

BOEKBESPREKINGEN

ECONOMIE EN MAATSCHAPPIJ, OPSTELLEN GESCHREVEN TER GELEGENHEID VAN HET 25-JARIG BESTAAN VAN DE FACULTEIT DER ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN VAN DE UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM, 386 blz. P. Noordhoff, Groningen/Batavia.

door Prof. Dr J. L. Mey

Het is niet de eerste maal, dat alumni van de Amsterdamse faculteit met een gezamenlijke publicatie in het licht der openbaarheid treden. Ongeveer tien jaar geleden verscheen de bundel Economische Opstellen, aangeboden aan Prof. Th. Limperg. Deze wetenschappelijke manifestaties van de „Amsterdamse” economen zijn vooral interessant omdat door opleiding en vorming deze groep een zekere homogeniteit vertoont, die men bij de afgestudeerden van de overige instellingen van economisch hoger onderwijs tevergeefs zal zoeken. Ondanks de veelzijdigheid van de behandelde onderwerpen valt bij allen een zekere eenheid van opzet en uitwerking hunner bijdragen te constateren die met het woord gedegenheid waarschijnlijk wel het beste wordt getypeerd. Hierdoor is deze bundel, evenals zijn voorganger, niet alleen een verrijking van onze literatuur in het algemeen, maar ook van het voor het economisch hoger onderwijs beschikbare studiemateriaal in het bijzonder. De redactie-commissie beklagt zich over het feit, dat de band van verschillende prominente economen met de maatschappij oorzaak is geweest, dat zij van medewerking aan Economie en Maatschappij hebben moeten afzien. Inderdaad missen wij de namen van Holtrop, Kleerekoper e.a. die in de vorige, in rustiger jaren tot stand gekomen bundel, een belangrijke plaats innamen. Indien de — terecht betreunde — verhindering van dezen ertoe geleid heeft, in de nieuwe uitgave aan enkele jongere alumni een plaats te gunnen, kan worden geconstateerd dat deze ook haar goede zijde heeft gehad. Zelfs kan men zich afvragen of de redactie-commissie hier nog niet op wat ruimer schaal aan veelbelovende doctores en doctorandi van de laatste jaren eens de gelegenheid had moeten bieden, hun beloften in te lossen. Van de vijftien medewerkers aan deze bundel treffen we er tien wier namen ook in de vorige met ere konden worden vermeld. Ook de overigen behoren, althans gerekend naar de jaren die sedert het verlaten der academie verlieden, niet allen meer tot de jongeren.

Economie en Maatschappij heeft de redactie-commissie deze bundel genoemd „om de verbondenheid van economische wetenschap en maatschappelijk leven, die de faculteit steeds tot richtsnoer van haar onderwijs heeft gemaakt, tot uitdrukking te brengen.” Beter ware het met deze bedoeling voor ogen, ongetwijfeld geweest, te spreken van „Economische Wetenschap en Maatschappij”.

Men zou de bijdragen in deze bundel kunnen onderscheiden in een aantal groepen. De eerste groep behandelt min of meer actuele structuurproblemen der Nederlandse volkshuishouding. Een tweede groep van artikelen houdt zich bezig met enkele concrete vraagstukken der bedrijfseconomie. Tenslotte valt een aantal beschouwingen te onderscheiden waarin een verdieping van het inzicht in enkele leerstukken der theoretische economie wordt beoogd, beschouwingen dus, waarin de schrijvers zich hebben beziggehouden met het instrumentarium van onze wetenschap. Tot de eerste en talrijkste groep waarbij men weer zou

kunnen onderscheiden die artikelen die zich met de interne opbouw van onze volkshuishouding bezighouden (a) en die, welke onze verhouding tot het buitenland raken (b) zou men kunnen rekenen:

a. De middenstand in het distributie-apparaat door J. A. Coltof (Blz. 46);

 Een economisch aspect van de wederopbouw door G. Th. J. Delfgaauw (Blz. 89);

 Begrotingsevenwicht in de na-oorlogse overgangsperiode door J. J. Polak (Blz. 264);

 Organisatorische problemen van de geleide economie door S. C. Bakkenist (Blz. 303);

b. Ontwikkelingsmogelijkheden voor de Nederlandse industriële export door A. A. v. Amerongen (Blz. 5);

 Handelspolitiek en werkgelegenheid door P. Hennipman (Blz. 142);

 Buitenlandse credieten en het herstel van Nederland door H. Riemens (Blz. 319).

De tweede groep wordt gevormd door de volgende bijdragen:

 Beschouwingen over de verhouding van de bedrijfseconomie tot de menselijke factor in het bedrijf door J. F. Haccoû (Blz. 103);

 Opmerkingen over de analyse van de technische structuur van het productie-proces als voorwaarde voor rationele kostprijscalculatie door A. Mey (Blz. 220);

 De differentiatie van leiding en financiering in de naamloze vennootschap door G. v. d. Wal (Blz. 280).

De laatste door ons onderscheiden groep omvat:

 Het beginsel van de subsidiaire werkzaamheid door P. Kuin (Blz. 204);

 Grensnutwaardeleer en vervangingswaardetheorie door H. J. v. d. Schroeff (Blz. 334);

 De pari-elasticiteit van de afzetcurve door W. J. v. d. Woestijne (Blz. 367).

Buiten deze indeling vallen dan de bijdrage van A. Kaan: Arbeid en overheid in het eerste jaar na de bevrijding, die de werkgelegenheids-politiek van de gemeente Amsterdam direct na de bevrijding beschrijft (Blz. 172) en die van F. v. Heek, de alumnus die zich tot socioloog ontwikkeld heeft en nu in een blik terug zich rekenschap geeft van de verhouding van zijn huidige werkterrein tot economie en geschiedenis (Blz. 126).

Onderwerpen wij thans de bijdragen van de eerste groep aan een nadere beschouwing. Hoewel zeker niet kan worden gezegd, dat aan het middenstandsprobleem in de laatste jaren geen aandacht werd geschonken, meent Coltof dat dit probleem nog verre van opgelost is. Hij maakt de opmerking dat men niet kan zeggen, dat de middenstand als zodanig in het economische leven een specifieke functie vervult. „De functie welke de middenstander vervult is niet die van de middenstand, doch die van de categorie van bedrijvigheid die hij uitoefent en van de bedrijfstak waarin dit geschiedt”. (Blz. 51). Economisch is dit volkomen juist. Niettemin kan men zich voorstellen, dat men een maatschappelijke structuur gewent acht waarin zich een min of meer brede laag van kleinere zelfstandigen — middenstanders — bevindt.

Men kan hierover alleen een oordeel vellen door de betekenis voor de samenleving van die laag te analyseren. Dit is geen economisch maar een sociologisch probleem, een probleem derhalve dat niet met op economische rationaliteit gebaseerde argumenten valt op te lossen. Het wil ons voorkomen, dat Coltof dit niet voldoende in het oog houdt. Wel is het natuurlijk noodzakelijk, dat degenen die tot de middenstand behoren hun economische taak zo doelmatig mogelijk vervullen. Dit komt er dus op neer dat de sociale doelstelling, de handhaving of bevordering van de middenstand met zo weinig mogelijk offers geschieden moet. De fouten die op het stuk der economische doelmatigheid den middenstanders kunnen worden verweten zijn van algemene bekendheid. In het opstel van Coltof worden in dit opzicht geen nieuwe gezichtspunten ontwikkeld, evenmin als in het algemeen t.o.v. de vraag op welke wijze hierin verbetering zou kunnen worden gebracht.

Op een merkwaardige gedachte in zijn redenering willen wij hier niettemin nader ingaan. Het prijsbederf dat de middenstand bedreigt vloeit volgens Coltof voort uit het feit, dat de middenstander zijn arbeidskracht uitbuit teneinde zijn vermogen intact te houden (Blz. 70), een neiging die vooral zou optreden indien het geïnvesteerde vermogen gering is. Het wil ons voorkomen, dat het den middenstander niet in de eerste plaats te doen is om intact houding van zijn vermogen als doel op zich. Hield hij niet om fiscale redenen een boekhouding, hij zou in de meeste gevallen niet eens weten of zijn vermogen wel intact gebleven was. Hij doet niet anders dan het voeren van een differentiële prijspolitiek. De regelmatig weerkerende offers die bij voortzetting van het bedrijf aan derden moeten worden vergoed, moeten in de prijs van het product worden terugontvangen; het individuele bedrijf kan deze offers niet drukken. De enige uitwijkmogelijkheid ligt in de vergoeding voor de opgeofferde arbeid van de bedrijfsman zelf. Een groter vermogen, hetgeen dus ook zou betekenen groter omvang der zaken zou hier — in tegenstelling tot hetgeen Coltof meent — geen baat kunnen brengen. Daardoor zou de situatie voor de individuele middenstander niet veranderen. Hij zou alleen een groter weerstandsvermogen verkrijgen indien hij over reserves — dus niet in zijn bedrijf, doch in liquide activa geïnvesteerd vermogen — zou beschikken. Daarmede zou echter toch ook weer het voeren van een differentiële prijspolitiek niet voorkomen worden. Anders uitgedrukt: men zou daarmee niet kunnen bereiken dat de bedrijven zich van de markt terugtrekken zodra hun integrale kostprijs (d.i. in dit geval de kostprijs met inbegrip van de vergoeding voor eigen arbeidskracht) niet wordt gedekt. Hier kunnen alleen collectief optreden en vooral maatregelen ter voorkoming van het ontstaan van ongunstige marktsituaties soulaas bieden. Een van de belangrijkste maatregelen in dit verband is de zorg voor het niet te sterk toenemen van het aantal bedrijfsgenoten. De overheid zal hier regelend moeten optreden indien langs andere weg de noodzakelijke beperking niet kan worden verkregen.

