

Dr. F. W. Rutten

PRIJSVORMING IN DE INDUSTRIE

(Capita Selecta der Economie)

uitgever H. E. Stenfert Kroese NV te Leiden, prijs f 22,—.

door H. J. Bayens ec.dr.s.

In een kort bestek van slechts 180 pagina's geeft Dr. Rutten in zijn boek „Prijsvorming in de Industrie” een overzicht van de prijstheorie vanaf de oorspronkelijke volkomen concurrentie tot en met de theorie van algemeen evenwicht en welvaartseconomie onder onvolkomen concurrentie. Vanuit de formule van Amoroso-Robinson wordt bovendien een zeer interessante aanpak van de prijsvorming bij oligopolie opgebouwd.

Het is bepaald geen geringe opgave waarvan de schrijver zich op een vaak originele wijze kwijt en die een zeer nuttige bijdrage vormt tot de niet al te omvangrijke Nederlandse prijstheoretische literatuur.

De prijstheorie is een oud, betrekkelijk langzaam evoluerend en enigszins in het polemische slop geraakt onderdeel der economische wetenschap. Het was daarom verheugend te constateren dat de schrijver zich in een vlot betoog verre hield van de repliek en dupliek stijl. Het betoog blijft overigens geheel binnen de traditie, in die zin, dat door middel van ceteris paribus aannamen tot een volledig geïsoleerde behandeling wordt gekomen van het prijsverschijnsel. Een poging om, in de trant van Verdoorn, deze aannamen te laten vallen en te komen tot een invoeging van de prijs in een meer algemene geïntegreerde theorie van verkoopmiddelen of marketing mix, blijft achterwege. Het is de vraag of de gegeven partiële benadering van de commerciële werkelijkheid tegenwoordig nog vruchtbaar is. Immers de prijs is niet los te denken van de andere verkoopmiddelen - en is daarvan bovendien lang niet altijd het meest belangrijke middel - hetgeen een geïsoleerde analyse nog extra bemoeilijkt.

De titel „Prijsvorming in de Industrie” is met het oog op de moderne marketing literatuur enigszins misleidend. Men verwacht onwillekeurig een behandeling van de prijsvorming op industriële markten, terwijl het hier een algemeen prijstheoretisch betoog betreft. De prijsvorming op de industriële markt komt overigens wel te weinig uit de verf: prijsdifferentiatie tussen deelmarkten, wederkerig-

heid en langdurige contracten als prijsvormende factoren, worden niet genoemd. De plaats en het belang van de prijs binnen het geheel der verkoopmiddelen blijft ook hier wat onduidelijk. Er wordt gesteld dat bij intermediaire produktiegoederen - ongeveer gelijk aan grondstoffen en halffabrikaten - de concurrentie voornamelijk aan het prijzenfront gevoerd wordt en dat „non-price competition” geen grote vormen zou aannemen. Direct daarop aansluitend wordt echter gezegd dat er „als regel vaste zakenrelaties bestaan op deze markten omdat de koper verzekerd wil zijn van vaste kwaliteit en levering in tijden van schaarste”. Kwaliteit en vaste levering vormen dus toch een „non-price competition”. Deze overigens niet erg belangrijke tegenspraak in het betoog van de schrijver toont eens te meer aan dat zelfs op deze markten de prijs niet het enige en misschien zelfs niet het belangrijkste concurrentiemiddel is.

Verfrissend zijn de vele illustraties met empirische studies uit de V.S., met name de onderzoeken van Bain m.b.t. het verloop van de kostencurve. De nog steeds gehandhaafde U-vormige long-term kostencurve van Marshall (economies of scale) veronderstelt een dalend verloop der gemiddelde kosten tot aan het punt der „optimale” bedrijfsgrootte. Bij uitbreiding boven deze optimale grootte zouden de gemiddelde kosten weer gaan oplopen. De sterke groei der mammoet bedrijven der laatste decennia maakt deze veronderstelling meer en meer onhoudbaar. De optimale bedrijfsmvang wordt blijkbaar niet zo snel bereikt als oorspronkelijk door Marshall verondersteld. Bain's onderzoek wijst in de zeer aannemelijke richting van een horizontale curve voorbij het „optimum” punt.

