch te onderzoeken. Ook de verbijzondering in de economische wetenschap en de beoefening van de bedrijfshuishoudkunde als zelfstandig onderdeel daarvan bracht in dit opzicht weinig verandering. De beklemtoning van de normatieve taak der bedrijfshuishoudkunde en de daaruit voortspuitende behoefte aan concretisering van doeleinden en wijzen van handelen is daaraan zeker niet vreemd.

---

<sup>1)</sup> Prae-advies uitgebracht op de Accountantsdag 1949 van het Nederlands Instituut van Accountants.

Met name het streven naar rentabiliteit heeft zich steeds als uitgangspunt in de bedrijfshuishoudkunde gehandhaafd, tengevolge waarvan de qualificatie „Profitlehre” en zelfs „Vulgäre Profitlehre”<sup>2)</sup> meer dan eens op haar werd toegepast. Zowel in de leer van de kostprijs (historische kostprijsopvatting) als in de leer van de financiering vinden we van dit uitgangspunt de weerslag (Hilferding, Polak, Prion).

Zowel in de sociale economie als in de bedrijfseconomie heeft men moeite gehad met de vraag, hoe zich praktisch dit streven naar maximale winst verwezenlijkte totdat het in de sociale economie ontwikkelde marginale beginsel ook hier uitkomst scheen te bieden.

Men kwam tot de conclusie, dat de bedrijfshuishouding of althans de bedrijfshuishouding waartoe men zich gewoonlijk beperkte: de onderneming, haar productie zover zou uitbreiden tot de marginale winst, het verschil tussen marginale opbrengst en marginale kosten, of zoals men ook wel zegt, differentiële opbrengst en marginale kosten, of zoals men ook wel zegt, differentiële opbrengst en differentiële kosten, gelijk nul geworden is. Zolang er nog marginale winst is, heeft de totale winst haar maximum nog niet bereikt en is, gegeven het streven naar maximalisering van de winst, uitbreiding van de productie noodzakelijk.

Deze gedachte heeft in de sociale economie m.b.t. de theorie der prijsvorming geleid tot een onderzoek naar de gedragingen der individuele aanbieders op markten van verschillende structuur, teneinde op deze wijze te komen tot een verfijning van de prijsleer, zoals die sedert het optreden der Oostenrijkse en Angelsaksische scholen werd geformuleerd en waarbij minder aandacht aan de gedragingen van de individuele producenten dan aan die der consumenten werd geschonken. Geconstateerd kan worden, dat sedert de laatste decennia deze wijze van behandeling van het prijsprobleem vrij algemeen in de sociale economie ingang heeft gevonden. Voor de beoordeling van de vraag in hoeverre hier van een positieve vooruitgang sprake is mag intussen niet uit het oog worden verloren, dat voor de marktvormen, waarbij aan de aanbodzijde sprake is van een veelheid van concurrerende aanbieders feitelijk een alleszins bevredigende oplossing voor de verklaring van het marktevenwicht nog *niet* gevonden is. Slechts voor de monopolistische en olygopolistische marktvormen, waarvan althans aan de aanbodzijde de gedragingen van de individuele aanbieders beslissend zijn, werd een beredenering van de totstandkoming van de marktprijs mogelijk. Het probleem ligt hier tot op zekere hoogte eenvoudiger dan voor de overige marktstructuren waar de invloed van de gedragingen van de „individual firm” op het markt-aanbod een te verwaarlozen of althans veel minder belangrijke factor vormt.

Intussen was m.n. door de Engelse en Amerikaanse vleugel van de grensnutschool het marginale principe in de leer van de grensproductiviteit tot grondslag van hun leer der inkomensverdeling gemaakt. Het is een van de representanten van deze leer, T. N. Carver geweest, die reeds voor de bovengeschetste ontwikkeling der prijstheorie een aanvang nam deze leer voor de bedrijfshuishouding (industrial establishment) heeft omgevormd tot een theorie van de quantitative verhoudingen, welke leidde tot de conclusie dat „it is most profitable to use that amount of each factor of production which will make its marginal product just equal to its costs”. Hiermee was dus de marginale winst niet alleen het

<sup>2)</sup> O.a. door J. F. ten Doesschate in De Economist Mei 1943 beoordeling van ons Leerboek der Bedrijfseconomie.

richtsnoer voor de bepaling van de productie-omvang, maar ook en eerder nog, dank zij Carver, voor de quantitative verhouding, waarin de productie-factoren door de rationeel handelende ondernemer zullen worden gecombineerd<sup>3)</sup>).

Hiermee was afgezien van de bovengesignaleerde onvolkomenheden ogenschijnlijk een bevredigende verklaring verkregen van de omvang der productie en van de verhouding waarin de productie-factoren worden aangewend, die als grondslag kon dienen voor de verklaring zowel van prijs- als inkomensvorming.