De onderscheiding door Delfgaauw toegepast tussen het verdiende nationale inkomen en het bestede biedt verschillende mogelijkheden die met de toepassing op de investeringen in de woningbouw geenszins uitgeput zijn. De moeilijkheid die deze laatste toepassing, waaraan het artikel van Delfgaauw is gewijd, oplevert, is intussen o.i. slechts schijnbaar en een gevolg van een in de economische wetenschap gebruikelijke

maar minder gelukkige terminologie. We doelen hier op de onderscheiding tussen productie en consumptie en de daarmee verbandhoudende onderscheidingen. De consequentie van het verlaten van het oude „materialistische” productie-begrip is, dat er in de economie naast het productiebegrip geen plaats is voor het begrip verbruik. Nochtans blijft er indien de productie in bedrijfshuishoudingen is georganiseerd — zoals dezerzijds meermalen is betoogd — wel behoefte aan een onderscheiding tussen inkomensvorming en inkomensbesteding. Indien Delfgaauw deze onderscheiding zou hebben toegepast zou hij onmiddellijk gekomen zijn tot het volgende „schema A” (samenstelling van het verdiende — in onze terminologie gevormde — nationale inkomen).

- I. Gereedgekomen consumentengoederen of diensten.
- II. Expansie van de voorraden vlottende kapitaalgoederen.
- III. Expansie van de voorraden duurzame kapitaalgoederen.

Het schema B (samenstelling van het bestede nationale inkomen) zou zijn samengesteld uit:

- I. Uitgaven voor consumentengoederen of diensten.
- II. Geldbesparingen.

In deze opzet biedt de woningvoorraad geen enkele moeilijkheid. Zij behoort tot de kapitaalgoederen, dat zijn de goederen die dienen tot inkomensvorming. Haar diensten gaan over in de consumentenhuishoudingen via de besteding van het inkomen dezer laatste.

Schema's van deze aard kunnen het uitgangspunt vormen voor interessante beschouwingen, o.m. over het probleem der „maintenance of capital.” Het belang van Delfgaauw's artikel is echter dat daaruit blijkt, hoe ondoelmatig het vasthouden aan de traditionele tegenstelling tussen productie en consumptie bij de moderne opvatting van productiebegrip feitelijk is. In de moderne economie is elk economisch handelen productie, immers elke economische activiteit verhoogt de behoeftebevredigings-potentie van de goederen. Het verbruik, waaronder, gegeven het huidige productiebegrip, niets anders is te verstaan dan de aanwending van de goederen voor de behoefte waarvoor ze door de economische (productieve) activiteit zijn bestemd behoort niet meer tot die economische activiteit. Het verbruik, hoewel voor de physioloog interessant, blijft daarom onttrokken aan de belangstelling van de econoom. Dank zij de afsplitsing van een deel van onze economische activiteit uit onze gezins- of familiehuishoudingen en de organisatie daarvan in bedrijfshuishoudingen ontstaat de onderscheiding van inkomensvorming en inkomensbesteding als van twee aspecten dier activiteit, welke zowel voor sociale- als bedrijfseconomie een zeer doelmatige is.

Een zowel naar vorm als inhoud voortreffelijk artikel leverde J. J. Polak. Het is alleen jammer, dat de drukker de auteur zover van het terrein van zijn werkzaamheden heeft gedistancieerd dat de woorden: International Monetary Fund aanvankelijk de gedachte aan een ondertitel wekken.

Het loslaten — daartoe door de feiten gedwongen — van „het geloof in een automatisch verband tussen begrotingstekort, toeneming der circulatie en stijging der prijzen” heeft bij velen geleid tot misverstand t.a.v. de betekenis en de grenzen van een deficitaire begrotingspolitiek. Polak toont nu aan, dat die grenzen bepaald zijn door de omvang der

besparingen. „Indien men zo het gehele stelsel van anti-inflationistische maatregelen ziet als een complex van middelen om de bevolking ertoe te brengen, een bedrag te sparen dat gelijk is aan het bedrag dat tegelijkertijd door de overheid (als uitgavenoverschot) de bedrijven en het land als geheel in zijn verhouding met het buitenland wordt geïnvesteerd, dan is het duidelijk dat er een grens is aan het totaal der investeringen (in zijn drie elementen) die gesteld wordt door het maximum aan besparingen, dat in een bepaalde situatie bereikt kan worden.” Op grond hiervan concludeert hij dan: „Vooropgesteld dat men inflatie wenst te voorkomen, dan is de maximum grootte van het begrotingstekort gegeven door de eis van evenwicht van deze factor met de binnenlandse investeringen, het mogelijke en toelaatbare importsurplus en de grenzen der besparingen”. Zijn de mogelijkheden t.a.v. besparingen ten volle uitgebuit dan brengt vergroting van het budgetaire deficit — indien men scherpe inflatie wil voorkomen — met zich mede de noodzakelijkheid van hetzij vertraging van het binnenlands herstel (dus vermindering der binnenlandse investeringen) hetzij een versnelde liquidatie van buitenlands bezit. Waar in de bevrijde gebieden thans het percentage dat van het inkomen wordt bespaard zeker belangrijk lager ligt dan voor de oorlog toen het „zelden meer dan 10 % bedroeg” volgt hieruit, dat voor een deficitaire begrotingspolitiek — zonder inflatie — in die landen slechts weinig ruimte is. Een conclusie van ongetwijfeld grote praktische betekenis.

Minder praktische betekenis kan o.i. althans voorlopig aan Bakkenist's behandeling van de organisatorische problemen der geleide economie worden toegekend. Er zijn verschillende vormen en verschillende graden van geleide economie. Destijds werden door J. G. Koopmans in zijn prae-advies voor de Vereniging voor Staathuishoudkunde en Statistiek (1943) drie hoofdtypen van geleide economie onderscheiden. Bakkenist nu verdiept zich in zijn artikel in de organisatie van een volledig ge-collectiviseerde volkshuishouding. Het is echter ondenkbaar, dat men een dergelijk systeem van te voren — op papier — in elkaar zet en het dan op een gegeven moment gaat invoeren. Dit is even onmogelijk als de verwezenlijking van de utopieën van een Fourier en een Owen in de vorige eeuw waren. Het door Bakkenist veronderstelde type van geleide economie zal, zo het ooit verwezenlijkt wordt, zich eerst via mengvormen, zoals Cobbenhagen ze heeft genoemd, kunnen ontwikkelen. Belangwekkend is het betoog van Bakkenist niettemin omdat er wel uit blijkt welke gigantische organisatie-vraagstukken een collectivistische maatschappij zou moeten oplossen wil zij althans een redelijke behoefte-bevrediging mogelijk maken en niet tot kazerne-socialisme degenereren.

We hebben hiermede de beschouwingen die zich met interne structuurproblemen van onze volkshuishouding bezighouden besproken.

De ontwikkeling van onze industriële export die door van Amerongen wordt behandeld beziet een aspect van onze plaats in de wereldhuishouding. Terecht merkt deze schrijver, evenals trouwens Delfgaauw, op, dat we alleen met de verwezenlijking van wederopbouwplannen er niet zijn. Het komt er op aan, de structuur van de Nederlandse volkshuishouding aan te passen en tegelijkertijd werkgelegenheid te scheppen voor onze sterk vermeerderde bevolking. Vandaar, dat hij aan het toekomstig industrialisatieprogramma de volgende eisen meent te moeten

stellen: „Het zal moeten leiden tot een niet te groot aantal industrieën welke op de duur een redelijke levensvatbaarheid zullen bezitten. Het moet zoveel mogelijk aansluiten aan de bestaande industriële constellatie in Nederland, zoals deze door historische, economisch-geografische en structurele factoren wordt bepaald. Het vooruitzicht moet worden geopend op een relatief aanzienlijke vermeerdering van de uitvoer van fabrikaten met een hoge toegevoegde waarde, waarvan de arbeidsfactor het grootste deel bijdraagt” (blz. 39).

Hoewel men met de doelstelling van het industrialisatie-programma zoals de schrijver dit ziet in hoofdzaak kan instemmen, rijzen niettemin enige bezwaren tegen de door hem gegeven uitwerking. Begrijpen wij hem goed, dan wenst hij hier niet alleen een verbijzondering van de Nederlandse industrie op een beperkt aantal takken, maar bovendien haar concentratie in een beperkt aantal groot-bedrijven. Bovendien moeten de nieuwe export-industrieën zich toeleggen op producten met een hoge, voornamelijk door de arbeidsfactor „toegevoegde” waarde. Het wil ons voorkomen, dat in deze eisen zekere tegenstrijdigheden schuilen. In de eerste plaats kunnen we constateren, dat indien, zoals de schrijver opmerkt „de betekenis van de Nederlandse exportindustrie voor de werkgelegenheid verre is ten achter gebleven bij haar belang voor onze betalingsbalans” (blz. 17) de aansluiting van het industrialisatie-programma aan de bestaande constellatie in Nederland zoals de auteur die verlangt, juist niet leiden zal tot uitbreiding van industrieën met relatief veel werkgelegenheid, die hij eveneens wenst (blz. 39). Wij achten het intussen een gelukkige omstandigheid, dat het niet in het bijzonder de export-industrieën behoeven te zijn die de noodzakelijke vermeerdering van werkgelegenheid moeten verschaffen. Het cumulatief stellen van de eisen van aansluiting aan de bestaande industriële constellatie, van het verschaffen van relatief veel werkgelegenheid en een hoge toegevoegde waarde, zou het benutten van industrialisatie-mogelijkheden wel uitermate beperken.

