

Terecht is er door Hofstra op gewezen, dat deze belastingheffing bezwaarlijk verdedigbaar is.²⁾ De uitgifte van bonusaandelen voegt geen werkelijke rijkdom toe. Zij verandert slechts de rechtsverhouding, krachtens welke de gezamenlijke aandeelhouders tot het aanwezige vermogen van de naamloze vennootschap gerechtigd zijn. Wel kan de fiscus stellen, dat hij er recht op heeft te eniger tijd zijn deel te ontvangen van al hetgeende aandeelhouders in een naamloze vennootschap meer terug ontvangen dan zij daarin hebben gestort, maar daartegen kan opgeworpen worden, dat dit „meerdere” voorlopig in moeilijk verhandelbaar aandelenbezit wordt genoten en de belasting een directe geldverplichting met zich brengt, die liquiditeitshalve kwalijk na te komen is. Het gevolg is, dat kapitaalsuitbreiding veelal achterwege zal blijven, zodat de kleine veelal in opkomst en expansie zijnde vennootschappen in hun ontwikkeling worden geremd, danwel genoopt worden tot oplossingen hun toevlucht tenemen, die uit het oogpunt van gezonde bedrijfsfinanciering verwerpelijk zijn.

Resumerend stellen wij vast, dat de nog niet bedwongen tendenties tot prijsstijging spanningen oproepen, die tot aantrekking van extra voor de financiering benodigd kapitaal moeten leiden. Er doen zich in de bestaande situatie echter een aantal complicaties voor, waardoor de onevenwichtigheden van een normale haussebeweging ten dele worden verzwakt, maar ten dele ook worden toegespitst. Het stelsel van beheerste inflatie, dat in dit verband behoort te worden genoemd, leidt tot systematische onderwaardering van belangrijke kostprijns-elementen, hetgeen verdere aantasting van het financiële evenwicht in de hand werkt, zonder dat zulks duidelijk aan het licht komt. De rigoreuse belastingpolitiek ten slotte werkt belemmerend op de financiering van een belangrijke categorie van ondernemingen.

ENIGE OPMERKINGEN OVER DE BETEKENIS VAN DE LEER VAN HET WINSTMAXIMUM

door Dr. J. L. Mey Jr.

Het streven naar maximale winst neemt in de verklaring van de prijsvorming tegenwoordig een belangrijke plaats in. Vooral in de Angelsaksische literatuur, maar ook in die van het continent van Europa, is de gedachte dat de producent steeds zal streven naar maximalisering van zijn winst, gemeengoed geworden. In de oudere economische literatuur werd het probleem van de maximum-winst gewoonlijk alleen bij de monopolistische prijsvorming ter sprake gebracht. De monopolie-prijs zou toch bij gegeven prijschaal van de vraag door niets anders worden bepaald dan door de wens van de monopolist, een zo groot mogelijke netto-winst bij de ruil van zijn producten te verwerven. Bij volkomen concurrentie werd met het streven van de individuele producent geen rekening gehouden, omdat men er à priori van uitging, dat bij volkomen concurrentie de prijs zich toch aan de kosten zou aanpassen en dat er bij deze markthouders komen. Op deze wijze is het doenlijk tot op zekere hoogte de extra rentabiliteitskansen voor de oude aandeelhouders te reserveren, n.l. door de toekenning van een bepaald percentage overwinst, resp. recht op een pro rato deel bij liquidatie, gecombineerd met het beding, dat de winstbewijzen tegen een vast bedrag afkoopbaar of uitlootbaar zijn. Fiscaal biedt deze regeling voordelen boven herkapitalisatie, maar in vergelijking met genoemd procédé wordt het nagestreefde doel, t.w. billijke afweging van de voorwaarden, waarop nieuwe kapitaal deelnemers worden toegelaten, o.i. onvolkomen bereikt.

²⁾ Herkapitalisatie, Naamloze Vennootschap, Mei 1947.

figuur van een winst voor alle aanbieders geen sprake zou kunnen zijn. Zodra het evenwicht, waartoe de op de markt werkende krachten leiden, bereikt was, was winst alleen bestaanbaar voor die bedrijven die onder gunstiger omstandigheden werken dan de z.g. grensbedrijven, m.a.w. winst zou bij de concurrentie-positie slechts mogelijk zijn in de vorm van premie of „rent”.