Het heeft betrekkelijk lang geduurd, voordat deze theorieën hier te lande bekend werden, maar toen dit eenmaal het geval was, werden zij althans door de beoefenaren der sociale economie zonder veel critiek overgenomen. Hierbij bleef het echter niet. Men ging de resultaten waartoe de sociale economie op grond van haar analyse van de gedragingen van de individuele bedrijfshuishouding, de „individual firm” kwam, confronteren met die der bedrijfseconomie, hier te lande in het bijzonder met de bedrijfseconomie zoals zij zich onder Limperg's leiding had ontwikkeld. Blijkbaar was men zo onder de indruk van de nieuwe doctrines der sociale economie, dat men de verschillen waarop men bij deze vergelijking stuitte zonder meer als achterstand in de ontwikkeling der bedrijfseconomie qualificeerde en het zelfs nodig oordeelde verhandelingen te gaan schrijven teneinde de bedrijfseconomie „op te heffen tot het niveau der economische wereldliteratuur”, zoals het in de aankondiging van een dergelijke studie onlangs hier te lande verschenen, heette<sup>4)</sup>. Anderen, meer gematigd in hun oordeel, menen niettemin dat de nieuwe prijs- en inkomentheorie belangrijke consequenties voor de bedrijfseconomie zullen moeten hebben. De bedrijfseconomen zouden zich dan ook zo spoedig mogelijk op deze consequentie dienen te bezinnen<sup>5)</sup>.

Deze houding mag verwondering wekken, omdat de vraag naar de betekenis en de toepasbaarheid van de differentiële calculatie in de bedrijfseconomie reeds een vrij oud probleem mag worden genoemd en reeds dateert uit de tijd, dat zij zich als kunstleer begon te ontwikkelen.

Men vindt bij de voorstanders der differentiële calculatie in de bedrijfseconomie zowel de gedachte, dat men de vaste kosten eenvoudig uit de kostprijsberekening kan weglaten, omdat de producent zich bij zijn beslissingen toch steeds zal laten leiden door de vraag of de marktprijs zijn variabele kosten nog goed maakt, als ook de mening, dat slechts door vergelijking van marktprijs en differentiële kostprijs kan worden bepaald, welke productieomvang voor het bedrijf het gunstigst is, d.w.z. een maximale winst resp. een minimaal verlies verschaft. Daar men hierbij in de bedrijfseconomie van gegeven marktprijzen uitging, althans van marktprijzen waarop de individuele bedrijfshuishouding door haar aanbod geen invloed kon uitoefenen, dus m.a.w. uitging van een toestand van volledige mededinging, kwam men er niet toe voor de bepaling van de marginale winst naast de marginale of differentiële kosten de marginale opbrengst te onderscheiden. De marginale opbrengst was bij de marktfiguur, die de bedrijfseconomen voor ogen stond gelijk aan de marktprijs. Immers bij de volledige mededinging heeft geen enkele aanbieder enige

<sup>3)</sup> Sraffa wordt om zijn artikel: The Laws of Return under Competitive Conditions in Economic Journal 1926 gewoonlijk als de inaugurator van de moderne prijsleer beschouwd. Men zou echter met meer recht Carver als zodanig kunnen aanwijzen.

<sup>4)</sup> J. A. Geertman, De Leer van de Marginale Kostprijs, A'dam 1949.

<sup>5)</sup> Bijv. J. Zijlstra in Marktvorm, Kostenverkoop en Structuur van den Handel. Economist 1947.

invloed op de marktprijs, voor hem is die marktprijs een datum, elke eenheid waarmee de productie uitgebreid wordt betekent een vergroting van de opbrengst met het bedrag van de marktprijs<sup>6)</sup>).

Op het voorbeeld van Schmalenbach ging men echter veelal uit van proportioneel variabel veronderstelde differentiële kosten. Dit betekent dus dat deze laatste kosten constant zijn per eenheid product. Is dat het geval dan kan men eenvoudig door vergelijking van die voor elke eenheid product gelijk zijnde differentiële kosten met de marktprijs bepalen of men de productie al of niet zal voortzetten. Zijn die als proportioneel variabel aangenomen differentiële kosten lager dan de gegeven marktprijs dan kan men de productie voortzetten. Er is op deze wijze, daar het niveau van de marktprijs niet door de omvang der productie van de individuele bedrijfshuishouding wordt beïnvloed en per eenheid product de differentiële kosten eveneens, zoals reeds opgemerkt, een constant bedrag uitmaken, geen productie-omvang aan te geven waarbij de differentiële kosten gelijk zijn aan de marktprijs. Er is hier dus geen snijpunt van differentiële kosten en marktprijs en dus ook geen productieomvang waarbij de winst het grootst resp. het verlies het kleinst is. In dit geval zou het dus rationeel zijn zolang de marktprijs maar boven de differentiële kosten ligt de productie uit te breiden tot de gehele capaciteit van het bedrijf in beslag is genomen. De winstopslag wordt gevormd door het verschil tussen de differentiële-proportioneel variabel onderstelde kosten en de gegeven marktprijs. Uit deze winstopslag — bruto-winstopslag — zouden de constante kosten moeten worden gedekt.

Gaat men van de veronderstelling van stijgende differentiële kosten per eenheid product uit, dus van progressief variabele kosten, dan is er natuurlijk wel een snijpunt van de curve, van deze kosten met de horizontaal verlopende marktprijs-curve waardoor de meest voordelige, meest winstgevende of eventueel minst verlies gevende, productieomvang is bepaald.

De verdedigers van de differentieel calculatie hebben zich van de consequenties van het verloop der differentiële kosten per eenheid product veelal geen rekenschap gegeven. Zo zien we bijv. dat Schmalenbach enerzijds de gedachte, dat de differentiële kosten tot proportioneel variabele kunnen worden gereduceerd — waardoor hij zelfs zijn bekende ook o.m. door Goudriaan verdedigde splitsingsmethode<sup>7)</sup> — ontwikkelt, doch anderzijds meent, dat de meest gunstige productie-omvang zal kunnen worden bepaald door vergelijking van de differentiële kosten met de marktprijs, die nu tegelijkertijd de marginale opbrengst aangeeft.