Een tegenstrijdigheid schuilt voorts o.i. in de eis van concentratie van onze industriële activiteit in een beperkt aantal grootbedrijven enerzijds en de eis van het domineren van de arbeidsfactor daarin anderzijds. Men kan den schrijver toegeven, dat specialisatie op een beperkt aantal export-producten wenselijk is, zowel om invloed op de exportmarkten te kunnen uitoefenen als om de „external economies” die met vestiging van een groot aantal bedrijven in hetzelfde gebied verbonden zijn. Gaat men nu echter, al of niet in aansluiting aan de bestaande industriële constellatie, over tot vestiging of uitbreiding van z.g. arbeidsintensieve bedrijven dan wordt de eis tot bedrijfsconcentratie juist minder stringent. Immers, bij de hier bedoelde voortbrengingsprocessen ligt het voordeel van het grootbedrijf niet zo zeer in het technische procédé waar men spoedig aan verveelvoudiging toe is, maar in functies, die gemakkelijk voor verschillende bedrijven gezamenlijk kunnen worden uitgeoefend, zoals inkoop, verkoop, techniek en economisch research-werk. Ook deze omstandigheid achten wij een gelukkige, omdat industrialisatie daarom niet behoeft te leiden tot concentratie van onze welvaartsbronnen in handen van enkele grote concerns.

Hennipman behandelt de nieuwere inzichten over het verband tussen in- en uitvoer enerzijds en werkgelegenheid anderzijds. Met behulp van de door Kahn en Keynes ontwikkelde multiplier-methode kan worden

aangetoond, dat wanneer de toepassing van handelsbelemmeringen leidt tot een tijdelijk uitvoeroverschot hierdoor een permanente vermeerdering van werkgelegenheid ontstaat, die door het op de duur wegvallen van het uitvoer-overschot niet behoeft te verminderen. De schrijver waarschuwt er intussen tegen, aan dit betoog, dat vooral uit theoretisch oogpunt van belang is omdat hier wordt aangetoond, dat wat eertijds als een mercantilistische dwaling gold toch een kern van waarheid bevat, een argument t.g.v. een beschermende handelspolitiek te ontleen. „No reputable economist has, of course, ever used the foreign trade-multiplier to defend tariffs”, aldus citeert de schrijver met instemming Stolper's Volume of trade and the level of income. In de volgende paragrafen van zijn artikel beijvert hij zich dan ook, aan te tonen dat bevordering der werkgelegenheid door handelspolitieke maatregelen allerm minst aanbevelenswaardig is en daarom ook slechts in uiterste noodzaak kan worden gebezigd, d.i. wanneer alle andere middelen falen. Ook het nieuw gewonnen theoretisch inzicht is intussen niet nieuw! In de kern is het niet anders dan een herhaling in exactere vorm van de argumentatie waarmee reeds meer dan een halve eeuw geleden de mercantilistische leer van de gunstige handelsbalans tegen de critiek van de klassieke economen in bescherming werd genomen en waarvan te onzent o.m. Treub in zijn eertijds populaire „Hoofdstukken uit de geschiedenis van de economie” gewaagde.

De beschouwing die H. Riemens in deze bundel heeft laten opnemen bevat een goede maar beknopte documentatie m.b.t. de door Nederland t.b.v. zijn herstel opgenomen buitenlandse credieten en de moeilijkheden die zich daarbij hebben voorgedaan. In de historische inleiding die aan deze beschouwing vooraf gaat trof ons de opmerking, dat mercantilistische politiek door ons ten tijde der Republiek niet werd toegepast. Hoewel dit op zichzelf juist is, had de schrijver niet moeten verzuimen, de aandacht erop te vestigen dat in de eerste helft der 19e eeuw, dus in de eerste halve eeuw van onze staatkundige eenheid wel degelijk sprake was van mercantilistische politiek. Het komt ons dan ook voor, dat juist dit ontbreken van staatkundige eenheid in onze Republiek — en niet een grotere dosis gezond verstand bij onze regenten — de grootste belemmering voor het toepassen der beginselen van het mercantilisme was.

Gaan wij thans over tot de bespreking van de bijdragen, die zich met de bedrijfseconomische vraagstukken hebben beziggehouden. De menselijke factor in het bedrijf, waarop Haccoû's artikel betrekking heeft is vooral in de na-oorlogse periode in het centrum der belangstelling komen te staan, m.n. ook in de Angelsaksische literatuur. Het opmerkelijke in het merendeel dezer geschriften is, dat de arbeidsfactor vrijwel nimmer als bedrijfseconomisch probleem wordt behandeld. Het zijn voornamelijk technologische, sociologische en vooral psychologische gezichtspunten die in de beschouwingen aan „human relations” gewijd, naar voren komen. Van de andere kant moet worden erkend, dat de bedrijfseconomie haar problemen meer in de overige productie-factoren heeft gezocht. Wat in de meeste bedrijfseconomische beschouwingen over de menselijke factor wordt ten beste gegeven kan niet nalaten de indruk van stiefmoederlijke behandeling te wekken. Haccoû's keuze voor deze bundel moet dan ook zeker worden toegejuicht. Het is echter jammer, dat het uiteindelijk resultaat van zijn arbeid enigszins teleurstelt. Bedriegen wij ons niet, dan is het minder bevredigend resultaat voornamelijk hieraan te wijten, dat hij de gehele problematiek verband houdend

met de menselijke arbeidskracht in de bedrijfshuishouding tracht te wringen in een drietal wetten, die, wel verre van formuleringen van causale samenhang, niet veel meer zijn dan weinig gelukkig geformuleerde directieven, waarin vooral het veelvuldig — niet „optimaal” — gebruik van het woord optimaal opvalt. „Uitgaande van de algemene wetten der bedrijfseconomie kunnen wij i.v.m. de productie-factor arbeid de volgende wetten formuleren:

I. Voor de arbeid moet worden gestreefd naar de optimale verhoudingen in economische zin.

II. Ingevolge de wet van de arbeidsverdeling moet voor elke arbeid de meest geschikte man worden gezocht en voor deze man de arbeid weer onder de voor de functie optimale economische verhoudingen worden gebracht en gehouden.

III. Voor het verkrijgen van optimale resultaten van de arbeidsverdeling is optimale aanpassing, dus samenwerking der productie-factoren en optimale kennis van het verloop van het productieproces noodzakelijk; de noodzakelijkheid om de samenwerking onder optimale omstandigheden te brengen geldt:

a. verticaal met name het overwinnen van wrijvingen en andere weerstanden ontstaan door de afstanden in de organisatie;

b. horizontaal zowel individueel in de verhouding binnen de arbeidskracht en de productiemiddelen als tussen de beide productiefactoren arbeid en kapitaal in hun samenwerking”. (blz. 110) Overbodig lijkt het ons, in een critische beoordeling van deze „wetten” te treden. Het streven naar optimale verhoudingen geldt voor alle economisch handelen, maar is daarom juist ongeschikt als uitgangspunt voor de ontwikkeling van een bijzondere problematiek. Het ware dunkt ons beter geweest indien Haccoû de bijzondere problemen m.b.t. de menselijke arbeid had ontwikkeld vanuit de bijzondere aard van deze productie-factor. De aanzet voor deze behandeling is in de algemeen economische, dus nog niet verbijzonderde literatuur reeds aanwezig. Hierop voortbouwend zou de bedrijfseconomie de resultaten der zoëven bedoelde technologische en psychologische beschouwingen kunnen inpassen in haar systeem. Ondoelmatig komt ons ook voor te zijn de door de schrijver gemaakte onderscheiding tussen „de mens als productiefactor” en „de mens als producerend en consumerend subject”, (blz. 123) en de daarop gebaseerde onderscheiding tussen vergoeding van productie-kosten en uitkering van winst. „Indien men maatregelen treft welke de mens als productie-factor aangaan heeft men in het geval van de winstdeling te doen met een factor van productie-kosten. Gaat men verder, dan raakt men aan de mens buiten zijn productieve functie. Van bedrijfseconomisch standpunt is men dan doende met een verdeling van het productie-resultaat”. (blz. 123/124) Naar het ons voorkomt hebben wij hier te doen met reminiscenties aan verouderde kapitalistische of liberalistische opvattingen waarmee de bedrijfshuishoudkunde en tenslotte de gehele economische wetenschap niet heeft van doen. Het gaat in de bedrijfshuishouding zowel als in de verbruikshuishouding slechts om verschillende organisatie-vormen van 's mensen economische activiteit. De onderscheiding tussen kostenvergoeding en winst is gebaseerd op de al of niet calculeerbaarheid van voor de voortbrenging gebrachte offers en

niet op de onhoudbare onderscheiding tussen de mens als productiefactor en als economisch (producerend en consumerend) subject. Ondanks deze bezwaren heeft de bijdrage van onze Indische collega ongetwijfeld veel verdienstelijks, dat vanuit meer doelmatig gekozen uitgangspunt ongetwijfeld beter tot zijn recht gekomen zou zijn.