De nadere bestudering van het verschijnsel van de prijsvorming in de moderne economie heeft ertoe geleid, tussen concurrentie en monopolie verschillende tussenvormen te onderscheiden en het volkomen monopolie zowel als de volkomen concurrentie als de beide uitersten te zien van een reeks van verschillende marktstructuren. De prijsvorming wordt in alle hier bedoelde marktvormen geanalyseerd met behulp van de gedragingen van de individuele aanbieders. Niet alleen bij de vorm van volkomen monopolie maar ook bij de overige marktvormen gaat men ervan uit, dat de producent steeds zal streven naar een maximum-winst. Steeds gaat men na, waar in deze vormen voor de individuele producent de productie-omvang gelegen zal zijn waarbij de winst het grootst is. Bij de vormen van volledige en onvolledige mededinging onderzoekt men dan, hoe die winst tenslotte weer door de concurrentie wordt afgeslepen. Geen eenstemmigheid bestaat intussen over de vraag, of bij volkomen concurrentie de winst voor alle ondernemingen gezamenlijk verdwijnt, of dat dit slechts voor de marginale- of grensbedrijven het geval is. Aangezien dit meningsverschil is terug te voeren tot de vraag, hoe men de markt-positie van volledige concurrentie wil omschrijven, behoeven wij voor ons doel hierbij niet verder stil te staan. Het bestaan er van is slechts een bewijs voor de betrekkelijke onvoldragenheid van de hier gegeven economische analyse.¹⁾ Voor ons doel komt het er slechts op aan, vast te stellen dat het streven naar het winstmaximum voor de gehele moderne prijsleer uitgangspunt vormt.

De leer van het winstmaximum is inmiddels niet alleen uitgangspunt voor de verklaring van de prijsvorming, maar men betreedt met deze leer ook het gebied van de quantitative verhoudingen. De leer van de quantitative verhoudingen is in Amerika o.m. ontwikkeld door Thomas Nixon Carver.²⁾ I.p.v. een omwenteling op het gebied van het economisch denken betekent de theorie van Chamberlain c.s. eigenlijk niets anders dan het toepassen van de consequenties van de leer van Carver op de theorie van de prijsvorming. Het is daarom van belang, ons er rekenschap van te geven, dat door Limperg reeds geruime tijd geleden een uitvoerige critiek op Carver's leer werd gegeven, een critiek, die weinig bekendheid heeft verkregen, doordat zij slechts tot de collegezaal beperkt bleef; een critiek intussen, die n.o.m. zeer waardevolle elementen bevat voor een critische beoordeling van de moderne waarde- en prijsleer. Terecht heeft Limperg er n.l. de aandacht op gevestigd, dat het streven naar maximalisering van de winst als uitgangspunt voor de bepaling van de productie-omvang van de onderneming niet houdbaar is, omdat meer dan de ogenblikkelijke grootte van de winst, de handhaving van een gunstige winst-marge voor de bedrijfshuishouding van betekenis moet worden geacht. Zien wij goed, dan komt Limperg's critiek feitelijk hierop neer dat in

¹⁾ Vgl. J. G. Koopmans: Marginale kosten, marginale opbrengsten en marginale productie-omvang, in Economische Opstellen aangeboden aan Prof. Mr. F. de Vries, Haarlem 1944.

²⁾ T. N. Carver: Distribution of Wealth, Londen/New York 1918, Vgl. o.m. blz. 89: „The conclusion is, therefore, that in any industrial establishment, it is most profitable to use that amount of each factor which will make its marginal product just equal to its cost.”

Carver's analyse het tijdselement wordt verwaarloosd. Dit bezwaar is echter zonder meer ook van toepassing op de moderne prijsleer.

Gaan wij daartoe de analyse na, welke de moderne theorie van de prijsvorming heeft gegeven. Zij stelt zich allereerst de vraag; hoe verloopt de opbrengst per eenheid product voor de individuele aanbieder bij verschillende omvang van het aanbod. Indien die aanbieder over een volkomen monopolie beschikt is die opbrengstcurve niet anders dan de bekende negatief hellende vraagcurve, een curve dus die aangeeft, tegen welke gemiddelde prijs achtereenvolgende hoeveelheden worden gevraagd. Voor de individule aanbieder bij volkomen concurrentie verloopt de opbrengstcurve echter horizontaal, dus evenwijdig aan de x-as en wel op een hoogte, die door de op een moment gegeven marktprijs bepaald wordt. Bij monopolistische concurrentie zal de individuele opbrengstcurve eveneens een negatief hellend verloop vertonen, maar in het algemeen zwakker dan bij volkomen monopolie, omdat het artikel van een bepaalde aanbieder altijd vervangbaar is — zij het ook van geval tot geval meer of minder gemakkelijk — door een overeenkomstig product van concurrerende aanbieders. Of anders uitgedrukt de grote mate van vervangbaarheid maakt de vraag naar het artikel van elke individuele aanbieder meer elastisch.

