

PROFESSOR LIMPERG EMERITUS

De Hoger Onderwijswet stelt voor hoogleraren en andere academische docenten zeventig jaar als leeftijdsgrens voor de ambtsvervulling. Hoe betrekkelijk hoog deze grens moge zijn, niet weinig talrijk zijn de gevallen, waarin deze grens als te rigide wordt gevoeld. Zo zal men het ook aanvoelen ten opzichte van Professor Limperg, die in de maand December van het vorig jaar de zeventigjarige leeftijd bereikte en voor wie bij de ingang van het thans ingegane collegejaar het afscheid was gekomen. Een afscheid dat een afsluiting vormt van een levenswerk van niet minder dan 28 jaar in dienst van wetenschap en onderwijs.

Wij zouden niet handelen in de geest van Prof. Limperg, wanneer wij hier ter plaatse in een beschouwing zouden treden van zijn verdiensten. De Redactie wil volstaan met een sobere vermelding, waaraan zij haar hartelijke wensen wil verbinden voor een otium cum sanitate. Zij verheugt zich er in hoge mate over, dat de wettelijke ambtelijke leeftijdsgrens niet voor het redacteurschap van toepassing is, waardoor zij Limperg in haar midden mag behouden. Zij weet zich daarmee verzekerd van zijn stuwende leiding bij de verzorging van ons Maandblad.

Na reeds eerder in besloten kring van de collega's van de Amsterdamse Economische Faculteit afscheid te hebben genomen, sloot Prof. Limperg Zaterdag 18 November jl. zijn werk aan de faculteit af met een afscheidscollege voor oud-leerlingen en leerlingen. De Redactie is Prof. Limperg dankbaar voor zijn besluit dit college in ons blad te willen publiceren en acht het een voorrecht dit belangrijke stuk aan haar lezers te kunnen voorleggen.

Red.

DE GEVAREN VAN DE LEER DER MARGINALE KOSTPRIJS-CALCULATIE *)

door Prof. Dr Th. Limperg Jr.

Toen het eenmaal was komen vast te staan, dat ik mijn universitaire arbeid op de min of meer gebruikelijke wijze met een afscheidscollege zou besluiten, stond ik voor de ogenschijnlijk gemakkelijke maar in waarheid moeilijke taak van de keuze van het onderwerp. Ze viel tenslotte op *de gevaren van de leer der marginale kostprijs-calculation*. Ik koos dit onderwerp omdat het in hoge mate actueel is in de economische literatuur en voorts en vooral, omdat ik verontrust ben door de omstandigheid, dat de Nederlandse sociaal-economen in hoge mate blijken te worden bekoord door een theorie, die ik niet alleen onjuist maar ook gevaarlijk acht. Het onderwerp trok mij bovendien voor dit afscheidscollege aan, omdat ik mijn ambt destijds aanvaardde met een rede over *de kostprijs als bedrijfs-huishoudkundig probleem*; ik zou derhalve in het gekozen onderwerp de gelegenheid vinden om vergelijkingen te treffen tussen mijn beschou-

*) Het hierbij aan de lezers van het M.A.B. aangeboden opstel houdt mijn afscheidscollege in, gegeven aan de Universiteit van Amsterdam op 18 November 1950, op verschillende plaatsen aangevuld met beschouwingen, die ik in de voor dit college beschikbare tijd niet heb kunnen uitspreken, doch die ik reeds bij de opzet van het college heb neergeschreven met het voornemen, ze in deze publicatie op te nemen. Ze zijn derhalve in samenhang met het college ontworpen. Th. L. Jr.

wingswijze van toen en mijn opvatting ten aanzien van het onderhavige probleem en, naar het zich liet aanzien, ook, om enkele opmerkingen te plaatsen met betrekking tot de bedrijfseconomie in het algemeen, haar verhouding tot de sociale economie en de methode van haar beoefening. Zo zou ik aan dit college zijn eigen karakter kunnen geven.

Ik zal mij intussen in hoofdzaak bepalen tot de beschouwing van enkele in mijn ogen meest belangrijke principiële elementen van de in de laatste jaren ontwikkelde marginale theorie als richtsnoer voor de producent bij de bepaling van de omvang zijner voortbrenging. Met deze beperking laat ik delen van het vraagstuk onaangeroerd, welke in het algemeen niet minder belangrijk zijn dan het gekozen en die ik in een algemene verhandeling over het leerstuk der marginale kosten niet voorbij zou gaan. Maar de beperking is gerechtvaardigd in het verband van de strekking van mijn betoog; het acute gevaar schuilt in de toepassing van de theorie op het vraagstuk van de productie-omvang. Overigens noopt reeds de behandeling in één enkel college-uur tot deze beperking; zelfs met die beperking biedt dit afscheids-college nog geen gelegenheid tot een ook maar enigermate volledige behandeling.

