

NAAR AANLEIDING VAN EEN AMSTERDAMSE DISSERTATIE¹⁾

door Prof. Dr. W. J. v.d. Woestijne

Het Economie-onderwijs

Dr. L. A. Ankum heeft tot onderwerp van zijn dissertatie het vraagstuk van de prijsinflatie in verband met kostprijberekening en winstbepaling gekozen. Wij beschouwen dit als een baanbrekend werk. Baanbrekend, omdat het een nieuwe fase in de wetenschappelijke beoefening van de bedrijfseconomie kan inluiden.

Alvorens op de feitelijke en actuele inhoud in te gaan willen wij de plaats van deze studie in haar historisch kader plaatsen.

Eeuwen lang was de kennis die de zakenman nodig had van praktische en feitelijke aard. Hij moest de gebruiken op zijn inkoop- en verkoopmarkt perfect kennen. Dit hield niet alleen kennis in van de gebruikelijke maten en gewichten maar ook van allerlei toeslagen en kortingen, die daarbij gebruikelijk waren. Men kreeg bijv. een usantiële toeslag op het feitelijk gewicht in de vorm van „goed gewicht”, soms werd met het gewicht van de emballage niet speciaal rekening gehouden, dus bruto voor netto, soms werd de werkelijke tarra in rekening gebracht, maar soms een vaste tarra, kortingen werden gegeven voor contante betaling, maar bij betaling met een wissel werd „plaatsverschil” in rekening gebracht. Aangezien de gouden standaard toen nog betekende dat er in het internationale verkeer in feite met gouden munten betaald werd, moest de koopman weten hoeveel goud er in de circulerende, en deels gesleten buitenlandse munten zat en wat, rekening houdend met alle kosten, daarvan de opbrengst in Nederlandse guldens was. Via de „kettregel” moest de koopmans-leerling allerlei munt- en maatstelsels in elkaar kunnen uitdrukken. Wie zich boekhouder noemde, moest het karakter van commissie-, consignatie-, en rederij-rekening kennen evenals het boeken van posten voor „gemene rekening”. Maar fabrieks- en kostprijboekhouding nam weinig plaats in en het intracomptabel behandelen van „budgetten” was praktisch geheel onbekend. Dit alles leerde men grotendeels in de praktijk, evenals het gebruik zowel van het twee-kolommig als het één-kolommig journaal.

In het begin van deze eeuw kwam evenwel de behoefte naar scholen voor zonen van handelaren op, omdat de Universiteiten geen gelegenheid voor deze opleiding gaven. De grote kooplieden in Rotterdam bleven niet achter en zij stichtten de Nederlandsche Handelshogeschool. Nog steeds bevat de adreslijst van Economisten een opgave van ongeveer 85 houders van het Diploma Handelseconomie. De stichters waren evenwel praktisch genoeg om de betekenis die de wetenschap zou kunnen krijgen, te erkennen. De inrichting van het onderwijs en de te benoemen docenten lieten zij aan de docenten van de Hogeschool over. Zij stonden en staan daarbij allerminst op het standpunt: „Wiens brood men eet, diens woord men spreekt”. Door deze

¹⁾ L. A. Ankum. Prijsinflatie, Kostprijberekening en Winstbepaling. diss. Amsterdam, 1969. Uitgave Stenfert Kroese, Leiden. 301 blz. f 32,—.

verstandige politiek steeg het peil van het onderwijs snel tot wetenschappelijke, universitaire hoogte.