Laat men de veronderstelling van volledige mededinging varen en gaat men over naar polypolistische, oligopolistische of monopolistische marktstructuren dan heeft vergelijking met de marktprijs geen zin, maar zal vergelijking van marginale kosten en marginale opbrengst noodzakelijk zijn. In beide gevallen zal men echter streven naar een productieomvang, die de nulpositie van de marginale winst benadert. Een en ander natuurlijk voor zover men niet is gebonden aan een bepaalde productie-capaciteit, of anders gezegd in de veronderstelling van een volkomen elasticiteit dier capaciteit.

We kunnen uit deze noodzakelijk summier gehouden opmerkingen de conclusie trekken, dat de moderne ontwikkeling van de prijstheorie der

<sup>6)</sup> Andere opvatting o.m. bij Mellerowicz. *Kosten und Kostenrechnung*. Berlin-Leipzig 1939.

<sup>7)</sup> J. Goudriaan: Enige opmerkingen over horizontale bedrijfsconcentratie. *Referaat Accountantsdag* 1926.

sociale economie geen onontdekte gebieden voor de bedrijfshuishoudkunde ontsloten heeft. De begrippen marginale kosten, marginale winst en optimale — in de zin van de meest winstgevende — productieomvang waren haar niet onbekend, toen de sociale economie haar inzichten in de prijsvorming begon te verdiepen.

Men zou kunnen zeggen, dat de bedrijfseconomen de toepassing van de differentiële kostenbeschouwing ter beantwoording van de vraag naar de meest winstgevende productie-omvang alleen voor de figuur van de volkomen concurrentie hebben beantwoord. De sociale economie heeft in haar jongste ontwikkeling aan die toepassing een belangrijke uitbreiding gegeven door haar ook voor andere markt vormen te gaan benutten. De differentiële kostenbeschouwing was in de bedrijfseconomie niet alleen niet bekend, zij was daar ook van meet af aan een voorwerp van ernstige discussie en bovenal ook van ernstige bedenking. Velen hebben een op de differentiële kostenbeschouwing gebaseerde prijs- en verkooppolitiek als irrationeel en zelfs als gevaarlijk, in het bijzonder voor de verhoudingen in de bedrijfstakken, waarin ze worden toegepast, gebrandmerkt. Wanneer we ons tot de Nederlandse literatuur beperken, kunnen we allereerst wijzen op de critiek die door Kleerekoper nu al weer jaren geleden in het Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde<sup>8)</sup> op de opvattingen van Clark en Schmalenbach werd geleverd. Ook door van der Schroeff wordt, m.n. in zijn recente werk aan de leer van de kostprijs gewijd, over de differentiële kostenbeschouwing als algemene grondslag voor de verbijzondering der kosten de staf gebroken. Slechts in uitzonderingsgevallen zou zij kunnen worden geaccepteerd<sup>9)</sup>.

Het weergeven van de bezwaren tegen de differentiële kostenbeschouwing ingebracht en van de gevaren aan de toepassing verbonden, zou ons te ver buiten het kader van ons onderwerp voeren. Wij volstaan met vast te stellen, dat zij onhoudbaar moet worden geacht, omdat zij het oorzakelijk verband tussen kosten en product-basis voor alle kostprijscalculatie miskent. De argumenten tegen haar praktische toepassing concentreren zich in hoofdzaak op het gevaar van prijsbederf, dat daarmee — terecht — verbonden wordt geacht.

De vraag die ons thans bezig houdt is: worden de bedrijfseconomen en in het bijzonder zij, die afwijzend staan tegenover de differentiële kostenbeschouwing door de jongste ontwikkeling van de sociale economie met betrekking tot hun standpunt tot een heroriëntering gedwongen. Moet m.a.w. op grond van de resultaten waartoe de toepassing van het beginsel van de marginale winst, dus de vergelijking van differentiële kosten en differentiële opbrengst, in de sociale economie heeft geleid, het afwijzend standpunt t.a.v. de differentiële kostenbeschouwing worden herzien? Zal dus de bedrijfseconomie haar naaste taak moeten zien in een verder doordringen in de richting die de sociale economie heeft aangewezen en in het aangeven van de wegen waarlangs de differentiële kosten- en winstbeschouwing in het bedrijfsleven praktisch zou kunnen worden verwezenlijkt?

Dat deze vragen actueel geworden zijn, kan moeilijk worden ontkend. Niet alleen worden zij door vele sociaal-economen als eisen gesteld, ook in de bedrijfseconomie is een neiging merkbaar ze bevestigend te beantwoorden.

<sup>8)</sup> Kostenverloop en Differentiële Calculatie M.A.B. 1941 tevoren reeds in: Bedrijfs-economie Amsterdam 1934.

<sup>9)</sup> Leer van de Kostprijs, Amsterdam, 1947, blz. 298.

Zeker wat de bedrijfseconomen betreft menen we deze houding op zijn minst genomen als voorbarig te moeten bestempelen, voorbarig omdat het tot nu toe aan critische beschouwing van de door de sociale economie verkregen resultaten vrijwel heeft ontbroken. Voor een klakkeloos aanvaarden van die resultaten is zeker geen reden, temeer niet als daarvan de consequentie zou zijn, dat in de bedrijfseconomie op reeds, op goede gronden, verworpen beginselen en opvattingen zou moeten worden teruggegrepen.

Gaan wij thans tot een beoordeling van het beginsel van de marginale winst en de door zijn toepassing verkregen resultaten over.