Het schijnt mij nuttig, nog iets te zeggen ter rechtvaardiging van de keuze van mijn onderwerp, nu reeds andere Nederlandse bedrijfseconomen, met name Kleerekoper (in het M.A.B. van 1941) en J. L. Mey (in het M.A.B. van November 1947 en in zijn referaat voor de Accountantsdag van 26 November 1949) tegen de marginale calculatie zijn te velde getrokken. Vooral de tot in bijzonderheden gaande studie van de laatste in het M.A.B. van Nov. 1947 kan de vraag doen rijzen, of een herhaalde kritiek thans nog op haar plaats is. Dat ik nochtans het antwoord acht, U opnieuw met dit probleem bezig te houden, spruit voort uit de omstandigheid, dat ik meen, enkele nieuwe gezichtspunten te kunnen openen. Het genoemde artikel van J. L. Mey geeft mij intussen de welkome mogelijkheid om straks een der facetten van het vraagstuk onder verwijzing naar dit artikel met enkele korte opmerkingen af te doen.

Tenslotte nog één inleidende opmerking. Het is mijn voornemen, bij mijn beschouwing van de sociaal-economische overwegingen ten gunste van de marginale kostprijs-calculatie het oog in het bijzonder te richten op de formulering dier overwegingen, zoals die gegeven is door Koopmans in zijn artikel over *marginale kosten, marginale opbrengsten, en optimale productie-omvang* in de bundel *Economische Opstellen*, in 1944 aangeboden aan prof. F. de Vries.¹⁾ Dat ik dit opstel in het bijzonder in het oog vat, geschiedt niet omdat ik tegen Koopmans uiteenzetting sterkere bedenkingen heb dan tegen de uiteenzettingen van andere voorstanders van het gebruik van de marginale kostprijs; het tegendeel is waar. Ik heb niet alleen grote waardering voor de overigens hem eigen nauwgezette analyse en de voortreffelijke logische uitwerking van zijn betoog, maar in zijn beschouwing ontbreken ook elders gemaakte fouten in de gedachtengang en onvolkomenheden in de analyse, die mij ten aanzien van andere schrijvers vaak zouden hebben genoopt tot het opperen van bedenkingen, welke niet de kern raken; Koopmans heeft op menig punt zuivering gebracht in probleemstelling en argumentatie. Dientengevolge brengt zijn uiteenzetting een niet door bijzaken vertroebeld specimen van de essentiële motivering van de betekenis, welke de voorstanders van de

¹⁾ J. G. Koopmans, *Marginale Kosten, marginale opbrengsten en optimale productie-omvang*, in *Economische Opstellen* aangeboden aan prof. Mr F. de Vries, Haarlem 1944.

marginale kostprijs in het kader der sociale economie daaraan toekennen. Weliswaar blijft Koopmans in zijn uiteenzetting hoofdzakelijk aan de formele kant van het probleem, terwijl ik mijn beschouwing vooral zal richten op de materiële kern daarvan, maar, Koopmans opstel in het oog vattende, kan ik mij toch ontheven achten van de verplichting om aandacht te schenken aan de talrijke andere schrijvers, die zich met het onderwerp hebben bezig gehouden en waarvan er stellig zijn, die op zich zelf in een verhandeling over het gekozen onderwerp niet met stilzwijgen zouden kunnen worden voorbijgegaan. Aldus boek ik weer een belangrijke winst bij mijn streven naar beperking van mijn taak voor heden middag. Een verdere uitwerking van mijn kritiek moge ik voor een daartoe meer geschikte gelegenheid bewaren.

Vat ik thans het vraagstuk aan, dan is het voor alles nodig, het probleem te stellen en de inhoud der voor zijn oplossing belangrijkste en min of meer specifieke begrippen te bepalen.