In het kader van ons betoog moeten wij ons er nu rekenschap van geven, dat deze curven het verloop van de opbrengst bij verschillende omvang van het aanbod voorstellen op een bepaald moment, m.a.w. als wij op dat ogenblik een bepaalde hoeveelheid aanbieden zou die verkocht kunnen worden tegen de prijs die door een punt van die gemiddelde opbrengstcurve wordt aangegeven. Bieden wij echter op dat moment een andere hoeveelheid aan, dan zou die hoeveelheid weer kunnen worden verkocht tegen een prijs die door een ander punt van die gemiddelde opbrengstcurve wordt aangegeven enz., m.a.w. de bedoelde gemiddelde opbrengstcurven zijn gelijk aan of afgeleid uit de z.g. theoretische vraagcurve en niet uit een statistische of historische vraagcurve. Ook de grensopbrengstcurve geeft bij gevolg we slechts de toename van de opbrengst aan op een bepaald moment wanneer het aanbod met telkens een eenheid product laten toenemen. De grensopbrengstcurve is dus ook een zuiver theoretische constructie. Zij heeft geen realiteit. Immers, deze curve geeft alleen het verschil in opbrengst aan tussen denkbare opeenvolgende — met een eenheid opklimmende — grootten van het aanbod.

Wij gaan nu over tot de interpretatie van de kostencurve, waarvan de moderne analyse van de prijsvorming gebruik maakt. Ook die kostencurve kunnen wij slechts zien als een voorstelling op een bepaald moment. Het is dus weer geen historische- maar een theoretische kostencurve. Zij geeft dus de productiekosten aan bij verschillende door ons veronderstelde grootten van de productie. Maar toch is er een principieel verschil met de opbrengstcurven die we zoeven hebben besproken. Immers, men kan de kosten niet voorstellen zonder uit te gaan van een bepaalde productieperiode. Hoewel men dit in de literatuur gewoonlijk niet uitdrukkelijk vermeldt is het niettemin duidelijk, dat men hier niet van verschillende kosten bij verschillende productie-omvang kan spreken als men niet van een tevoren bepaalde productieperiode uitgaat. De kostencurve geeft dus de kosten per eenheid product voor verschillende denkbare grootten der productie in een gegeven productieperiode aan, m.a.w. zij geeft aan, wat één, twee, drie enz. eenheden geproduceerd in bijv. een jaar per eenheid zouden kosten. Men zou aan deze curve nog tweeërlei betekenis kunnen hechten, n.l. in de eerste plaats die van een voorstelling van de verschil-

lende kosten die in een bepaald bedrijf zouden optreden bij verschillende bedrijfsdrukten en in de tweede plaats zou zij geïnterpreteerd kunnen worden als een voorstelling van de hoogte van de kosten op een gegeven moment bij variërende *bedrijfsomvang*. De prijstheorie hanteert in haar analyse de kostencurve aanvankelijk in de eerste hier aangeduide betekenis.

Er zou vanuit het kostenbegrip zoals dat door de moderne bedrijfs-economie wordt gehanteerd, zeer zeker ernstig bezwaar te maken zijn tegen het aanduiden van de bedoelde curve in deze betekenis als een *kostencurve*. Strikt genomen is hier van een kostencurve geen sprake. Immers, zij is ontstaan door het eenvoudig weg delen van de in het bedrijf bij verschillende productiegrootten optredende offers door het aantal geproduceerde eenheden, zonder dat men zich op enigerlei wijze rekenschap gegeven heeft van het verband tussen de offers en die eenheden. Deze kostencurve, of, zoals men wel zegt, de curve van de gemiddelde totaalkosten per eenheid (*average total unit costs*) is dus het resultaat van een simpele rekenkundige bewerking en niet van een economische redenering.

De grenskostencurve die uit de gemiddelde- of totale kostencurve kan worden afgeleid, geeft dus ook niets anders weer dan de kostenverschillen tussen de in een bepaalde periode denkbare productie-grootten, wanneer we deze telkens met een eenheid zouden laten toenemen.