Abr. Mey geeft een beschouwing over het verband tussen de technologische structuur van het productie-proces en de kostprijs-calculatie. De schrijver schetst hier eerst de ontwikkeling van de leer van de kostprijs in de periode van het bestaan van de economische faculteit en gaat er daarna toe over, de toepassing van de moderne methoden van kostprijsberekening aan bepaalde voorbeelden te demonstren. Hij laat daarbij zien, hoe de kosten worden bepaald i.v.m. de technische analyse van het productie-proces en vervolgens, hoe daaruit de kostprijs wordt afgeleid. Het artikel geeft geen nieuwe gezichtspunten voor degenen, die met de materie bekend is. Waarschijnlijk heeft dit ook niet in de bedoeling van de schrijver gelegen en ging het hem er slechts om, aan te geven hoe een bepaald onderdeel van onze wetenschap zich in de afgelopen kwart eeuw heeft ontwikkeld. Misschien zou men dit voor een bundel die toch min of meer het karakter van gedenkboek heeft wel de enig juiste wijze van behandeling der gekozen onderwerpen moeten achten. Het is dan ook jammer, dat de bijdrage van Mey niet geheel beantwoordt aan de eisen, die gegeven deze bedoeling zouden moeten worden gesteld. Voor de „ontwikkelde leek” komt de lijn der ontwikkeling in de leer van de kostprijs in het onderhavige artikel niet voldoende scherp naar voren dunkt ons, terwijl in de beschrijving van de toepassing der nieuwe inzichten de hoofdzaken door een teveel aan behandeling van detail- en nevenkwesities niet geheel tot hun recht komen.

In de schets van de ontwikkeling van het vraagstuk ontbreekt een duidelijk aangeven van de betekenis die de overgang van categorische naar organische beschouwing van de kosten heeft gehad. Deze is voor de gehele evolutie van dit leerstuk van de verbijzondering der kosten van doorslaggeevende betekenis. Hierdoor is men in staat geweest, de indirecte samenhang tussen kosten en product te splitsen in een reeks van directe samenhangen. Niet duidelijk blijkt uit het betoog van de schrijver wat hiertoe de stoot gaf. Wij zouden hier meer de nadruk willen leggen op de in het bedrijf optredende differentiatie in de leiding en daarmee in de verantwoordelijkheid dan op de verwerping van de opvatting van de kostprijsberekening als een verdeling van de uitgaven over de kostendragers. Immers, ook bij degenen die de calculatie wel zien als een „distribution of the expense-burden” — men denke o.a. aan Hamilton Church — gaat deze distributie via productie-centra, vormen deze centra de knooppunten voor een „proper distribution”. Dat een deel van die uitgaven niet ten laste van de productie-eenheden komt maar terecht komt in de „pool of waste” sluit deze verdeling evenmin uit. Men doet verstandig — dit mag wellicht nog wel eens worden herhaald — de z.g. historische kostprijs opvattingen niet al te simpel voor te stellen. Met de critiek maakt men het zich daarbij wel gemakkelijk, maar men overtuigt niet.

Niet voldoende komt bij de schrijver tot zijn recht het onderscheid tussen de kostprijs-calculatie en de calculatie van de offers ter beoordeling van de efficiëntie van het productie-proces. In het eerste geval

gaat het om het oorzakelijk verband tussen de in het bedrijf in zijn geheel gebrachte offers en de daarin voortgebrachte product-eenheden, in het tweede geval om de oorzakelijke samenhang van bepaalde offers en bepaalde handelingen in het bedrijf. Dat de schrijver dit verschil wel ziet bewijst overigens zijn uitspraak „De werkeenheden, welke in dag- of seizoensfluctuaties niet aangewend kunnen worden, moeten als onvermijdelijke offers deel van de kostprijs worden Het is echter zaak voor de efficiëntie-beoordeling om niet met een kwantitatief verhoogde norm voor de gebruikte werkeenheden te manoeuvreren”. (blz. 250). Te veel wordt dunkt ons ook de technologische structuur van het productieproces als beslissend voor de organisatie daarvan en daarmee als beslissend voor de kostprijs-calculatie voorgesteld. Inderdaad is de organisatie van het productieproces in het bedrijf voor de calculatie beslissend, zij is echter niet alleen door de productie-techniek bepaald. In de keuze van kostenplaatsen en de wijze waarop hun prestaties worden doorberekend bestaat een grote mate van vrijheid en daarmee ontstaat een ruim veld voor economische overwegingen. Tegen de door de schrijver gebruikte terminologie bestaan verschillende bezwaren. Zo is de kostprijsdefinitie welke de schrijver bezigt zeker minder preferabel dan de gebruikelijke, door Limperg geïntroduceerde. De tegenstelling immers, die Mey (blz. 227) maakt tussen technische noodzakelijk en economisch onvermijdelijk heeft geen zin; technisch noodzakelijke offers zijn economisch ook onvermijdelijk; daarnaast kunnen technisch niet-noodzakelijke offers eveneens onvermijdelijk zijn. Op de economische onvermijdelijkheid komt het aan. Onjuist lijkt ons ook, tegenover die economisch onvermijdelijke offers, die de schrijver evenals wij als kosten wil aanduiden, het begrip lasten, zijnde de voor het productieproces gedane uitgaven, te plaatsen. De hierbedoelde kosten zijn een species van het genus offers. De bovenbedoelde uitgaven kan men wel t.o. dit laatste begrip stellen, niet echter tegenover een species daarvan.

G. v. d. Wal deed een uitstekend werk met het instellen van een onderzoek naar de differentiatie van beheer en financiering bij de z.g. onpersoonlijke ondernemingen. Op grond van dit onderzoek komt hij tot de conclusie, dat bij 72 % der ondernemingen die voor hun financiering een beroep op de vermogensmarkt plegen te doen en 91 % van het in die ondernemingen geïnvesteerde vermogen vertegenwoordigen, door oligarchische clausules in de statuten het beheer van de financiering werd gedifferentieerd. Hoewel daarmee wel de belangrijkste beheersdaad, n.l. het kiezen van de beheerders aan de geldgevers is onttrokken is het intussen niet mogelijk via deze clausule tot een volledige afsplitsing te komen, omdat voor bepaalde beheersdaden immer een besluit van de algemene vergadering van aandeelhouders is vereist. Men denke hier aan de goedkeuring van de jaarrekening. Om ook hier een ingrijpen van de geldverschaffers die door de wet nog altijd als eigenaren der zaak worden gezien uit te schakelen, m.a.w. ook hier de gewenste differentiatie te verkrijgen, heeft men zich van buiten-statutaire constructies als holding-companies (gemeenschappelijke bezitmaatschappijen), administratie-kantoren e.d. moeten bedienen. In tegenstelling tot v. d. Wal menen we, dat de oligarchische clausule alleen geen voldoende mogelijkheid tot differentiatie van beheer en financiering biedt. Weliswaar kan de belangrijkste van alle beheersdaden, n.l. het aanwijzen van degenen die beheersdaden zullen verrichten aan de geldgevers worden

onttrokken, maar het beheer is zoals gezegd nog niet voldoende beveiligd tegen inmenging en vooral belemmering van de zijde der geldgevers.

De bijdragen die zich richten op uitbouw en verdieping van de theorie zijn zeker niet de minste in deze bundel. Interessant zijn Kuin's beschouwingen over het subsidiariteitsbeginsel, dat hij vergelijkt met het economisch principe en de bekende door Limperg geformuleerde wetten van de verbijzondering in de maatschappelijke voortbrenging. Zowel als verklarend en als normatief beginsel acht hij het subsidiariteitsbeginsel van geringer betekenis voor de structuur van de volkshuishouding dan het economisch beginsel en de bovenbedoelde wetten der verbijzondering. Evenmin als op het gebied der volkshuishouding, het economisch leven, kan op dat van het staatkundig bestel het subsidiariteitsbeginsel gewoonlijk uitsluitel geven. „In de eerste wordt de structuur voornamelijk bepaald door de kostenverhoudingen, in de tweede door de mate waarin de verantwoordelijkheid voor het algemeen welzijn de overheid toelaat bepaalde taken te laten verrichten door organen van het groepsbelang Zo komt dan de gedachte op, dat en in de economische en in de bestuursfeer de structuur wordt bepaald door een innerlijke evidentie op grond van het economisch principe of van de bestuursverantwoordelijkheid” (blz. 218). Het subsidiariteitsbeginsel wordt slechts daar te hulp geroepen waar die innerlijke evidentie niet in een bepaalde richting wijst. Het zou dus slechts een subsidair beginsel zijn!

Wij geloven, dat Kuin van het subsidiariteitsbeginsel te veel eist als hij het gaat vergelijken met de wetten der verbijzondering. Het is slechts een algemeen beginsel van sociale orde, terwijl de wetten der verbijzondering krachten zijn, die het structuurpatroon der voortbrenging onder bepaalde omstandigheden bepalen, krachten waarvan men het ontstaan uit het economisch beginsel kan beredeneren indien men althans dit op zich „lege” beginsel ¹⁾ een adequate inhoud geeft. Een economisch verantwoorde differentiatie is daarom op zichzelf niet in strijd met het subsidiariteitsbeginsel, tenzij deze „de ledematen van het sociale lichaam met vernietiging hunner individualiteit, hen zou doen opgaan in het geheel.” Bij de toepassing van het subsidiariteitsbeginsel op het staatkundig bestel is de critiek van Kuin niet gemotiveerd omdat hij daarop een bepaalde taakverdeling tussen hogere en lagere organen voorop stelt — de staat de zorg voor het algemeen welzijn, de lagere organen voor locale- of groepsbelangen — die feitelijk reeds in strijd met het subsidiariteitsbeginsel is, een *petitio principii* dus. Niettemin mogen m.n. de katholieke economen Kuin dankbaar zijn, dat hij hen heeft gedwongen zich te bezinnen op de verhouding van het subsidiariteitsbeginsel tot de structuur-wetten der maatschappelijke voortbrenging.