Allereerst zal daarbij de vraag naar de betekenis van dit beginsel voor de prijsvorming aan de orde moeten worden gesteld. Immers het is op dit gebied dat de aandacht zich gewoonlijk concentreert en het is ook op dit gebied, dat de consequenties voor de bedrijfseconomie het sterkst worden beklemtoond.

Indien men er van uit gaat, dat de bedrijfshuishouding streeft naar een maximum aan winst, zal vergelijking van differentiële kosten en differentiële opbrengst antwoord geven op de vraag bij welke omvang van de productie die winst het grootst is. Ziehier in het kort het motief voor de introductie van het beginsel van de marginale winst in de leer van de prijsvorming der sociale economie, waarin de verklaring van de productie-omvang steeds het zwakke punt was. Nu is dit beginsel strikt genomen — het is door meer dan één auteur erkend — slechts een kunstgreep. De maximale winst toch wordt in het algemeen slechts gevonden door vergelijking van totale opbrengst en totale kosten. Indien men daarbij nu denkt aan maximalisatie van de winst over een bepaalde periode, bijv. een jaar, zou men de vraag kunnen stellen bij welke productie-omvang voortgebracht in een jaar laat de verwachte opbrengst het grootste overschot boven de in die periode te maken kosten.

Wanneer men over voldoende inzicht in de afzetmogelijkheden zou beschikken, zou men een totale opbrengstcurve kunnen tekenen of een totale opbrengstschaal kunnen opstellen, een curve of schaal aangevende, welke opbrengst wordt verkregen wanneer men de productieomvang laat toenemen. Op dezelfde wijze zou men ook, alweer bij voldoende inzicht, nu in het verloop van de kosten, een totale kostencurve of kostenschaal kunnen vervaardigen om daarna na te gaan bij welke productie-omvang de afstand tussen beide schalen of curven het grootst is. Hiermee zou dan de productie-omvang verkregen zijn, waarbij de winst maximaal is. Men zou deze procedure kunnen toepassen, zowel voor het geval dat het gaat om de planning van de capaciteit van een bedrijf, als om de planning van de productie-omvang voor een bestaande bedrijfshuishouding. De tussen beide gevallen bestaande verschillen blijven hier buiten beschouwing.

Over het jaar of de periode waarover men de winst bepaalt, kan men, voorzover men die periode kan overzien, zeggen dat men de productie-omvang heeft gevonden, waarbij de winst het grootst is. Men kan dit zelfde resultaat ook bereiken door i.p.v. met cumulatieve curven met grenscurven te werken. De oppervlakte tussen beide curven is dan de winst. Het is duidelijk dat deze steeds groter wordt, totdat beide grenscurven elkaar snijden.

Op deze wijze heeft men dan de productie-omvang gepland waarbij men, gegeven voldoende inzicht, mag verwachten de grootst mogelijke winst over de betreffende periode te zullen behalen.

Het is echter duidelijk dat men het resultaat op deze wijze verkregen niet bereikt door de — uit een op een bepaald moment bestaande vraagcurve afgeleide — grensopbrengstcurve te vergelijken met de grenskostencurve. Immers die vraagcurve bestaat op een bepaald *moment*, de kostencurve geeft de productie-kosten aan van achtereenvolgende quantiteiten voortgebracht in een gegeven *periode*. Beide grootheden zijn nu onvergelijkbaar. Dit niet te hebben ingezien betekent een ernstige omissie in de prijstheorie, waarop nochtans voorzover ons bekend in de sociaal-economische literatuur nimmer werd gewezen <sup>10)</sup>.

Voor de bedrijfshuishouding is deze vergelijking alleen mogelijk en heeft enige zin, indien zij in staat, of misschien beter gezegd gedwongen zou zijn haar gehele voor de betreffende periode geplande productie op een bepaald moment n.l. aan het begin van die periode te verkopen. In het algemeen kan echter wel worden geconstateerd dat dit geval practisch tot de onmogelijkheden behoort. Enigszins benaderd wordt het door de agrarische producent, die bij de uitzaaï van zijn gewas de komende oogst reeds verkoopt. In dit bijzondere geval kan men echter ook even goed de totale kosten van de oogst ramen en deze tegenover de totaal bereikbare opbrengst plaatsen. Voor een dergelijke productie voor een in zich gesloten periode heeft men geen behoefte aan de calculatie van grensprijzen en grensopbrengsten, noch aan de berekening van gemiddelde kosten en gemiddelde opbrengst. De gehele productie wordt hier a.h.w. als één geheel geruild.

De bedrijfshuishouding, die de maximale winst uit de door haar geplande productie voortvloeiend wil realiseren zal, indien zij, zoals gewoonlijk het geval is, haar aanbod van moment tot moment bij kleine delen op de markt brengt, slechts haar integrale kostprijs kunnen calculeren en door het leggen daarop van een winstopslag, uit de geplande totale winst resulterend, kunnen trachten deze laatste over de planperiode te realiseren.

Het behoeft dan ook o.i. geen verwondering te wekken dat Mr. Hall en Mr Hitch <sup>11)</sup> van de Oxford-researchgroup in hun enquête bij diverse categorieën van producenten niemand hebben aangetroffen die calculeerde zoals de moderne prijstheorie veronderstelt, n.l. differentieel. Hier is geen sprake van gebrek aan *kennen*, zoals bijv. Möller <sup>12)</sup> veronderstelt, maar van een ontbreken van het *kunnen*. Niet kunnen omdat het practisch onmogelijk is. Ze kunnen deze wijze van calculeren ook niet leren zoals Koopmans <sup>13)</sup> meent. De marginale winst kan dus voor de bedrijfshuishouding, ook indien we aannemen dat zij streeft naar maximale winst, in het algemeen geen richtsnoer zijn voor haar prijs- en afzetpolitiek.