Na de formule van Amoroso-Robinson ($p = \frac{e}{e-1} \cdot (1-s) k$) behandeld te hebben en na wat

bewerkingen - althans in principe - te handhaven voor het heterogeen polypolie, verwerpt de schrijver deze aanpak voor het oligopolie. Bain's empirisch gevonden kostenelasticiteiten (s) in oligopolistische bedrijfstukken zouden aanzienlijk lager liggen dan voor evenwicht volgens de formule van Amoroso-Robinson nodig is met het oog op de vrij hoge waarde van e (afzet elasticiteit) onder oligopolie. De prijs (p) ligt in het algemeen lager dan de formule zou doen verwachten ($k =$ gemiddelde kosten). Zich aansluitend bij

Witteveen, Bain e.a. concludeert de schrijver dat voor de prijsstelling bij oligopolistische ondernemingen de feitelijke en potentiële concurrentie de belangrijkste limiterende dus prijsdrukkende factoren zijn.

Deze conclusie logisch voortzettend wordt overgegaan tot het formuleren van een optimale toetredingsomvang voor een bedrijf dat besluit zich te begeven in een oligopolistische bedrijfstak. Deze grootte wordt in haar eenvoudigste vorm direct gerelateerd aan afzet- en kostenelasticiteiten in de bedrijfstak. Omgekeerd redenerend komt er dan een bepaling van de „overwinstmarge” die de oligopolisten zich kunnen permitteren zonder toetreding uit te lokken. Binnen deze overwinstmarge opereren dan enkele kleinere bedrijven van minder dan optimale bedrijfsgrootte en -kosten, zoals deze door Bain en Syles in vrijwel alle oligopolistische bedrijfstakken zijn aangetroffen. Een zeer fraai theoretisch betoog, ware het niet dat de overwinst niet wordt gerelateerd aan het voor toetreding benodigde kapitaal. Dit laatste komt zelfs niet in de formule tot uitdrukking en wordt in een voetnoot op weinig elegante manier onder tafel geveegd (pag. 120). Ook in het hoofdstuk „kapitaalvereisten” wordt dit punt niet duidelijk geïntegreerd. In de analyse wordt aan de overwinstmarge een machtsfactor gegeven waarvan wordt gesteld dat deze waarschijnlijk kleiner zal zijn dan 1 indien „kapitaalvereisten werkelijk een moeilijkheid vormen”. De machts-

factor wordt echter niet expliciet met het voor toetreding benodigde kapitaal in verband gebracht.

Als belangrijke barrières voor toetreding tot een oligopolistische bedrijfstak worden achtervolgens behandeld: kostenverschillen, kapitaalvereisten en produkt preferenties. De uit de barrières voortvloeiende mogelijkheden tot overwinstmarges voor de gevestigde bedrijven worden op diepgaande wijze mathematisch geformuleerd. Waar de drie factoren vaak samen zullen optreden zou een korte samenvatting, mathematisch wellicht ondoenlijk doch dan althans verbaal, op haar plaats zijn geweest alvorens het betoog voort te zetten.

De schrijver concludeert dat bij hoog geconcentreerde bedrijfstakken met sterke toetredingsbarrières de prijs significant hoger doch normaliter minder dan 10 à 15% boven de gemiddelde kosten van de sterkste oligopolist ligt. De conclusie wordt wederom geadstrueerd met bevindingen van Bain, Stigler e.a., terwijl aan de hand van Segal wordt aangetoond dat in deze bedrijfstakken gemakkelijker bezweken wordt voor druk tot loonsverhoging en hiervan wellicht een inflatoire invloed uitgaat. De herhaalde belangwekkende verwijzing naar de werken van bovengenoemde auteurs had aanleiding kunnen zijn hun werken en methoden in een appendix kort weer te geven bij wijze van case studies.

Een nog ver van de praktijk afstaand doch zeer lezenswaardig boek.

Prof. Dr. H. Thierry:

ORGANISATIE EN LEIDING

uitgever H. E. Stenfert Kroese NV te Leiden,
prijs f 13,50.

door Drs. J. B. M. Bos

„Organisatie en Leiding”, dat de ondertitel draagt „Terreinverkenning en Ontwikkeling”, omvat een studie over een aantal vraagstukken op het gebied van organisatie en leiding. De schrijver vermeldt uitdrukkelijk, dat het hier gaat om een *inleidende* studie, en dat hij zich daarom grote beperkingen heeft opgelegd.