H. J. v. d. Schroeff koos de verhouding van de vervangingswaardetheorie tot de grenswaardeleer als onderwerp voor zijn opstel. Over dit vraagstuk begint langzamerhand enige literatuur te ontstaan ²⁾, hoewel het waar blijft wat v. d. Schroeff aan het eind van zijn artikel opmerkt,

¹⁾ Vgl. P. Hennipman: *Economisch Motief en Economisch Principe*. Amsterdam 1946, blz. 401 e.v.

²⁾ Men zie o.m. H. v. Hensbergen: *Vervangingswaardeleer en Subjectieve waardeleer en onze beschouwingen: Opmerkingen over de Vervangingswaardetheorie en de Economist* 1948.

dat hier „nog een belangrijk object van wetenschappelijk onderzoek (ligt) als een gemeenschappelijke arbeid van sociaal-economen en bedrijfsconomen, die voor de ontwikkeling van de economische wetenschap bij een doeltreffende samenwerking van beide groepen van economen naar mijn stellige overtuiging rijke vruchten zal kunnen dragen". Een conclusie, waarmede wij niet minder stellig wensen in te stemmen.

Met betrekking tot de wijze waarop de schrijver zijn onderwerp behandelt wensen we ons enkele opmerkingen te veroorloven, die — zij het ook dat in het kader van deze bespreking beknoptheid geboden is — wellicht nog iets kunnen bijdragen tot de „verdere theoretische fundering" van de theorie der vervangingswaarde, die ook hij evenals wij noodzakelijk acht. Het wil ons voorkomen, dat v. d. Schroeff de subjectieve waardeleer en speciaal de Böhm'se versie daarvan onrecht doet als hij stelt, dat „haar gehele waarde-afleiding is gedacht naar de zijde van de opbrengstwaarde". Het feit, dat de subjectieve waardeleer zich naar het nut richt en de hoogte van de subjectieve waarde aan het nut dat van de goederen afhankelijk is afmeet, impliceert nog in het geheel niet, dat het waarde-oordeel der subjecten volgens haar opvatting op de opbrengst der goederen zou moeten zijn gebaseerd. Terecht onderscheidt men „Eigennutzen" en „Substitutionsnutzen". Wanneer het waarde-oordeel op die „Substitutionsnutzen" is gebaseerd wordt gesproken van „Substitutionswert". Dat is overal het geval, waar vervanging niet alleen technisch mogelijk, maar ook economisch rationeel is. De waardering naar het substitutenut speelt dan ook niet de ondergeschikte rol in de subjectieve waardeleer die in v. d. Schroeff's betoog wordt gesuggereerd. De critiek van Stolzmann die de schrijver op dit punt met instemming releveert gaat eveneens langs v. Böhm's betoog heen. Er is niet het minste bezwaar tegen, het waardeoordeel der subjecten te baseren op de door de prijsstand op een bepaald ogenblik gegeven vervangingsmogelijkheid, ook al is die prijsstand voorlopig nog niet verklaard. Immers, het gaat hier om het aantonen van samenhang en niet om de vraag naar de „laatste oorzaken".

De afleiding die v. d. Schroeff geeft voor de waardering naar vervangingswaarde op blz. 353/54 van zijn bijdrage past dan ook volledig in het schema der subjectieve waardeleer.³⁾

Tot zover de vorming van subjectieve waardeoordelen.

Zoals bekend blijft de subjectieve waardeleer niet bij de verklaring van de vorming van subjectieve waardeoordelen staan. Belangrijker is voor haar, hoe zich de prijs uit die subjectieve waardeoordelen vormt. Bij deze prijsvorming nu zegt v. Böhm, dat hier bij de koper (als Kauf-lustiger auf dem Markte) geen sprake meer kan zijn van het baseren van een waardeoordeel op het substitutenut — Böhm spreekt min of meer onnauwkeurig van „Anschaffungskosten" — hier kan het waardeoordeel alleen naar het directe grensnut van het goed gevormd worden. Dit moest noodzakelijk gezegd worden op v. d. Schroeff's vraag: „Wat zou men anders kunnen zeggen van de uitspraken van v. Böhm, die enerzijds vaststelt, dat de waardering van de winterjas zich zal stellen op de prijs waarvoor een dergelijk exemplaar kan worden gekocht, terwijl wij in het vervolg van zijn betoog lezen, dat de enige rationele waardeschatting slechts het onmiddellijke grensnut kan zijn?" (blz. 354)

³⁾ Men vergelijkte blz. 28/29 van het eerste deel van ons Leerboek der Bedrijfs-economie 6e druk 1947, waar dit uitdrukkelijk is naar voren gebracht.

In het ene geval gaat het om de beredenering van de vorming van het waardeoordeel door degene die over het goed beschikt; hierop heeft de eerste uitspraak van v. Böhm betrekking; in het tweede geval gaat het om de vorming van het subjectieve waardeoordeel door de „Kauflustigen”. Kunnen wij ons dus niet verenigen met het naar voren brengen van verschillen tussen subjectieve waardeleer en vervangingswaarde-theorie zoals dit door v. d. Schroeff in de geciteerde gedeelten van zijn betoog gedaan wordt, evenmin is dat het geval met de conclusie die v. d. Schroeff verbindt aan het feit, dat v. Böhm zou spreken over de vermoedelijke aanschaffingskosten van de winterjas bij vervanging. Wij vermogen hierin geen principiële verschil met de vervangingswaardeleer te zien. Immers, waarden is tot op zekere hoogte steeds vermoeden; waarden is in zekere zin ook altijd subjectief, ook als men zijn oordeel baseert op de vervangingsprijs op het moment van waardering.⁴⁾ Wij geloven dan ook niet, dat de vervangingswaardeleer op de door v. d. Schroeff aangegeven punten de subjectieve waardeleer zou kunnen corrigeren; zij behoeft dit ook niet. Het bezwaar van de niet-quantificeerbaarheid van de grootheden waarmee zij werkt i.c. het nut wordt door de theorie van de marginale substitueerbaarheid (Allen, Hicks, Meyers e.a.) opgeheven, zij het ook volgens sommigen op nog niet geheel bevredigende wijze.⁵⁾ De vervangingswaarde is echter voor het subject ook geen meetbare grootheid; het is een oordeel dat steunt op het nut, dat bij substitutie verloren zal gaan, dat nut is afhankelijk van de vervangingsprijs. Dit betekent echter alleen, dat het eigen nut van het goed vervangen wordt in de waardering door het nut van de geldhoeveelheid die met de vervanging gemoeid is. Ook dit nut blijft echter niet te meten. De werkelijke belangrijke aanvulling en daarmee ook tevens een niet gering te schatten correctie op de waardeleer heeft de vervangingswaardeleer gegeven doordat zij in staat stelde, de gedragingen van de op bepaalde voor de maatschappelijke voortbrenging verbijzonderde producenten te analyseren. Dit blijft haar onbetwistbare verdienste, en dat niet alleen. Het inzicht dat zij hierdoor heeft verworven is ongetwijfeld voor verdere verdieping vatbaar en naar onze overtuiging ook voor uitbouw op het gebied der sociale economie.

Ook de bijdrage van v. d. Woestijne, één die in de vorige gemeenschappelijke manifestatie nog niet meedeed is alleszins de moeite van lezen en kritisch overwegen waard. Onder pari-elasticiteit van de afzet-curve verstaat de schrijver de elasticiteit van de individuele opbrengstcurve op het punt, waar de winst maximaal is. Indien men aanneemt, dat de ondernemer streeft naar een ogenblikkelijk winstmaximum — een veronderstelling die wij kortgeleden in een artikel in dit blad aan critiek hebben onderworpen — kan men afleiden, dat indien de feitelijke elasticiteit van de afzetcurve (opbrengstcurve) groter is dan de pari-elasticiteit de onderneming haar prijs zal verlagen resp. haar aanbod zal vergroten tot de pari-elasticiteit is bereikt. Omgekeerd zal, indien de feitelijke elasticiteit bij het gegeven aanbod en de gegeven prijs kleiner is dan de pari-elasticiteit, de ondernemer aanleiding hebben zijn prijs te verhogen resp. zijn aanbod te verkleinen. De afleiding van de

⁴⁾ Men vergelijke hetgeen hierover onzerzijds werd opgemerkt in ons artikel *Kapitaal handhaving en Vervangingswaarde-theorie* in *Maandschr. Economie*, Sept. '46.

⁵⁾ Vgl. het artikel van W. S. Armstrong in *Economic Journal*, March 1949.

formule voor die pari-elasticiteit welke de schrijver geeft is nogal omslachtig. Men kan de formule $e = \frac{P}{p - \Delta K}$ ⁶⁾ ook onmiddellijk vinden uit het bekende verband dat er per definitionem steeds bestaat tussen elasticiteit, gemiddelde waarde en grenswaarde. Op elk punt van de gemiddelde „waarde“-curve, hetzij dit een opbrengst- of een kosten-curve is, n.l. (in de notatie van Robinson⁷⁾).