Normaliter ontvangt de bedrijfshuishouding regelmatig gedurende het gehele jaar orders, die zij, rekening houdend met de door haar geaccepteerde levertijden, uitvoert. Zij kan echter die orders niet op basis van een differentieële kostprijs aanvaarden. Het is volkomen incidenteel wat op het moment van aanvaarden van een order de differentieële kosten zullen zijn en welke marginale winst resp. welk marginaal verlies dientengevolge het aanvaarden van de order zou opleveren. Op een bepaald

<sup>10)</sup> Onzerzijds werd daarop de aandacht gevestigd in een beschouwing over de betekenis van de leer van het winstmaximum opgenomen in M.A.B. van Januari 1948.

<sup>11)</sup> Resultaten van hun enquête meegedeeld in Oxford Economic Papers 1939 Nr. 2.

<sup>12)</sup> Hans Möller: Kalkulation. Absatzpolitik und Preisbildung. Wien 1941 v. blz. 149.

<sup>13)</sup> J. G. Koopmans: Marginale kosten, Marginale opbrengsten en optimale productie-omvang in Econ. Opstellen, aangeboden aan Prof. Mr F. de Vries, blz. 154.

moment, voor een bepaalde transactie wordt het differentiële kostenbegrip volkomen onhanteerbaar. Men behoeft zich dus niet te verbazen over het feit, dat de ondernemers dit begrip niet hebben gehanteerd, meer moet men zich verbazen over de theorie die zich gebaseerd heeft op de veronderstelling, dat zij op deze wijze zouden te werk gaan. Een opmerkelijk staal van „wirklichkeitsfremde” theorie werd hier door de sociale economie geleverd.

Het beginsel van de marginale winst is, zo kunnen wij concluderen, — afgezien van de zoëven geleverde uitzondering van de voorverkoop bij agrarische producten — alleen toe te passen als methode van planning van de productie-omvang voor een bepaalde toekomstige productieperiode. Voor de actuele prijsvorming ter markt biedt het principe geen uitkomst.

Hierbij dient dan verder te worden opgemerkt, dat de bedoelde toepassing door ons gebonden werd aan de voorwaarde van een volledig inzicht niet alleen in het verloop van de opbrengst, maar ook van een volledige kennis, een volledige voorzienbaarheid van de met de productie verbonden offers. Op de consequenties van het ontbreken van deze voorwaarden komen wij nog terug.

De marginale winst is door de sociale economie niet alleen geïntroduceerd in de prijstheorie, ook in haar investeringstheorie — wij hadden reeds gelegenheid dit te constateren — vinden we dit principe terug. Begeeft de sociale economie zich bij haar analyse van de gedragingen van de bedrijfshuishouding ter markt op het terrein van de bedrijfseconomische theorie van de kostprijs, in haar investeringstheorie betreedt zij de bedrijfseconomische leer van de financiering. Hier is de sociaal-economische literatuur niet zo overvloedig. Wij wezen reeds op de „Distribution of Wealth” van Th. N. Carver. Op enkele beschouwingen van meer recente datum moge hier eveneens de aandacht gevestigd worden. We bedoelen de bijdragen van Norman S. Buchanan <sup>14)</sup>, Robert Weidenhammer <sup>15)</sup> en F. A. Lutz <sup>16)</sup> in enkele Amerikaanse periodieken. Bovendien moet hier als ouder werk ook Fishers' Theory of Interest <sup>17)</sup> worden gereleveerd. De gewone gedachtengang is hier dat de investeringen zover zullen worden voortgezet, dat de laatste vermogensinvestatie of grensinvestatie juist een opbrengst geeft, welke met de geldende rentestand overeenstemt. „The marginal rate of return over costs must equal the rate of interest”, aldus drukt Fisher zich uit <sup>18)</sup>, een uitspraak die geheel aansluit bij de bovengeciteerde uitlating van Carver.

Buchanan heeft nagegaan of bij de zelffinanciering van Amerikaanse ondernemingen iets van het inachtnemen van het marginale winstbeginsel viel te ontdekken. Een onderzoek naar de overwegingen welke tot terugploegen van dividend leidde, leverde hem een teleurstellend resultaat. Niettemin meent ook Buchanan dat dit meer aan gebrek aan inzicht te wijten is dan aan het feit dat het beginsel zelf onjuist zou zijn. Ook Weidenhammer blijkt van oordeel dat rationele investering — schoon wellicht in de meeste gevallen niet verwezenlijkt — een investering gebaseerd op het principe der marginale winst dient te zijn. Het gaat hier nu niet om de bekende vraag of de „ploughing back” van winsten op zichzelf rationeel is dan wel of financiering door tussenkomst

<sup>14)</sup> Quarterly Journal of Economics Vol. 53.

<sup>15)</sup> American Economic Review Vol. 23.

<sup>16)</sup> Quarterly Journal of Economics Vol. 60.

<sup>17)</sup> N. York 1930.