Gaan we nu bepalen, bij welke productiegrootte de grenskosten nog juist door de grensopbrengst worden gedekt, dan hebben we hier inderdaad het punt gevonden waar bij het veronderstelde verloop der kosten het verschil tussen totale kosten en totale opbrengst bij het veronderstelde verloop der opbrengst maximaal is. ³⁾

Welke betekenis heeft nu dit punt voor de productie en verkoop-politiek van de bedrijfshuishouding. Naar onze mening slechts een geringe. Immers, de bedrijfshuishouding zou, als zij haar productie richtte op dit punt, inderdaad haar winstmaximum bereiken en bij zeer ongunstige marktpositie haar verliesminimum, indien zij in staat zou zijn deze optimale productie-omvang in één punt des tijds te *verkopen*. Het is echter duidelijk, dat zij hiertoe ook gewoonlijk niet bij machte is. Er is praktisch geen enkele bedrijfshuishouding die in staat zou zijn, bijv. haar jaarproductie op één enkel moment van de hand te doen. Slechts in hoogst enkele uitzonderingsgevallen is dit denkbaar, als bijv. bij het aanvaarden van een grote regeringsopdracht in oorlogstijd. Echter is onder dergelijke omstandigheden de bedrijfshuishouding gewoonlijk weer niet vrij in de bepaling van haar productieomvang. In de regel is niet alleen de productie maar ook de ruil over de gehele productie-periode verdeeld. Met deze omstandigheid heeft de moderne theorie bij haar analyse van het verband tussen opbrengst en kosten geen rekening gehouden. ⁴⁾ Zij blijkt te hebben vergeten, dat de invloed van de kosten

³⁾ We veronderstellen hierbij een zodanig verloop van de gemiddelde opbrengst en kostencurven, dat er tussen grensopbrengst- en grenskostencurve maar één snijpunt, en wel op de stijgende tak van de grenskostencurve, mogelijk is. Deze veronderstelling wordt intussen, zoals door Robinson en Koopmans is aangetoond en ook gemakkelijk valt te verifiëren, door de realiteit gewoonlijk niet gedekt. Joan Robinson: *Economics of Imperfect Competition*, Londen 1945 pag. 56 e.v.; Koopmans t.a.p. pag. 185 e.v.

⁴⁾ Zelfs al zou men aannemen, dat de vraagcurve en daarmede de opbrengstcurve in de loop van een jaar geen vormveranderingen zou ondergaan, iets dat de bedrijfshuishouding bij haar planning natuurlijk nooit a priori mag veronderstellen, dan nog zou de analyse van de moderne prijsleer voor haar geen betekenis hebben, want dan zou zij weer niet passen op de hoeveelheden, die de bedrijfshuishouding *van moment tot moment* aanbiedt.

slechts "on the long run" zich kan doen gevoelen en niet op een moment.

Marshall zag dit bij de ontwikkeling van zijn prijstheorie zeer wel in, hoewel niet gezegd kan worden, dat hij de invloed van de tijd op bevredigende wijze heeft geanalyseerd.⁵⁾ De moderne theorie betekent echter, vergeleken met Marshall's leer, geen vooruitgang. De moderne prijsleer kan in verband hiermede n.o.m. geen voor de bedrijfseconomie bruikbare analyse geven van de gedragingen van de bedrijfshuishoudingen ter markt, noch voor de concurrentiemarkt, noch voor de monopoliemarkt.

Men heeft wel gemeend, dat de moderne prijstheorie een nieuwe steun zou geven aan de ook in ons land door velen verdedigde differentiële kostenbeschouwing. Immers, indien het de ondernemer te doen is om een zodanige productie, dat hij daarbij de grootst mogelijke totaalwinst behaalt, kan hij het verlangde resultaat bereiken door na te gaan in hoeverre de differentiële kosten nog door de grensopbrengst van zijn productie worden gedekt. Hij moet net zo lang eenheden aan zijn productie toevoegen als de grensopbrengst van de betrokken toevoeging de grenskosten nog blijft overtreffen. Zolang er nog een gunstig verschil bestaat wordt zijn totaalwinst groter. De totale winst gaat echter weer afnemen zodra de grenskosten de grensopbrengst gaan overtreffen. Het punt waarbij de differentiële kosten gelijk zijn aan de grensopbrengst zal tevens het punt zijn, waarbij de producent de productie moet afbreken. Afgezien van het feit, dat deze conclusie op zichzelf — zoals wij hier boven hebben aangetoond — als norm voor de gedragingen van de bedrijfshuishouding zonder betekenis is, heeft men — mirabile dictu — hieruit opnieuw een onjuiste conclusie getrokken, n.l. dat nu ook bij de bepaling van de kostprijs door de producent de differentiële calculatie zou moeten worden toegepast. Zo schrijft Koopmans in zijn hierboven reeds geciteerde artikel op pag. 154:

„Hetgeen bij deze berekeningswijze geschiedt, blijkt dus neer te „komen op het invoeren van een tweede begrip „kosten (of kost- „prijs) per eenheid”, naast en tot op zekere hoogte zelfs in plaats „van de gemiddelde kostprijs, berekend over de productie in haar „geheel. Deze laatste bedraagt zoals wij zagen, voor 1000, 1100 en „1200 eenheden resp. f 2.—, f 2.01 en f 2.05; maar deze bedragen „zijn voor de ondernemer in het onderhavige geval niet relevant. „Waar het voor hem op aan komt en wat hij met de te verkrijgen „opbrengstprijzen ad f 2.20 dient te vergelijken ten einde zijn optimale „productie-omvang te bepalen, zijn de *meerkosten*, hetzij recht- „streeks berekend voor elke volgende eenheid afzonderlijk, hetzij „op de hierboven aangegeven wijze, voor grotere aantallen een- „heden — bijv. honderdtallen of tientallen — tezamen en vervol- „gens door deling op de eenheid omgerekend (dus in ons voorbeeld „de bedragen van f 2.10 en f 2.50 per stuk). *Voor de ondernemer. „die eenmaal op de hier aangegeven wijze heeft leren calculeren, „vertegenwoordigen deze laatste bedragen de werkelijke „kostprijs „per eenheid” van respectievelijk het 11de en het 12de honderdtal.*” (Cursivering van de schrijver).

Het is duidelijk, dat deze conclusie niet onmiddellijk mag worden getrokken. Immers, de bepaling van de meest gunstige, of, zoals Koopmans

⁵⁾ Het voornaamste bezwaar dat wij tegen Marshall hebben is, dat in zijn conclusies t.a.v. „prime and supplementary costs on the short run and on the long run” hij te veel uitgaat van gelijktijdige vernieuwing van het productieapparaat bij alle ondernemingen.

het uitdrukt, optimale productie-omvang, is een geheel ander vraagstuk dan de bepaling van de kostprijs als quantitative voorstelling van het offer van de producent bij de ruil. Al was de hierboven aangegeven prijstheorie juist en al kon zij ook een verklaring geven voor de gedragingen van de bedrijfshuishouding, dan nog zou hieraan geen enkele conclusie t.a.v. de vraag naar de hoogte van de kostprijs mogen worden getrokken.

Schmalenbach c.s. kwamen dan ook langs een geheel andere redenering tot hun verdediging van de differentiële calculatie. Hun gedachtengang was, dat de producent toch zijn productie zou voortzetten indien hij slechts in staat was, de door hem nog te brengen offers door die productie te dekken. De door hem reeds gebrachte offers zouden ook bij voortzetting van de productie als verloren moeten worden beschouwd. Dit bracht Schmalenbach tot het inzicht, dat de producent bij de vaststelling van zijn verkoopprijs slechts van zijn te brengen offers zou behoeven uit te gaan en dan maar zou moeten zien, in hoeverre hij door het leggen van een winstonslag op die te brengen offers ook nog dekking zou kunnen vinden voor zijn reeds gebrachte offers. De verkoopprijs wordt dus door Schmalenbach berkend door het leggen van een bruto winstonslag op de nog te brengen offers. Het bepalen van de bruto winstonslag is dan volgens Schmalenbach niet meer een kwestie van calculeren maar een resultaat van marktonderzoek of eventueel het intuïtief aanvoelen van de marktverhoudingen. Zoals bekend mag worden verondersteld heeft Schmalenbach gemeend, dat die te brengen offers, die hij dan weer vereenzelvigt met de z.g. variabele kosten, hetgeen natuurlijk binnen bepaalde tijdsgrenzen slechts juist is, bij benadering evenredig met de productieomvang gesteld konden worden. Vandaar, dat hij de aldus door hem berekende kostprijs aanduidt als „Proportional-satz.“⁶⁾

Ook dit was weer een ongeoorloofde veralgemening. Immers, men kan geen algemene splitsing van nog te brengen en reeds gebrachte offers maken. Zo is dus het betoog van Schmalenbach en zijn medestanders terug te voeren op een reeks van onhoudbare maar nochtans voor de practijk gevaarlijke conclusies.