$e = \frac{A}{A - M}$, waarin A de gemiddelde en M de marginale waarde voorstelt. Immers, waar de maximum winst op een bepaald moment altijd een samenvallen van grensopbrengst en grenskosten vereist, zal M in dat geval gelijk moeten zijn aan ΔK . Aangenomen, dat de ondernemer streeft naar maximalisering van de winst kan men ook zonder de kennis van de pari-elasticiteit tot een analyse van zijn gedragingen komen en wel door direct uit te gaan van de vergelijking van grenskosten en grensopbrengst of, nog algemener, van het verschil tussen totale kosten en totale opbrengst. Zoals bekend, is de vergelijking van grenskosten en grensopbrengst alleen mogelijk indien de grensopbrengst een continu verloop heeft, en er bijgevolg slechts één snijpunt met de grenskostencurve is. Verloopt de grensopbrengstcurve discontinu dan zijn er meer snijpunten en dan moet men toch weer overgaan tot vergelijking van totale kosten en totale opbrengst. Terecht kan men dan ook de gebruikelijke marginale methode een kunstgreep noemen die onder bepaalde omstandigheden toelaatbaar is.

V. d. Woestijne past nu met zijn methode van de pari-elasticiteit op deze kunstgreep weer een nieuwe kunstgreep toe, die echter weer van nog beperkter toepassingsmogelijkheid is. Immers, op het geval van volkomen concurrentie waar de afzetcurve een elasticiteit ∞ heeft kan men haar niet toepassen. De schrijver merkt op blz. 374 op, dat het practischer is, voor de onderscheiding tussen grote of kleine elasticiteit uit te gaan van de pari-elasticiteit en niet te spreken van grote of kleine elasticiteit, al naar gelang de elasticiteit groter of kleiner is dan 1. Dit lijkt ons ongewenst, niet zozeer omdat dit een afwijking zou betekenen van hetgeen gebruikelijk is als wel omdat de gehele afzetpolitiek gebaseerd op de vergelijking van grenskosten en grensopbrengst zich alleen maar kan afspelen in de zône, waarin de elasticiteit van de afzetcurve groter is dan 1, m.a.w. waar de grensopbrengst positief is. Als zodanig is de elasticiteitscoëfficiënt 1 wel degelijk een kritische waarde van de opbrengstcurve.

Men kan, uitgaande van het streven naar winst-maximalisering, zeggen dat indien in een markt verschillende bedrijven opereren (zonder dat nochtans een toestand van volkomen concurrentie aanwezig is) al die bedrijven zullen streven naar een zodanige afzet dat grensopbrengst gelijk is aan grenskosten. Voor bedrijven met veel constante kosten zullen de grenskosten veel lager liggen dan voor de bedrijven met meer variabele kosten. Indien men nu aanneemt, dat de prijzen voor beide categorieën van bedrijven dezelfde zijn en de opbrengstcurven een zelfde verloop (slope) hebben, valt gemakkelijk in te zien, dat het evenwicht voor het bedrijf met de grotere omvang der constante kosten bij een veel grotere productie-omvang ligt dan voor het bedrijf met veel variabele

⁶⁾ waarin p de prijs per eenheid en ΔK de differentiële kosten per eenheid.

⁷⁾ Joan Robinson: The economics of imperfect competition London 1945 bl. 36.

kosten. De verschillen in kostenstructuur geven dus aanleiding tot een marktevenwicht bij zeer uiteenlopende omvang der bedrijven.

Interessant is nu, dat v. d. Woestijne de voorwaarde voor dit markt-evenwicht met behulp van de pari-elasticiteit formuleert. Waar de waarde van het verschil $p - \Delta K$ voor de bedrijven met relatief veel constante kosten groter is dan voor die met relatief veel variabele kosten stelt hij, dat dit verschil voor eerstgenoemde bedrijven n maal zo groot is als voor de tweede categorie. Dan verhouden zich de pari-elasticiteiten dus omgekeerd als de bruto-winstmarges op de marginale productie. Men kan dus ook zeggen, dat de productie-omvang in de evenwichtstoestand zodanig zal zijn, dat de werkelijke elasticiteiten van de opbrengstcurven zich verhouden als de reciproken van de bruto-winstmarges. Of hiermede veel gewonnen is valt te betwijfelen. Immers, een exacte beschrijving van de evenwichtstoestand zou moeten aangeven, hoe de afzet in die positie is verdeeld. Hiervoor zou men het verloop van de afzetcurve moeten kennen. Is deze echter bekend, dan is de grensopbrengst voor elke eenheid product gegeven en kan men dus ook onmiddellijk bepalen bij welke productie-omvang grensopbrengst gelijk is aan grenskosten. Het ongetwijfeld scherpzinnige — zij het terminologisch hier en daar wat slordige ⁸⁾ — betoog van de schrijver biedt voorzover wij zien kunnen geen mogelijkheid tot exactere formulering van het prijsevenwicht dan de gebruikelijke redenering. Niettemin moet het als een verdienste worden beschouwd, een nieuwe weg te hebben beproefd en het is bovendien interessant en instructief, ook al kunnen dezelfde resultaten langs de meer gebruikelijke weg worden verkregen, de gedragingen van de ondernemer bij verschillende marktposities met behulp van de pari-elasticiteit te beredeneren, zoals ook uit het verder betoog van de schrijver blijkt. Dat is dan wel niet „de wetenschap in dienst van het leven” — waarom eindigt de schrijver zijn artikel alsof het een oproep tot wereldrevolutie ware — maar niettemin toch zeer de moeite waard.

Hetgeen sommige bijdragen bepaald ontsiert is het slecht hanteren van onze taal. Uitdrukkingen als „credietbewaking”, „efficiency-bewaking” tonen, dat de bezettingsjaren de liefde voor het germanisme in ons vak niet hebben vermogen te doden. Zij wettigen de vrees, dat we binnen afzienbare tijd weer kunnen lezen over „daadzaken” als het vestigen van „twijgnederlatingen” in overzeese gewesten door de Europeese „boomwol”industrie. Zinnen als: de onderscheidingen, welke de traditionele theorie maakte in de soorten der kosten naar hun verschillende kenmerken, ging van het principe uit, dat de kostprijsberekening een verdeling van uitgaven was (blz. 223); er ligt een probleem in de kosten van de verdeling van de baan (blz. 240); de huishouding van de Staat was hier zodanig dat de belegger weldra vol vertrouwen stelde in het openbaar crediet (bl. 321) om maar enkele specimen te noemen, doen aan de reputatie van ons vak geen goet.

Zo geeft deze bundel veel wat het overwegen waard is; zij biedt ook veel wat tot tegenspraak uitlokt of noopt. Geenszins is dit een bezwaar. Het aloude: „du choc des opinions jaillit la vérité” blijft nog altijd van kracht, ook al moet worden erkend, dat ondanks de grootste wrijving van meningen de daaruit voortkomende waarheid steeds een betrekkelijke zal zijn.

⁸⁾ Bijv. grote concurrentie i.p.v. volkomen concurrentie (blz. 374).

Dr S. KLEEREKOPER, GRONDBEGINSELEN DER BEDRIJFSECONOMIE, DEEL I (NIET MATHEMATISCHE EN SEMI-MATHEMATISCHE ANALYSE) VIJFDE GEHEEL OMGEWERKTE EN UITGEBREIDE DRUK, AMSTERDAM 1948 N.V. „De Arbeiderspers”

door Prof. Dr P. P. van Berkum

In het afgelopen jaar verscheen de vijfde druk van het oorspronkelijk onder de titel „Bedrijfseconomie” bekende werk van Dr. Kleerekoper. De schrijver, die in het begin van dit jaar het hoogleraarschap in de staathuishoudkunde aan de nieuwe sociaal-politieke faculteit van de Amsterdamse gemeentelijke universiteit aanvaardde, heeft de nieuwe druk van dit voorheen veel gebruikte leerboek voorbereid in de moeilijke oorlogsjaren toen hij zich al vluchtende voor het geweld her- en derwaarts moest verplaatsen. Het vervult ons met bewondering, dat hij onder die omstandigheden een werk van zo grote geestelijke concentratie tot stand heeft kunnen brengen, want iedere die de „oude” Kleerekoper gekend heeft zal constateren, dat de nieuwe editie een veel dieper en naar theoretische inhoud belangrijker studiewerk is geworden.

Gebleven is het eigen markante en zeer persoonlijke cachet, dat het boek van Kleerekoper temidden van de bedrijfseconomische literatuur vertoonde. Gebleven en versterkt is ook de eigenaardige didactische betoogtrant, die soms nadrukkelijk inprentend maar altijd door een grote wetenschappelijke overtuiging gedragen wordt. Er is ook geen verandering in het uitgangspunt, dat de schrijver bij zijn beschouwingen bewust kiest, te weten de bekende theorieën van Limperg. Deze theorieën zijn, vooral in het voorname leerstuk van de vervangingswaarde, wel langs nieuwe wegen beredeneerd en doorvorst, maar onveranderlijk geestelijk fundament gebleven. Aangezien dus uitgangspunt en methode geen verandering ondergingen, kan de opmerking van de schrijver, dat de nieuwe druk op de meest essentiële punten geheel afwijkend is van de vorige, alleen slaan op de verdieping en verfijning van de bewijsvoeringen, welke als aanvulling op Limperg's stelsel bedoeld zijn en mogelijk ook op de semi-mathematische analyse, waarmee deze bewijsvoeringen in de nieuwe druk worden geadstrueerd. De schrijver heeft het nodig geoordeeld laatstbedoeld element erin te brengen ondanks het feit, dat het tweede deel van het werk voor de wiskundige behandeling van de problemen gereserveerd wordt. Heeft hij van die behandeling alvast een voorproefje willen geven?