<sup>18)</sup> Theory of Interest. New York 1930. Tabel t.o. blz. 226.



van de vermogensmarkt meer aan het beginsel der economische rationaliteit zou beantwoorden <sup>19)</sup>). Het gaat thans om een andere vraag, hoewel deze toch wel met de tegenstelling tussen zelffinanciering en financiering d.m.v. de vermogensmarkt verband houdt. De vraag nl. of hier inderdaad de grensopbrengst van het vermogen in de individuele bedrijfshuishouding wel richting gevend voor de investering kan zijn. Het wil mij voorkomen dat wij ook deze vraag moeilijk bevestigend zullen kunnen beantwoorden.

Het zou betekenen, dat de mogelijkheden van investering in de bedrijfshuishouding veel kleiner zijn dan de omvang waarin het vermogen beschikbaar is. Immers een vermogen, dat een grensopbrengst geeft van bijv. 4 % is in zijn totaliteit van een beduidend hogere rentabiliteit. Men zou dus een veel groter vermogen kunnen aantrekken op die basis. Dit wettigt reeds de veronderstelling, dat de mogelijkheid van investering veeleer op basis van een gemiddelde dan van de marginale winst zal worden beoordeeld. Een investering, waarvan de opbrengst niet beneden de gemiddelde rentestand daalt, schoon de grensopbrengst, de opbrengst van de laatste gulden of de laatste honderd gulden zo men wil, beneden dit niveau ligt, kan men nog niet zoals Weidenhammer een „faulty investment” noemen <sup>20)</sup>).

Niettemin is het natuurlijk waar dat de bedrijfshuishouding voorzover zij streeft naar zo groot mogelijke winst zal trachten het verkregen vermogen zo aan te wenden dat dit doel zo veel mogelijk bereikt wordt. Fr. A. Lutz wijst er in dit verband op dat men hierbij weer de vraag kan stellen: „Should the firm invest in both directions (resp. „widening” en „deepening” the capital structure) until total profits are at a maximum or should it stop at the point where investments in both directions give the maximum rate of profit over costs”. Hij erkent terecht dat er „cases undoubtedly do exist where ... it would be reasonable to suppose that the entrepreneur maximizes  $\frac{V}{C}$  (de rate of profit over cost, dus de verhouding van opbrengst en kosten) on each separate investment unit” <sup>21)</sup>).

Deze „cases” van Lutz willen ons voorkomen vrijwel regel te zijn. Men zou bij toepassing van het marginale winstbeginsel de rentestand op het moment, dat men tot uitbreiding overgaat moeten vergelijken met de winst, die door die expansie zal worden verkregen. Het is duidelijk, dat men in een dergelijk geval niet de laatst geïnvesteerde gulden of dollar met de geldende of verschuldigde rente kan vergelijken. Men kan de verwachte opbrengst niet aan de individuele te investeren vermogen-eenheden toerekenen. De voorgenomen expansie in zijn geheel is als een „investment unit” te beschouwen; men zal die expansie zo kiezen of trachten te kiezen, dat zij in haar geheel een zo groot mogelijk overschot boven de met haar verbonden kosten laat.

Zelfs als we bij de bedrijfshuishouding een „perfect foresight” onderstellen, levert de toepassing van het beginsel der marginale winst als richtsnoer voor haar gedragingen zowel bij ruil als bij investering ernstige moeilijkheden op. Ook onder deze geïdealiseerde omstandigheden is er genoegzame reden te veronderstellen, dat zelfs het streven naar maxima-

<sup>19)</sup> Dit vraagstuk is destijds in de beschouwing van collega T. Keuzenkamp en de daarop gevolgde discussie in voldoende mate tot zijn recht gekomen. Referaat Acc.-dag 1932.

<sup>20)</sup> Am. Ec. Review t.a.p.

<sup>21)</sup> T.a.p. blz. 76-77.

lisatie van de winst nog niet zou leiden tot differentiële beschouwing van kosten en opbrengsten. De veronderstelling van het streven naar een zo groot mogelijke winst, naar maximalisering van de winst, is ofschoon niet aannemelijk voor elke bedrijfshuishouding, op zich zelf zeker niet verwerpelijk. Voor zover het betreft de particuliere bedrijfshuishouding valt een ander beginsel zelfs moeilijk te motiveren. Men kan echter nog niet zeggen dat deze doelstelling steeds tot een scherp te omlijnen en van te voren te bepalen gedragslijn zal leiden. Immers het gaat hier niet en kan hier ook niet gaan om maximalisering van de winst op een bepaald moment. Gewoonlijk denkt men aan maximalisering van de winst over een boekjaar. Het is echter zeker niet onredelijk te veronderstellen, dat men ook grotere perioden in het oog vat. Men kan nu in principe elk prijsgeven van een hogere winst over een kortere periode interpreteren als het streven naar maximalisering van de winst over een langere periode. Voor de bepaling en verklaring van de gedragingen der bedrijfshuishoudingen komen we hiermee dus niet veel verder <sup>22)</sup>.

Alle beschouwingen gebaseerd op het beginsel van de marginale winst gaan er dan ook van uit dat de bedrijfshuishoudingen zullen streven naar een zo groot mogelijke winst op een bepaald moment, terwijl, omdat nu eenmaal alle productie tijd kost, het streven naar winst slechts in de tijd is te verwezenlijken.