De „praktijkvakken” o.a. waren kennis, verdwenen van het rooster. De theoretische motivering voor deze ontwikkeling gaf Prof. Th. Limperg Jr. aan de later gestichte Handelsfaculteit, daarna Economische faculteit, in Amsterdam. Hij stelde dat onderwijs en research niet beperkt waren tot de handel, zelfs niet tot ondernemingen, die naar maximum winst streven, maar dat het onderwijs *economisch* onderwijs moest zijn. De problemen en de methode van de bedrijfseconomie zijn dezelfde als die van andere onderdelen van de theoretische economie. Waarom, zal men vragen, heeft dan die algemene theoretische economie twee takken, te weten de bedrijfseconomie en de sociale economie? De oorzaak hiervan is volgens Limperg van praktische aard. Om bedrijfseconomie goed te beoefenen, moet men het bedrijfsleven van binnen uit kennen. Deze ervaring hebben o.a. wel de accountants, de ingenieurs en de bedrijfsadviseurs, maar deze ervaring ontbreekt bij velen die de sociale economie beoefenen. Op grond van verschil in ervaring is een wetenschappelijke arbeidsverdeling noodzakelijk. Maar men dient zich bewust te blijven van het feit dat beide takken tot de zelfde wetenschap behoren. Tot aan de tweede wereldoorlog wogen bij het kandidaats- en het doctoraalexamen in Amsterdam beide onderdelen dan ook even zwaar. Thans is dat niet meer het geval en is de studie gesplitst al naar het zwaartepunt op de bedrijfs- dan wel op de sociale economie wordt gelegd. Wij betreuren dit ten zeerste. Wie zich met sociaal-economische vragen als conjunctuur, inflatie en inkomensverdeling bezig houdt, kan dat o.i. alleen maar goed doen als hij de bedrijfseconomische gevolgen van fluctuaties in de bezettingsgraad, de achtergronden van prijzen en kosten en de invloed van bijv. loonsverhogingen voor kostenhoogte en kostenstructuur grondig kent.

Omgekeerd moet men bij bedrijfseconomische vraagstukken terdege met de sociaal-economische aspecten daarvan rekening houden.

Maar helaas, als gevolg van de splitsing in de studie is de huidige bedrijfs-econoom praktisch een leek op sociaal-economisch gebied en weet de sociaal-econoom maar zeer weinig van wat zich binnen de bedrijven afspeelt. Deze verenging van het studiegebied wreekt zich doordat zij leidt tot een technocratische benadering van de vraagstukken met het grote gevaar van „vak-idiotisme”. Deze gevaren zijn des te groter omdat de studenten in de economie maar zelden enige studie van de wijsgerige methodologie van de wetenschappen maken. Zij zijn daardoor onvoldoende geschoold in het kritisch onderzoeken van de gevolgen, die voortvloeien uit de premissen die aan hun methoden van waarneming en onderzoek verbonden zijn. De hoogleraren in Rotterdam en Amsterdam hadden in het begin van deze eeuw gelijk toen zij zich verzetten tegen een op de handel gespecialiseerde beoefening van de wetenschap en als gevolg daarvan zowel de Handelshogeschool als de handelsfaculteit omzetten in een economische.

Maar met het badwater werd ook het kind weggegooid. In de huidige bedrijfseconomische studie nemen de typische handelsproblemen een te beperkte plaats in. Het zwaartepunt ligt, o.a. bij kostprijs, te veel op de industriële bedrijven. Aan de invloeden van het handelsassortiment op kosten

en opbrengsten wordt veel te weinig aandacht gegeven. Men onderkent wel de problematiek van de *gemeenschappelijke kosten*, maar niet de voor het handelsassortiment zo typische *gemeenschappelijke opbrengst*.

De leerstukken van het consumentengedrag en van de marktvormen behoren traditioneel tot de sociale economie. Dit heeft twee nadelige gevolgen. In de eerste plaats zijn deze leerstoelen voor de bedrijfseconoom van grote betekenis, maar ze komen bij hun studie onvoldoende tot hun recht. In de tweede plaats worden deze leerstukken in het bijzonder behandeld door de docenten in de sociale economie, die de praktische vraagstukken van het bedrijfsleven onvoldoende kennen. Dit leidt tot een te abstracte en daardoor grotendeels steriele behandeling van deze, juist voor de praktische problemen van de tweede helft van deze eeuw, zo belangrijke vraagstukken.

Het is tegen deze achtergrond van de structuur van het economie-onderwijs dat wij de Amsterdamse bedrijfseconomische dissertatie van Dr. L. A. Ankum moeten stellen.

De kwalijke traditie doorbroken

Het baanbrekende van Dr. Ankum is dat hij de kwalijke traditie van de scheiding van bedrijfseconomie en sociale economie doorbroken heeft. Zijn studie heeft betrekking op de *wederzijdse* betrekkingen tussen inflatie en het gedrag van de ondernemers met betrekking tot kostprijsberekening en winstbepaling.