Ongetwijfeld lenen onderwerpen als het zo belangrijke vraagstuk der kwantitatieve verhoudingen in de bedrijfshuishouding zich goed voor een wiskundig georiënteerde beschouwing. Het gaat hierbij om de vraag, hoe de productiemiddelen naar soort en hoeveelheid in te delen, opdat in termen van productiviteit een optimale opbrengst wordt verkregen. Ongebruikte resten en overschrijding van optimale capaciteit brengen het bedrijf bij voortgezette belasting onder de werking van de wetten van toe- en afnemende meeropbrengst, de laatste door de schrijver ook geformuleerd als afnemende trefkans. Afzonderlijk onderzoekt schrijver de deviatie van de technisch juiste proportionaliteit of optimaliteit ener combinatie van productiemiddelen onder invloed van de prijzen der productiemiddelen (economische proportionaliteit), alsmede de voorwaarden, die vervuld moeten zijn, wanneer beide proportionaliteiten aan elkaar gelijk zijn. De wiskundige methode blijkt bij toepassing op al deze gebieden, wel-

ke het voorterrein van de wetenschappelijke kostprijsleer vormen. tot meer preciese en zorgvuldiger gekozen formuleringen te leiden dan zonder haar gebruik kunnen worden verkregen. Als zodanig is het een niet te verwaarlozen hulpmiddel voor degenen, die deze techniek voldoende beheersen. Anderzijds, en dit zal de schrijver beamen, bereikt men met het op exacte basis stellen van de hantering van abstracte doses kapitaal en arbeid nooit meer dan een zeer globale benadering van de werkelijkheid. Wil men in concreto tot de optimale verhoudingen en tot de laagste kostprijs komen, dan zou men bijvoorbeeld ook ingelicht moeten zijn omtrent het feitelijke gedrag der vraagcurve en van nog zoveel andere situaties, die in zeer vele gevallen imponderabel zijn. Het zou nuttig zijn geweest de op dit en andere punten bestaande moeilijkheden door een minder abstracte behandeling van het proportionaliteitsvraagstuk en door een ruimere keuze van aan de praktijk ontleende voorbeelden duidelijk te laten spreken. Dat de materie in kwestie daardoor aan praktische waarde zou hebben gewonnen en dat zij daarvoor zeker toegankelijk is, staat voor ons vast. Financiële mogelijkheden, psychologische en sociale factoren alsmede de reeds genoemde afzetverhoudingen spelen bij de in het bedrijf na te streven optima een niet te verwaarlozen rol. Tesamen geven zij aan het economisch handelen het typische onzekerheids- en onmeetbaarheidskarakter.

De strakke deductieve lijn, welke de schrijver in zijn gehele werk heeft volgehouden, vindt haar basis in het economisch motief, het streven van de mens bij zijn behoeftebevredigingsactiviteit een zo groot mogelijk overschot van opbrengsten boven de kosten te bereiken. Het doel en motief van de onderneming in onze economische organisatie is overeenkomstig het economisch motief, het voordelig verschil tussen geldopbrengst en geldkosten — de winst dus — zo groot mogelijk te doen zijn. Het doet vreemd aan, dat, in navolging van de vroegere drukken, de schrijver nog steeds van mening is als zou er een groep van bedrijfseconomische schrijvers bestaan, die het doel van het economisch handelen niet zien in het behalen van een zo gunstig mogelijk overschot, resp. winst, doch in een zo gunstig mogelijke liquiditeit.¹⁾ Het is zeer te betreuren en het doet bepaald afbreuk aan het hoge wetenschappelijke niveau van het werk, dat dit misverstand van de schrijver zich in de nieuwe druk is blijven voortlepen.

Als men overweegt, dat de hoogste vorm van liquiditeit de geldvorm is, zou het nastreven van deze vorm als het opperste doel van het economisch handelen noodzakelijk moeten impliceren, dat men zich niet van die vorm verwijdert, niet investeert en dus van een renderend gebruik van het geldbezit afziet. De bedoeling van de liquiditeitszorg en de gehele inhoud van de theorie op dit punt kan echter geen andere zijn en is nooit anders geweest, dan binnen het kader van het economisch motief zoals de schrijver het formuleert — en niet met verwaarlozing ervan — de zône van de liquiditeit af te bakenen van de zône der investeringen. Ook hier is derhalve een proportionaliteitsvraagstuk aanwezig, hetwelk door overwegingen ter verkrijging van een zo gunstig mogelijk overschot wordt gecontroleerd. In dit licht gezien is het in het absurde getrokken voorbeeld van het geheel onnodig aanhouden van een overmaat aan kasgeld (bladz. 357) eerder in strijd met de liquiditeitsleer dan een logische conclusie daaruit. Wat

¹⁾ Inleiding bladz. 10 en par. 313-314. Op bladz. 35 zegt hij: „De bestaande literatuur gaat nog steeds uit van het liquiditeitsbeginsel met verwaarlozing van het economische motief”.

„onnodig” of „nodig” is blijft door het economisch motief bepaald, dat is door subjectieve afweging van de voordelen van een grotere economische bewegingsvrijheid, welke geldbezit verschafft, tegen de risico's en rentabiliteitsvoorzichten van door de kostprijsberekening gecontroleerde alternatieve aanwending van geld in investering. Het is nooit anders geweest en voor een controverse is hier geen plaats. Niet „onnodig” kasgeld, maar wel een extra hoeveelheid kasgeld kan, hoewel van eng kostenstandpunt uit wellicht niet motiveerbaar, door het economisch motief gerechtvaardigd zijn. Soortgelijke afwegingen hebben de functie dynamische factoren, verwachtingen en onzekerheden hun plaats in het stelsel van waarde-overwegingen te geven, waarvan de ondernemer zich alleen in een statisch gedachte wereld zou kunnen losmaken. In een zodanige wereld zou er echter geen ondernemer zijn.

Een andere kwestie, waarin de schrijver ernstige tegenspraak zal ontmoeten, ligt in zijn verklaring van de waarde- en prijsleer (par. 142 en elders). Kleerekoper is n.l. in de nieuwe druk in zijn volstreekte afwijzing van de subjectieve waardetheorie der grensnutschool tot het uiterste gegaan. Op voetspoor van de klassieken, met name van Ricardo en Marx, wil hij tot de consequente aanhangers van de productiekostentheorie gerekend worden. Voor het grootste deel behoren deze principiële beschouwingen over de waardetheorie naar onze mening in een bedrijfseconomisch handboek niet thuis. De bedrijfseconomie zal haar taak als gespecialiseerde tak van de economie in nauwe samenwerking met de algemene en theoretische economie moeten zoeken in de nadere bepaling en verdergaande concretisering van de theoretische en praktische waardeproblemen, die zich in de bedrijfshuishouding voordoen.

Wat de kwestie zelf betreft, zijn wij van mening, dat de productiekosten in de betekenis, welke Kleerekoper in navolging van de objectieve waardetheorie daaraan hecht, niet de laatste oorzaak van de waarde zijn, doch slechts de *weerspiegeling* van het nut, dat de gegeven productiemoeite heeft voor de bevrediging van de verbruikersvraag. De producent, die met productiekosten experimenteert en onder de druk der concurrentie naar optimale verhoudingen streeft, heeft in het maatschappelijk waardevormingsproces een fundamenteel belangrijke functie, in zoverre hij daarin door aanbodquantiteit, productietechniek, intern gevoerde loonen en prijspolitiek medebepalend en organiserend optreedt, aangezien hij immers een aantal data fourneert, die in de preferentieschalen van de verbruikers zelfstandig ingrijpen. Wij ontkennen ook geenszins, dat de voortschrijdende rationaliteit van de productiehuishoudingen een stempel heeft gedrukt op het verbruik en de verbruikerseisen, maar het primaat blijft bij de laatste berusten. Ware dit niet zo, dan zou een groot deel van de dynamiek van de kosten- en verbruiksontwikkeling verloren gaan, zoals wij waarnemen in stelsels van centraal geleide economie en oorlogseconomie, waar de vrije verbruikersvraag zich geheel onvoldoende kan ontplooiën.

Ik breng hierbij in herinnering, dat de grensnuttheoretici steeds hebben betoogd, dat de kostentheorie, in de betekenis van hun z.g. kostenwet, geenszins in tegenspraak met de theorie van het grensnut is, maar daarop is gebaseerd als uitvloeisel van een op nuttigheid en zeldzaamheid gegronde redenering. Zoals overigens J. L. Mey en andere schrijvers overtuigend hebben aangetoond, behoeft men voor het motiveren van de vervangingswaardetheorie geenszins terug te grijpen op de vrij algemeen prijsgegeven productiekosten- of arbeidswaardetheorie, maar kan de vervangingswaar-

deleer geheel in overeenstemming worden gebracht met de moderne waardeleer.

Het waardetheoretische standpunt van de schrijver doet overigens geen afbreuk aan zijn behandeling van de kostprijsvraagstukken. Deze behandeling is in haar beknoptheid en helderheid een van de beste delen van het boek, dat nog aan inhoud heeft gewonnen door de toevoeging van een hoofdstuk over de interne organisatie van de onderneming.

Lange tijd heeft het werk van Kleerekoper een zeker monopolie gehad in het toegankelijk maken van de vervangingswaardetheorie en de aanwending van deze theorie op de kostprijsvraagstukken. Dit monopolie is door het verschijnen van andere leerboeken, wij denken aan die van J. L. Mey en van der Schroeff, niet meer zo onbestreden. Wij juichen dit toe als een symptoom van bloei van de beoefening der bedrijfseconomie in ons taalgebied. Kleerekoper heeft echter als eerste baanbrekend werk verricht door de denkbeelden van zijn leermeester Limperg voor een groter publiek te ontvouwen. Hij is ditmaal nog verder gegaan en heeft door toepassing van de wiskundige analyse een nieuw stimulerend element in de literatuur gebracht. De „Kleerekoper” is nu een moeilijker boek geworden. Hij zal daarom niet zo populair worden als de vorige edities, doch de prestatie is er niet minder belangrijk om.