Op de gevaren, die aande differentiële kostprijsbeschouwing zijn verbonden behoeven wij hier niet te wijzen. Herhaaldelijk werd dit reeds door diverse auteurs gedaan. De differentiële calculatie betekent in haar consequente toepassing steeds verschillende kostprijzen voor de verschillende achtereenvolgens te produceren eenheden. Zij betekent ook verschillende kostprijzen op verschillende momenten. Hieruit volgt tevens, dat de differentiële calculatie ook volkomen onverenigbaar is met de calculatie op basis van vervangingsprijzen. Men kan zich hier niet afvragen, tegen welke kosten men het betreffende artikel zou kunnen vervangen. De vervanging zou immers nog weer geheel andere eisen kunnen stellen aan de productie van het thans geruild wordende artikel. Door de differentiële calculatie wordt dan ook slechts een volkomen incidenteel en toevallig verband tussen offers en productie gelegd. Van het leggen van een oorzakelijk verband is geen sprake.

Zelfs indien wij dus uit de moderne prijstheorie zekere normen zouden mogen afleiden voor de bepaling van de productie-omvang door de bedrijfshuishouding, dan nog zou hieraan geen enkele consequentie verbonden zijn voor de toepassing van de differentiële calculatie voor de

⁶⁾ E. Schmalenbach: Selbstkosten rechnung und Preispolitik, Leipzig 1934, o.a. blz. 52 e.v. Schmalenbach heeft later de uitdrukking: Proportional-satz vervangen door Grenskosten. De betekenis bleef dezelfde.

kostprijs. Men zou toch de differentiële calculatie steeds moeten zien als hulpmiddel of kunstgreep voor de bepaling van de meest gunstige productie-omvang; niet voor de bepaling dus van het offer dat de producent op het moment van de ruil brengt, niet voor het verkrijgen alzo van een grondslag voor de bepaling van een aanbiedingsprijs ter markt.

Zijn wij in het voorgaande tot de conclusie gekomen, dat vergelijking van grenskosten en grensopbrengst-curve ons niets kan leren omtrent de gedragingen van de bedrijfshuishouding, omdat deze vergelijking ons alleen doet weten, wat het winstmaximum op een bepaald moment is — thans zullen wij nagaan, hoe zich het streven naar een winstmaximum wèl zou kunnen veerwezenlijken. De bedrijfshuishouding zal zich moeten afvragen, wat haar productie in de loop van de tijd die met voortbrenging en verkoop gemoeid is, zal kunnen opbrengen. Wij komen hier dus bij het vraagstuk van het budgetteren van de omzet. Hier gaat het om de projectie op een bepaald moment van een statistische opbrengst-curve, die uit het toekomstige verloop van de vraagcurve kan worden afgeleid.⁷⁾ Men zal moeten nagaan aan de hand van een op grond van marktonderzoek geschat verloop van de opbrengstcurve, welke totale opbrengst in de loop van een bepaalde budget-periode te verwachten is. Bovendien zal men moeten weten, hoe die opbrengst naar tijdruimte over die periode is verdeeld. Dit is dus eigenlijk niets anders dan het op het marktonderzoek steunende verkoopbudget, zoals wij dat uit de bedrijfs-economische literatuur kennen. T.o. het verkoop-budget, dat voor kortere perioden tenslotte zijn begrenzing zal vinden in de beschikbare productie-capaciteit, zal het kostenbudget moeten worden geplaatst. Dit kostenbudget kan men weer zien als de projectie op een bepaald moment van een tijdruimtelijk verdeelde kostenmassa. Men kan nu trachten, omzet en kostenbudget zo te bepalen — voor een betrekkelijk korte periode alweer binnen de grenzen van een gegeven productie-capaciteit — dat het grootste overschot tussen kosten en opbrengst, dus de grootst mogelijke winst, zal worden verkregen. Ook deze winst is dan een bedrag, dat wij wel op een bepaald moment begroten, maar dat verdeeld is naar de tijd.

Het zou hier geen zin hebben, grenskosten en grensopbrengst te vergelijken, niet alleen om de bezwaren die tegen de procedure zelf moeten worden gemaakt en die wij reeds in onze vorige beschouwing⁸⁾ naar voren hebben gebracht, maar bovendien omdat grensopbrengsten — en dat geldt natuurlijk ook voor grenskosten — feitelijk niet anders denkbaar zijn dan op een bepaald moment. Men kan uit een statistische opbrengstschaal, die eigenlijk niets anders is dan een verzameling punten op verschillende theoretische opbrengstschalen gelegen, moeilijk een grensopbrengstcurve distilleren. Immers, men krijgt dan de figuur dat men het verschil zal moeten bepalen tussen totale opbrengsten op achtereenvolgende tijdstippen. Voor de afleiding van de grenskostencurve geldt mutatis mutandis hetzelfde.