Op drie gebieden heeft Dr. Ankum de resultaten van de sociale economie in de bedrijfseconomie geïntegreerd, n.l. op monetair gebied, op dat van de prijsvorming en t.a.v. de marktvormen. Zijn bijdragen op monetair gebied zijn m.i. de belangrijkste. Dit behoeft ons niet te verwonderen. Op dit gebied is n.l. de Nederlandse literatuur het best ontwikkeld. Namen als J. G. Koopmans, Holtrop, Kessler, C. Goedhart, Zijlstra en Witteveen hebben internationale erkenning en het is niet moeilijk deze lijst met nog een tiental o.a. Lief tinck, Korteweg en Keesing uit te breiden.

Voor het integreren van de monetaire theorie in de bedrijfseconomische problematiek had Dr. Ankum dus een grote steun in de resultaten van de sociale economie. Op dit gebied is de theorie n.l. operationeel.

Veel minder mogelijkheden lagen er bij de prijstheorie en prijsbepaling. Bedrijfseconomisch is dit een onderontwikkeld gebied. Hoewel prijsbepaling een van de belangrijkste activiteiten van de ondernemer is en deze prijsbepaling op een deugdelijke en tevens operationele theorie zou moeten steunen, beschouwen vele bedrijfseconomen dit als een vraagstuk dat zij beter aan de sociaal-economen over kunnen laten. Deze hebben inderdaad veel aandacht aan dit vraagstuk gegeven. Maar zij hebben dat op zo'n hoog abstractie-niveau gedaan, dat de praktische waarde bijna nihil is. Nu kunnen wij van Dr. Ankum niet verwachten dat hij behalve de integratie tussen bedrijfs- en sociale economie, ook nog eens „en passant” de sociaal-economische theorie van de prijsvorming zou ontwikkelen. Daardoor werkt hij, zoals bijna alle hand- en leerboeken, met een rechtlijnige prijs-afzetfunctie. Maar een afzetfunctie van de vorm $q = A - \alpha p$ heeft tot consequentie dat de grensvraag

$\frac{dq}{dp} = -\alpha$, dus een constante. Dat is wel de meest onwaarschijnlijke vorm van

de grensvraag die wij kunnen denken. Een grensvraag die bij zeer hoge prijzen, middelbare prijzen en marktverzadiging overal even groot is, mag in een intellectueel spelletje gebruikt worden, voor een integratie van bedrijfs- en sociale economie is zij ongeschikt. Ankum trekt uit zijn rechtlijnige afzetfunctie conclusies, zonder te onderzoeken of deze ook uit een meer realistische afzetfunctie zouden volgen.

Het derde gebied dat hij in zijn beschouwingen betreft zijn de marktvormen. Hier is de sociale economie nog niet veel verder dan het opstellen van verfijnde definities. Als „Anfangstufe” is dat nodig en nuttig. Maar een ervaringswetenschap als de economie moet tevens de vraag aan de orde stellen welke realiteitswaarde deze vormen hebben.

Vast staat dat voor moderne industriële producten de meest voorkomende marktvorm die van het heterogeen oligopolie is. Een niet zeer klein aantal aanbieders concurreert dan met producten die alle enigszins verschillend zijn. Vast staat ook dat hierbij naast prijsconcurrentie andere vormen van concurrentie optreden, o.a. kwaliteits-, reclame- en marge-concurrentie en omvang van de verkoopinspanning. De sociale economie heeft het onderlinge verband tussen deze vormen nog niet voldoende onderzocht. Ankum moest ook hier bij zijn synthese roeien met ongeschikte riemen!

Niet alleen de sociale economie heeft zijn traditionele tekorten, ook met de bedrijfseconomie is dat het geval. Wij wezen er reeds op dat deze de problematiek van het assortiment uit de weg is gegaan. Voor industriële bedrijven is dat een minder groot bezwaar dan voor de handel. Als wij evenwel de invloed van de inflatie op het prijsniveau willen nagaan, dan kan men o.i. de handelssector niet verwaarlozen.

Een aanzienlijk deel van de consumentenprijs wordt n.l. door de handelskosten veroorzaakt. De brutowinst die de handelaar op de *afzonderlijke* artikelen, ter dekking van zijn kosten legt, houdt evenwel maar heel weinig verband met de distributiekosten die aan *dat artikel op zich zelf* verbonden zijn.