A. I. DIEPENHORST: SOCIALE ZEKERHEID EN FINANCIERING.

Openbare les, gehouden bij de aanvaarding van het ambt van lector in de Bedrijfseconomie aan de Rijksuniversiteit te Groningen op Maandag 4 April 1949. J. B. Wolters Uitgeversmaatschappij N.V., Groningen 1949

door Prof. Dr F. L. van Muiswinkel

De rede van de heer Diepenhorst kan in twee gedeelten worden gesplitst, en wel in: a. een methodologisch gedeelte, tevens inleiding (8 blz.) en b. een uiteenzetting van bepaalde aspecten van het vraagstuk „sociale zekerheid en financiering” (11 blz.).

In het eerste gedeelte verdedigt hij een onderverdeling van de Economische Wetenschap in 1. beschrijvende economie, 2. theoretische economie, 3. verklarende economie en 4. toegepaste economie. „Wanneer men zich nu”, aldus de heer D. „de economische wetenschap in verband met „deze indeling voorstelt als bestaande uit een aantal boven elkaar liggende lagen, dan eist de bedrijfseconomie daar een bepaald deel van „op. In de bedrijfseconomie als onderdeel van de algemene economische „wetenschap zullen dus weer dezelfde elementen te onderscheiden zijn”.

Wij zien er in het bestek van deze recensie van af om de gegeven onderverdeling nader te toetsen, doch willen wel even stilstaan bij de daarop volgende beschouwingen, waarin D. als zijn mening te kennen geeft, dat de bedrijfseconomie, door de betekenis der verschijnselen bewust te beperken tot hun betekenis voor de bedrijfshuishouding, de samenhangen directer en onvoorwaardelijker formuleren kan dan de sociale economie. De individuele bedrijfshuishouding is z.i. een doelbewust en, op een bepaald moment, „volledig geconcretiseerd” samenstel van handelingen en middelen. „Derhalve mag de bedrijfseconomie in „staat geacht worden algemene en bijzondere voorschriften te geven in „verband met de doelmatigheid van het handelen binnen de bedrijfs- „huishouding”.

Wij kunnen ons met deze aanvullende opmerkingen goeddeels verenigen, doch wijzen op de consequentie, dat de bedrijfseconomie, aldus opgevat, belangrijke elementen van een „techniek” bevat. Aangezien de wetenschap der bedrijfseconomie veelal van een situatie moet uitgaan, waarbij, zowel het doel als de middelen vrijwel volledig zijn vastgelegd, daar onderscheidt deze wetenschap zich o.i. in een belangrijk opzicht van de sociale economie. De problematiek der bedrijfshuishoudkunde wordt namelijk niet, als bij de sociale economie, in hoofdzaak gekarakteriseerd door het probleem der schaarse middelen en de keuze uit alternatieve toepassingen, doch mede door het vraagstuk van de efficiënte toepassing van *gegeven* middelen ter bereiking van *geconcretiseerde* toepassingen.

Na zijn inleidende opmerkingen wijdt D. aandacht aan het vraagstuk van de economische orde. De economische organisatie is niet het resultaat van economische ordening alleen, maar ze wordt daarnaast ook bepaald door de veranderingen in de orde op andere terreinen van het maatschappelijk leven. Ook de vermogensmarkt ondergaat hiervan de invloed, omdat „door een steeds verder uitgebouwd stelsel van bindingen „van sociale aard een toestand kan ontstaan, waarvan de gevolgen voor „het aanbod van vermogen, de vraag naar vermogen en de vormen van „de vermogensoverdracht van zeer grote betekenis zijn”. Immers, door het steeds sterker worden van de drang naar sociale zekerheid groeien de jaarlijkse besparingen met een langdurig-tijdelijk karakter aan tot een enorm bedrag, dat via overheidsfondsen, levensverzekering maatschappijen en andere institutionele beleggers naar de kapitaalmarkt vloeit. Zowel de overheidsfondsen als de institutionele beleggers voelen zich vooral aangetrokken tot weinig riskante beleggingsobjecten.

Tegenover het aldus ingestelde aanbod staat thans op de kapitaalmarkt een vermogensbehoefte van het bedrijfsleven, o.m. voortspruitend uit de noodzakelijke vervanging van productiemiddelen. Het gestegen prijspeil verzwart de eisen, die aan de vermogensvoorziening gesteld worden, zowel voor het vaste als voor het vlottende kapitaal. Daarbij komt dan nog de noodzaak tot industrialisatie. Deze industrialisatie wordt volgens D. ernstig gehandicapt door technische achterstand, gebrek aan geschoolde arbeidskrachten en door de fiscale politiek.

De Nederlandse kapitaalmarkt wordt momenteel dus gekenmerkt door een grote behoefte aan risico-dragend kapitaal, welke behoefte zich slechts voor een gering deel in een effectieve vraag naar permanent vermogen uit; voorts door een tekort aan vermogen, dat bereid is risico te aanvaarden, en tenslotte een overvloed van vermogen, dat geen risico wenst te dragen.

Op grond van deze ongunstige structuur van de kapitaalmarkt zagen verschillende bedrijven zich genoodzaakt om door middel van speciale financieringsfiguren de benodigde middelen aan te trekken. (industriële obligatie; cumulatief-preferente, aflosbare aandelen en converteerbare obligaties, onderhandse geldlening).

Over elk van deze 4 figuren geeft D. vervolgens een aantal lezenswaardige opmerkingen ten beste, waarbij hij constateert, dat zij in hoofdzaak hun ontstaan danken aan de ongunstige structuur van de kapitaalmarkt, die op haar beurt weer door de onwil van de kapitaalverschaffers om risico te aanvaarden wordt beheerst. De houders van gewone aandelen zien aldus hun risico toenemen, waardoor de handicap voor het aantrekken van gewoon aandelenkapitaal wederom vergroot wordt.

D. trekt dan de conclusie, dat de uit het streven naar sociale zekerheid

voortspruitende besparingen aanwending dienen te zoeken in de industriële sfeer, en wel in de vorm van risico-dragend kapitaal. Deze conclusie nu vormt de kern van D.'s gehele betoog.

Hoe nu te oordelen over deze conclusie? Over het feit, dat zij gedurfd genoemd kan worden behoeft niet te worden getwist. Dat haar verwerkelijking, na gebleken juistheid, met alle kracht zou dienen te worden gepropageerd, is eveneens duidelijk.

Is zij echter, geheel of voor een aanzienlijk deel, verantwoord? Hier rijzen tal van vragen. Zo schijnt in de allereerste plaats een nader onderzoek gewenst naar de oorzaken der ongunstige beoordeling van de huidige en de toekomstige rendementskansen. Is de onwil om risico-dragend kapitaal te verschaffen een gevolg van het verslappende streven naar sociale zekerheid, of zijn de risico's zelve te groot? Mocht de verklaring bij de omvang en het huidige karakter van het risico schuilen, dan dienen zo mogelijk de oorzaken daarvan te worden weggenomen. Zou zulks onmogelijk zijn, dan ware het beleggen der overheidsfondsen en van de kapitalen der institutionele beleggers in de industriële sfeer bij voorbaat een échec, en zou deze belegging in ieder geval geen oplossing brengen van het geschetste probleem.

Zouden de oorzaken voor het ontstaan der te grote risico's wèl worden weggenomen, dan kan met vrijwel absolute zekerheid worden aangenomen, dat de ongunstige structuur van de kapitaalmarkt als vanzelf zal verdwijnen. In dit laatste geval zou geen behoefte bestaan aan de door D. verdedigde aanwending van genoemde fondsen.

Het wil mij voorkomen, dat de beschouwingen van D. aan waarde zouden hebben gewonnen, wanneer aan deze fundamentele vragen meer aandacht zou zijn geschonken. Zoals hijzelf reeds bij de behandeling van de 4 genoemde financieringsfiguren opmerkte, blijft het risico van de naar zekerheid strevende kapitaalverschaffer in vele gevallen aanwezig. En hoe kan het ook anders. Het risico wordt niet bepaald door de naam en de vorm van de belegging, maar door de intrinsieke kracht van de desbetreffende ondernemingen. Dit geldt zeer in het bijzonder ook voor de onderhandse leningen der institutionele beleggers. Deze leningen kunnen in de verplichte balansbijlagen weliswaar voor de nominale waarde worden opgenomen, in tegenstelling met de aan koersschommelingen onderhevige gewone aandelen, doch het staat te bezien of de hedendaagse financieringsfiguren zonder meer geringere risico's vertegenwoordigen dan die, welke aan geselecteerde gewone aandelen kleven. Het hangt er maar van af, aan welke ondernemingen het kapitaal wordt toevertrouwd.

De onwil om risico-dragend kapitaal te verschaffen hangt ongetwijfeld samen met de conjunctuurverwachting en met het feit van de huidige fiscale politiek, die aan het bedrijfsleven te geringe kansen biedt om zich door middel van belastingvrije reserves tegen toekomstige tegenslagen te wapenen. Zolang deze situatie onopgehelderd en onverminderd blijft bestaan, zal ook de onwil der beleggers blijven bestaan.

Ziehier enige gedachten, die bij de bestudering van deze openbare les bij ons opkwamen. Deze studie biedt trouwens ook op andere punten de mogelijkheid tot wetenschappelijke gedachtenwisseling en is mede daarom een kennismaking alleszins waard. De heer D. heeft bij de aanvaarding van zijn ambt een belangrijk probleem op frisse en originele wijze aangesneden.