Het is duidelijk, dat de onvoorziene veranderingen die in de loop van de tijd kunnen optreden oorzaak kunnen zijn, dat wij onze gebudgetteerde productie-omvang zullen moeten wijzigen. Het is de vraag of wij des-

⁷⁾ Men geve zich rekenschap van het verschil tussen het onderhavige vraagstuk en het probleem van de bepaling van de elasticiteit van de vraag. In dit laatste geval gaat het juist om de theoretische vraagcurve. Men kan deze laatste niet uit het verband tussen prijzen en hoeveelheden op verschillende momenten afleiden, omdat in de loop van de tijd de gehele vraagschaal verschoven kan zijn. Wanneer het bedrijf zijn afzet over een bepaalde periode wil „plannen” zal het echter juist met deze verschuivingen rekening moeten houden.

⁸⁾ Vgl. M.A.B. November 1947.

ondanks de door ons geprojecteerde winst zullen kunnen handhaven. Het is ook mogelijk, dat bij de nieuwe data het winstmaximum bij een geheel andere productie-omvang gelegen is. Aanpassing aan veranderde omstandigheden zal ons, indien wij ons eenmaal op een bepaalde productie-omvang hebben gebaseerd, veel moeilijker vallen. Voor de min of meer incidentele beslissingen die hieruit voortvloeien kan een differentiële beschouwing ons goede diensten bewijzen. Het betreft hier een keuze uit alternatieve mogelijkheden en dan is steeds een vergelijking van kosten en opbrengst der verschillende alternatieven op haar plaats. Het gaat in dergelijke gevallen dus om vragen als: zullen wij bepaalde onvoorziene orders accepteren, zullen wij tot bepaalde thans mogelijk geworden uitbreidingen overgaan, zullen wij de productie van nieuwe soorten of typen producten overgaan e.d.m. Telkens zullen wij dan de kosten, die de voorgenomen maatregelen met zich zullen brengen, moeten vergelijken met de te verwachten opbrengst ervan.

Wanneer wij eenmaal hebben vastgesteld, bij welke productie-omvang over een bepaalde periode de maximum-winst verkregen wordt, m.a.w. wanneer wij voor een bepaalde periode onze opbrengst en onze kosten zodanig hebben gebudgetteerd, dat de productie een maximumwinst oplevert, dan kunnen wij die winst niet handhaven door differentiële calculatie. Wij kunnen zelfs zeggen, dat differentiële calculatie van moment tot moment consequent toegepast, onze gehele gebudgetteerde winst zou kunnen doen verdwijnen en in verlies doen verkeren. Immers, zoals wij hierboven reeds hebben uiteengezet, brengt uitbreiding van de productie met een bepaalde eenheid, indien wij de kosten differentiël beschouwen, vaak slechts een uiterst geringe vermeerdering van de in totaal reeds gemaakte kosten met zich. Het is toch voor de differentiële calculatie in principe volkomen irrelevant of de vervanging van de reeds gebrachte offers na kortere of langere tijd zal moeten geschieden. Betekent dus de voortbrenging van een additionele eenheid product het gebruik maken van grondstoffen, waarover wij reeds de beschikking hebben, dan behoeven deze grondstoffen evenmin in de calculatie te worden opgenomen als de voor de productie daarvan verbruikte duurzame productiemiddelen. Door het verwaarlozen van het tijdselement in de productie ziet men gewoonlijk die consequenties niet.

Men kan in het algemeen de voor een bepaalde periode gebudgetteerde winst slechts handhaven door bij elke individuele transactie de uit die totale winst resulterende winstmarge te handhaven. Het is juist op het belang van het handhaven van die winstmarge, dat Limperg in zijn critiek op Carver's leer van de quantitative verhoudingen o.m. heeft gewezen. Slechts door ernaar te streven, bij elke ruil die winstmarge te handhaven bereikt men, indien althans de budgettering van totale kosten en totale omzet juist geweest is en de omstandigheden waarvan wij bij de opstelling van ons budget zijn uitgegaan zich niet hebben gewijzigd, dat ook inderdaad die totale winst uiteindelijk, d.w.z. in de budgetperiode, gerealiseerd wordt. Elke ruil zal dan als het ware door de winst die hij laat, zijn deel aan het totaal gebudgetteerde winstbedrag bijdragen. Zouden wij op een gegeven moment de differentiële opbrengst met de differentiële kosten vergelijken, dan zou bij gunstig verschil die winst op dat moment wel worden vergroot resp. het verlies verkleind, maar wij zouden geen enkele zekerheid hebben dat de gebudgetteerde totaalwinst ook werkelijk zou worden gerealiseerd. Integendeel. Het is zelfs mogelijk, dat wij dan, omdat de toegevoegde kosten zo laag zijn, onze productie eerst afbreken bij een opbrengst die ver beneden de kosten ligt die integraal voor de

gehele productie gemaakt moeten worden. Op die wijze zou de winstmarge, zoals Limperg het uitdrukt, geheel worden uitgemergeld, hetgeen dus eigenlijk zeggen wil, dat de volgens ons budget mogelijke totaalwinst niet wordt gerealiseerd.⁹⁾