De invloed van kostenstijgingen op de bruto marges en daarmee op de prijs die de consument moet betalen is daarom anders dan bij de industriële productie. Omdat de bedrijfseconomie dit onderscheid tussen industrie en handel niet maakt, kan ook Dr. Ankum bij zijn synthese daar geen rekening mee houden.

Deze opmerkingen zouden de indruk kunnen wekken van een kritiek op het werk van Dr. Ankum. Wij hopen evenwel dat onze bezwaren zodanig geformuleerd zijn dat de aandachtige lezer deze foutieve conclusie niet zal trekken. Het baanbrekende van die studie is n.l. dat eindelijk in Nederland een poging gedaan is om de scheiding tussen bedrijfseconomie en sociale economie op te heffen. Daartoe moest Ankum uitgaan van de huidige stand van die wetenschappen. Mede door de lange scheiding vertonen deze wetenschappen ernstige lacunes. Deze op te heffen was niet de taak die Ankum zich stelde. Trouwens eerst moet bij onderwijs en wetenschapbeoefening de wil tot synthese gestalte krijgen, voor men de beperkingen van de afzonderlijke delen kan zien en opheffen. Wij twijfelen er niet aan dat Dr. Ankum bij zijn taak als docent daartoe een bijdrage zal leveren. Maar niet alleen weten-

schappelijk hebben wij hier met een belangrijk werk te maken, ook in praktisch opzicht is dat het geval. In de huidige conjunctuurfase wordt ernstig gezocht naar middelen om de inflatie te bestrijden. Om dit met succes te kunnen doen zal men allereerst de oorzaken van de hardnekkige inflatie moeten kennen. Nu ontbreekt het beslist niet aan uitspraken op dit gebied en aan voorstellen ter verbetering. Maar vele van die uitspraken zijn meer gevoelsmatig dan wetenschappelijk gefundeerd. Wel is er een algemene lijn in te ontdekken. Iedereen is overtuigd dat er inflatie is en dat deze bestreden moet worden. Bijna steeds evenwel zoekt ieder de oorzaken bij een ander en niet bij zich zelf. Dit heeft uiteraard invloed op de middelen die ieder preferreert om de inflatie te bestrijden.

In zijn studie is Dr. Ankum tot een aantal resultaten gekomen die, m.i., houdbaar zijn ondanks de lacunes van de economische wetenschappen.

Uit de monetaire theorie, die zoals wij zagen reeds ver ontwikkeld is, volgt dat bij een bestedingsinflatie in een toestand van volledige werkgelegenheid een spoedige prijsverhoging gewenst is. Houdt men die n.l. tegen dan blijven de factoren, die tot bestedingsinflatie werken, hun kracht behouden. Het voortduren van het bestedingsexcedent zal dan tot een grotere prijsinflatie leiden dan bij een onmiddellijke prijsaanpassing het geval zou zijn. Ook in het geval van een (eenmalige) autonome looninflatie is een spoedige prijsstijging in het algemeen gewenst teneinde een herstel van het monetaire evenwicht te bewerkstelligen. Hierbij moet evenwel sprake zijn van een *autonome* looninflatie. Als loonsverhogingen het gevolg zijn van een reeds ingetreden of te verwachten prijsstijging, zijn deze m.i. niet meer als autonoom op te vatten.

Tegen de verwachtingen van velen in vormt een autonome winstinflatie geen belangrijke oorzaak van prijsinflatie.

M.i. moet ook hier waarschijnlijk onderscheid gemaakt worden tussen de gevolgen van een *hogere* prijs en de gevolgen van *prijsstijging*. In tegenstelling toch met hogere prijzen leiden prijsstijgingen niet tot een beperking van de vraag maar veelal juist tot een speculatieve vergroting van de vraag.

Uit deze conclusies blijkt dat de studie van Dr. Ankum niet alleen tot een her-bezinning op de theorie zal moeten leiden, maar evenzeer tot een her-bezinning op de opvattingen van inflatie-oorzaken en inflatie-bestrijding. Bij dit laatste zal, meer dan tot nu toe, aandacht aan de moderne theorie van het monetaire evenwicht moeten worden gegeven.