Er is echter nog een tweede moeilijkheid aan de toepassing van dit beginsel verbonden, een moeilijkheid die met de eerste samenhangt en daaruit voortvloeit nl. de *onzekerheid* die met alle voortbrenging is verbonden. Alle productie geschiedt in anticipatie op de toekomst, terwijl we in die toekomst slechts een zeer gebrekkig en beperkt inzicht hebben. Het is juist uit die onzekerheid, dat de winst ontstaat en juist in die onzekerheid en niet in het economisch motief zonder meer, dat het winststreven, ook het streven naar maximalisatie daarvan, zijn verklaring vindt. De winst kan nl., en dat wel in elke bedrijfshuishouding worden gezien als een vergoeding voor het aanvaarden van onzekerheid, een inzicht dat in de sociale economie niet nieuw is, maar wel hoe langer hoe meer veld wint. Een inzicht ook dat volledig strookt met de door Limperg in de bedrijfseconomie geïntroduceerde onderscheiding tussen offers en kosten, althans indien men dit onderscheid interpreteert als een onderscheiding tussen de offers bij de ruil, dus tussen in de kostprijs calculeerbare en op dat moment niet calculeerbare offers van de productie. Offers kunnen op het moment van de ruil om twee redenen niet calculeerbaar zijn en wel in de eerste plaats, omdat ze op dit moment nog niet voorzienbaar zijn en vervolgens omdat ze, schoon wel bekend, geen verband houden met het geruilde. We hebben daarom dan ook gemeend de niet-calculeerbare offers bij de ruil te moeten onderscheiden in vermijdelijke offers als bijv. verspillingen en onvoorzienbare offers. Het is duidelijk, dat als de ruil voorafgaat aan de productie, hetgeen veelal bij industriële productie het geval is, de vermijdelijke offers tevens onvoorzienbaar zijn. In de kostprijscalculatie zal men dus steeds slechts een deel van de offers voor de productie gebracht kunnen berekenen, ook bij productie op voorraad.

Dit maakt nu op zich zelf reeds een marginale winstcalculatie, zoals die gewoonlijk door haar aanhangers wordt opgevat, practisch tot een onmogelijkheid en daarmee ook het aanvaarden van die marginale winst

<sup>22)</sup> Terecht wordt hierop gewezen door P. Hennipman blz. 415 e.v.; Economisch Motief en Economisch Principe. Amsterdam 1945.

als richtsnoer voor de bepaling van de omvang, waarin de productie zal worden voortgezet. Immers de omvang van de productie zou in deze opvatting worden bepaald door het punt, waar de marginale winst nihil wordt, waar marginale kosten gelijk zijn aan marginale opbrengst. Zolang echter de kosten slechts een deel van de offers der productie aangeven, is deze procedure zeker niet geëigend om ons de grootst mogelijke winst te verschaffen, zelfs niet in de gevallen waarin en op de wijze, waarop zij theoretisch althans niet tot de onmogelijkheden behoort.

De differentiële kostenbeschouwing en het daarop gebaseerde beginsel van de marginale winst kunnen dus ook tengevolge van de onzekerheid, waarin de bedrijfshuishouding verkeert t.a.v. haar offers, ook al streeft zij naar maximalisatie van haar winst geen richtsnoer zijn voor haar gedragingen ter markt, haar prijs- en afzetpolitiek, noch voor haar investeringspolitiek.

Gegeven die onzekerheid, gegeven m.a.w. de onmogelijkheid alle met de productie verbonden offers van te voren te bepalen, is de enig rationele wijze van calculeren voor de bedrijfshuishouding gelegen in een integrale bepaling van die offers, die voorzienbaar en bepaalbaar zijn.

Indien zij streeft naar een zo groot mogelijke winst zal zij, gegeven de capaciteit van haar bedrijf, haar productie-omvang zodanig plannen, dat het grootst mogelijke gunstig verschil tussen totale kosten, tevoren bepaalde offers, en totale opbrengst wordt verkregen. Bij de achtereenvolgende ruiltransacties zal zij door een integrale ver- bijzondering van die kosten en het leggen van een winstoverslag daarop trachten de geplande winst ook inderdaad te realiseren. Een andere gedragslijn is haar niet mogelijk.

Slechts de integrale kostprijs vormt voor de bedrijfshuishouding zoals Harrod het uitdrukt: „a guiding beacon in the fog of uncertainty”<sup>23</sup>). Deze integrale verbijzondering behoeft intussen niet te betekenen dat alle voortgebrachte technisch congruente productie-eenheden een even groot deel van de totale kosten krijgen te dragen. Het is mogelijk dat bepaalde kosten voor een groter deel op een bepaald deel der productie zullen drukken dan op een ander deel. Zelfs is het mogelijk dat bepaalde kosten in totaal ten laste van een gedeelte der productie komen terwijl een ander gedeelte deze kosten niet te dragen krijgt. Er kunnen zich hier incidenteel gevallen voordoen, dat de integrale verbijzondering tot dezelfde kostprijs voor bepaalde product-eenheden leidt als de differentiële verbijzondering. Niettemin blijft hier sprake van integrale verbijzondering, van een verbijzondering uitgaande van de oorzakelijke samenhang van kosten en product<sup>24</sup>). Het is deze oorzakelijke samenhang, die de integrale beschouwing tot uitdrukking zoekt te brengen. De differentiële beschouwing bekommert zich slechts om een zuiver incidenteel verband.

Hetgeen hier werd opgemerkt geldt zowel voor markten van monopolistische en polypolistische structuur als voor markten, waarop volkomen mededinging heerst. De planning van de afzet zal voor de producenten, die een merkbare invloed op het marktaanbod kunnen uitoefenen met meer kans op resultaat kunnen geschieden dan door bedrijven, die onder volledige mededinging arbeiden. De verkoop in de loop van de periode waarover die afzet werd gebudgeteerd zal, echter steeds tegen de integrale kostprijs, verhoogd met een met de geplande totaalwinst overeen-

<sup>23</sup>) Oxford Economic Papers 1939 Nr. 2.