Wij hebben tot nog toe gesproken over het vraagstuk van de vaststelling van de grootte van de totale productie bij gegeven capaciteit van het bedrijf. Er resten ons thans nog enkele opmerkingen over de planning van de bedrijfsgrootte. Ook hiervoor meent men in de moderne waardenprijsleer een oplossing te hebben gevonden en wel door middel van de gedachte, die ten grondslag ligt aan Schumpeter's bekende planningcurve.¹⁰⁾ Volgens Schumpeter — en Angelsaksische auteurs hebben die gedachte van hem overgenomen — kan men ook in de achterenvolgende bedrijfsgrootten aanvankelijk een tendens zien tot daling van de kosten, terwijl ook hier na het bereiken van een zekere bedrijfsomvang verdere toename van de bedrijfsgrootte weer zal leiden tot een stijging van de kosten. Men moet het eigenlijk zo opvatten, dat de kostencurve daalt — zonder nochtans haar vorm te verliezen — als het bedrijf vergroot wordt om dan na een zekere vergroting — ook weer zonder principiële vormverandering — weer naar een hoger plan te stijgen. Voor de beantwoording van de vraag, welke bedrijfsomvang nu de meest voordelige is, volgt men weer de boven reeds behandelde weg van vergelijking van grenskosten en grensopbrengst.

De bezwaren die wij in het bovenstaande ontwikkeld hebben gelden, zo mogelijk, hier nog in versterkte mate. Immers, de planning van de productie-omvang is een planning op de lange duur. Met het theoretische verloop van kosten en opbrengst op een bepaald moment kunnen wij hier zelfs bij benadering niet werken.¹¹⁾

De sociale economie heeft zich in haar jongste ontwikkeling diep in het studieveld der bedrijfseconomie gewaagd, zo zelfs, dat van een begrenzing van werkterreinen van de beide onderdelen der algemene economie weinig meer te bespeuren valt. Haar tot nu toe bereikte resultaten zijn niet van dien aard, dat deze penetratie alleen reden tot verheugenis geeft. Niet voor de bedrijfseconomie, maar ook niet voor de sociale economie zelf. Voor de sociale economie blijft het probleem van de verhouding van prijs en kosten altijd een vraagstuk van samenhang van prijzen, in het bijzonder een probleem van de relatie van prijzen en inkomens. Zo is het steeds in de economische wetenschap — van Smith tot Marshall — gezien. Dit vraagstuk is ook altijd nog actueel, misschien zelfs in verband met de huidige spanningen tussen lonen en prijzen, actueler dan ooit. Door haar pogen het prijsvormingsproces te analyseren vanuit de gedragingen der individuele bedrijfshuishoudingen werd zij van dit vraagstuk min of meer afgedrongen. Zij heeft daardoor de betekenis van haar eigen problematiek verkleind; voor de bedrijfseconomie heeft zij nog geen nieuwe gezichtspunten opgeleverd.

⁹⁾ Men zou hier alleen van vergroting van de totale winst over de budgetperiode kunnen spreken als hier sprake was van een vergroting van de omzet boven de gebudgetteerde. Dit is echter niet zeker, zelfs niet waarschijnlijk. We moeten er dus rekening mee houden, dat de hierboven bedoelde uitbreiding op een bepaald moment kan gaan ten koste van de omzet op een later moment.

¹⁰⁾ Schumpeter heeft over deze curve tot nog toe niets gepubliceerd. Zijn uit zijn colleges bekende beschouwingen hierover vindt men besproken bij A. L. Meyers: *The elements of modern economics*. New York 1946. Hoofdst. X.

¹¹⁾ Zie Koopmans t.a.p. blz. 207. Koopmans komt hier tot de conclusie, dat hier in principe slechts vergelijking van totaal-opbrengst en totaal-kosten mogelijk is, maar op een geheel andere grond, en wel omdat hier steeds meer snijpunten van grenskosten en grensopbrengst zullen voorkomen. Hij wil echter voor een globale capaciteitsplanning de door ons gewraakte methode toch handhaven. Hij verwerpt haar dus niet om redenen van principiële onjuistheid.