Het boek is verdeeld in twee afdelingen. De eerste afdeling, die met „Terreinverkenning” wordt aangeduid, vooronderstelt bij de lezer geen voorkennis op organisatorisch gebied. Uitgaande van de eenmanszaak worden eerst enige algemene grondslagen behandeld. Daarna worden de begrippen organisatie en leiding nader uitgewerkt bij een bedrijf, waarin meerdere personen werkzaam zijn; afzonderlijke aandacht wordt geschonken aan de krachten, die de organisatiestructuur beïnvloeden. Na een behandeling van de problematiek van planning en beloning, worden de voornaamste vormen van samenwerking tussen ondernemingen besproken. Het boek beperkt zich namelijk bewust niet tot de interne organisatie; ook de externe organisatie wordt, zij het veelal secundair, in de beschouwingen betrokken. Terecht merkt Thierry op, dat de onderscheiding tussen interne en externe organisatie bij de meer moderne benadering vanuit systemen en processen minder scherp is geworden.

Na deze terreinverkenning wordt in afdeling II een schets gegeven van de ontwikkeling van de theorie van organisatie en leiding. Hierbij komt vooral de X- en IJ-theorie van McGregor aan de orde, alsmede een behandeling van de voornaamste processen, die zich in de organisatie afspelen, zoals functionele processen, sociometrische processen, machtsprocessen, processen van besluitvorming en beslissing, en communicatie- en informatieprocessen. Het boek besluit met een korte beschrijving van de systeemtheorie.

In zeer kort bestek (174 blz.) heeft Thierry een beeld van de problematiek van leiding en organisatie willen geven. Daar hij zowel de

interne als de externe organisatie heeft willen behandelen, en daarbij een splitsing van de stof in een meer statische terreinverkenning en een meer dynamische ontwikkeling heeft aangebracht, moest de behandeling van de problematiek van leiding en organisatie noodgedwongen gepaard gaan met minder diepgang. Thierry is zich hiervan terdege bewust; herhaaldelijk wijst hij erop, dat „gezien het karakter van het boek”, niet nader op een bepaald vraagstuk kan worden ingegaan. Door niettegenstaande dit, in afdeling I een bespreking van de belangrijkste begrippen te geven, is hier een naar onze mening nuttige inventarisatie ontstaan, die door het verschaffen van een zaakregister nog doelmatiger zou kunnen worden gehanteerd. De beknopte behandeling kan op sommige punten tot verwarring bij de niet-ingewijde lezer leiden; zo wordt het begrip integratie eerst behandeld bij de integratie van doeleinden (blz. 12), daarna als samenvoegen van werkzaamheden tot een nieuwe eenheid van hoger orde (blz. 24) en vervolgens als een kracht, die het tegengestelde is van differentiatie, en die leidt tot het samenvoegen in één bedrijfshuishouding of in één orgaan van op elkaar volgende fasen van hetzelfde productieproces (blz. 42). Gezien de beknoptheid van de behandeling van de stof valt de relatief grote aandacht op, die is besteed aan de beloning van de arbeid in het algemeen en aan de werkclassificatie in het bijzonder. Een beperking van dit onderdeel zou naar onze mening zeer ten goede kunnen komen aan een uitbreiding van de tweede afdeling, die het door Thierry terecht als zeer belangrijk geziene aspect van de *ontwikkeling* van de theorie van organisatie en leiding wil behandelen vanaf het begin dezer eeuw tot op heden, doch die slechts 20% van het totaal aantal bladzijden kreeg toebedeeld.

In een tijd, waarin zeer uitgebreide behandelingen van onderdelen van de problematiek van organisatie en leiding het licht zien, is de poging van Thierry om een beknopte, inleidende studie over deze problematiek te maken, naar onze mening zeer welkom. Voor wie in kort bestek kennis wil nemen van de meest belangrijke begrippen en aspecten, is dit boek, dat gezien zijn karakter mede stimuleert tot verdere studie, een goede wegwijzer bij de verkenning van het in voortdurende ontwikkeling zijnde terrein van organisatie en leiding.