<sup>24</sup>) Anders H. J. v. d. Schroeff: Leer van de kostprijs, t.a.p. blz. 297.

komende opslag, moeten geschieden. Aan het eind van de budgetperiode en als zij niet met een boekjaar samenvalt in ieder geval aan het einde van een boekjaar zal moeten worden nagegaan in hoeverre de geplande opzet werd verwezenlijkt. Bovendien zal moeten worden vastgesteld, welke bij de calculatie nog onvoorzienbare offers ten laste van de winst moeten worden gebracht en tenslotte welk deel van de winst nog zal moeten worden gereserveerd ter dekking van ook thans nog niet te voorzienbare offers. Een onderscheiding is noodzakelijk in *bruto-winst*: het verschil tussen opbrengst en kosten; *netto-winst*: datzelfde verschil vermindert met de in de betrokken periode opgetreden niet-voorzienbare offers; *uitkeerbare-winst*: het bedrag dat naar het oordeel van de bedrijfsleiding voor het opvangen van ook thans nog onvoorzienbare offers niet meer nodig zal zijn of anders uitgedrukt de netto-winst vermindert met de noodzakelijke reserves.

De tijdruimtelijke spreiding van de productie en de ontbrekende „perfect foresight” waardoor slechts een deel van de met de voorbrenging samenhangende offers calculeerbaar is, maken de toepassing van marginale kostprijzen en de bepaling van marginale opbrengsten en dus van de marginale winst vrijwel onmogelijk en ook ondoelmatig. Zij beperken haar aanwendingsmogelijkheid in ieder geval tot de planning van de productie-omvang voor bepaalde perioden. Ook daar zal echter de vergelijking van totale opbrengst en totale kosten en de afleiding van winstmarges daaruit, gewoonlijk doelmatiger en betrouwbaarder zijn.

Sammenvattend kan worden geconcludeerd dat de jongste ontwikkeling der waarde- en prijsleer slechts een beperkte bijdrage heeft geleverd tot verdieping van het inzicht in deze vraagstukken. Het moet worden geconcludeerd alle ijver ten spijt, waarmee men zich nationaal en internationaal de laatste tientallen jaren op deze problemen heeft geworpen. Niettemin betekent de fijnere onderscheiding van verschillende marktstructuren onmiskenbaar een vooruitgang tegenover de oudere opvattingen die slechts concurrentie en monopolie kenden.

De behandeling van de prijsvorming bij die verschillende marktvormen is ongetwijfeld, ook al heeft zij met name voor de concurrentievormen nog niet tot geheel bevredigende resultaten geleid, waardevol. Ten onrechte is daarbij echter te zeer de nadruk gelegd en te grote betekenis toegekend aan de marginale kosten- en opbrengstbeschouwing; ten onrechte ook zijn daaruit consequenties voor de bedrijfseconomie getrokken en ten onrechte evenzeer werd deze laatste verweten, dat zij in haar verwerping van de marginale beschouwing de ontwikkeling der economische wetenschap zou hebben genegeerd. Veeleer zou de sociale economie kunnen worden verweten, dat zij met hun analyse van de gedragingen van de „individual firm” het terrein van de bedrijfseconomie hebben betreden zonder zich rekenschap te geven van de vorderingen reeds door deze wetenschap gemaakt.

De integrale verbijzondering der kosten en het streven naar een zodanige winstmarge bij de ruil dat de grootst mogelijke dekking tegen de met de voortbrenging samenhangende onzekereheid wordt verkregen is voor de bedrijfshuishouding het meest betrouwbare richtsnoer voor haar gedragingen.

In de verfijning en verdieping van die verbijzondering vindt de bedrijfseconomische leer van de kostprijs haar naaste taak, over het ontbreken van nog niet of nog niet bevredigend opgeloste problemen zal zij ook dan niet te klagen hebben.

De critiek destijds door Limperg in zijn colleges uitgeoefend op de door Carver in zijn „Distribution of Wealth” ontwikkelde leer van de quantitative verhoudingen gaf reeds een uitgangspunt voor de principiële beoordeling van de later in de sociale economie opkomende prijstheorie en haar consequenties voor de bedrijfseconomie.

De schrijver van het bekende artikel <sup>25)</sup>: „De betekenis der bedrijfshuishoudkunde voor de accountant” demonstreerde aldus in die colleges de betekenis van de accountant voor de economie, sociale zowel als bedrijfseconomie.

De accountant zal dus verstandig doen de bedrijfsleider niet te leren differentieel te calculeren.

Een integrale kostprijs, waarbij alle calculeerbare en voorzienbare offers in hun oorzakelijk verband met de geruilde productie-eenheden zijn verbijzonderd is ook thans nog het richtsnoer voor een gezonde bedrijfspolitiek. De accountant bedenke daarbij en houde dit ook de bedrijfsleiding voor, dat die kostprijs steeds slechts een deel van de offers der voortbrenging zal omvatten. De bepaling van de winstmarge welke die laatste zal moeten dekken, berust meer op intuïtieve schatting dan op rationale calculatie.

Zij onttrekt zich evenals de bepaling van de uitkeerbare winst aan objectieve beoordeling en behoort uitsluitend tot de competentie van de gene, die de met de voortbrenging verbonden onzekerheid draagt.

---

<sup>25)</sup> Th. Limperg Jr. in M.A.B. 1924 opgenomen in Bedrijfsec. Studiën Haarlem 1932 in blz. 206.