Laat ik ter wille van degenen, die de ontwikkeling van het onderhavige vraagstuk in de literatuur niet hebben gevolgd, beginnen met een voorlopige aanwijzing van de strekking van de daarop betrekking hebbende theorie, voor zover ik deze heden in ogenschouw wil nemen. De voorstanders van de marginale calculatie menen, dat de traditionele prijscalculatie op basis van wat men doorgaans noemt de gemiddelde kosten niet leidt tot bepaling van de optimale productie-omvang.²⁾ Die optimale grootte wordt eerst verkregen bij een aanbiedingsprijs, gecalculeerd op basis van marginale kosten en opbrengsten, dat zijn de kosten en de opbrengst van de laatst toegevoegde product-eenheid, waarbij kosten en opbrengst aan elkaar gelijk zijn. Op die grondslag zal de winst voor de producent het grootst zijn en, aangezien deze streeft naar een zo groot mogelijke winst, of, zoals men het gewoonlijk uitdrukt, naar maximering of maximalisatie van zijn winst, zal hij normaliter door toepassing van die calculatie streven naar het bereiken van de aldus bepaalde optimale grootte van zijn voortbrenging.

Ofschoon de theorie ook van toepassing is op de voortbrenging bij z.g. progressieve kosten, dat zijn de kosten in de laatste phase van de vergroting van de productie-omvang, waarin deze vergroting slechts mogelijk is tegen stijgende kosten per product-eenheid, ontleent zij haar betekenis aan het verschijnsel van de dalende kosten per product-eenheid als gevolg van de vergroting van de omvang der voortbrenging. De betekenis van dit verschijnsel is voor de theorie zo groot omdat het zich zeer veelvuldig en regelmatig voordoet en in 't algemeen de stempel drukt op de economische voortuitgang van de voortbrenging. Vergroting van de productie, al of niet verbonden met vergroting van de productie-capaciteit, leidt veelal, zij het ook niet onbegrensd, tot lagere kosten per product-eenheid; o.m. als gevolg van de omstandigheid, dat de bestaande productiecapaciteit ook geheel of gedeeltelijk voor de toegevoegde productie dienst kan doen, zodat voor die toegevoegde productie mede van de vroeger gebrachte offers en van de reeds voor de bestaande productie gebrachte en te brengen offers kan worden profijt getrokken en derhalve, zo is de gedachtengang van de aanhangers der theorie, de kostprijs van die toegevoegde productie evenveel lager komt te liggen.

Bezien wij nu eerst het probleem zoals dat in de sociale economie is

²⁾ J. G. Koopmans t.a.p. blz. 147.

gesteld, dan zien we, dat 't daarmee ietwat wonderlijk is gelopen. Ik kan mij in het verband van mijn huidige beschouwing niet veroorloven, enigermate diep op de levensloop van het probleem in te gaan en bepaal mij tot die momenten uit zijn genese, welke voor mijn beschouwing van rechtstreeks belang zijn. Van betekenis is dan vooral, dat het probleem in zijn kern in de sociale economie jaren lang heeft gesluimerd. Reeds in 1904 zette T. N. Carver in zijn *The Distribution of Wealth* de theorie der *Diminishing Returns* om in een theorie van *proportions of factors*, als onderdeel van de theorie van waarde en prijsvorming. Deze theorie had naar mijn mening om meer dan een reden meer belangstelling verdiend dan zij heeft verworven; wel werd de belangstelling opnieuw gewekt toen in het begin der twintiger jaren J. M. Clark en andere economen meer aandacht gingen schenken aan de gedragingen der kosten in het bedrijf, maar ook deze belangstelling werd geenszins algemeen en ze verflauwde al spoedig dermate, dat men kan zeggen, dat het probleem van de gedragingen der kosten in het bedrijf als zodanig weder buiten de gezichtskring van de economen in de Verenigde Staten verdween en daarmee ook uit die van de economen in het algemeen. Deze gang van zaken is overigens niet verwonderlijk, omdat in de Verenigde Staten, evenals in Engeland, de verbijzondering in de beoefening der economie, zoals wij die kennen in de bedrijfseconomie, niet bestaat. Het spreekt vanzelf, dat de praktische vraagstukken, welke in de bedrijven rijzen, ook daar theoretische bestudering vereisen, maar deze studie wordt ginds verricht in een sector, welke geen of nauwelijks relatie heeft met de economische theorie; de kunstleer der bedrijven vindt talrijke bekwame beoefenaren, maar de zuurdesem der economische theorie dringt daar moeilijk door, zoals omgekeerd die kunstleer niet vermag de belangstelling te wekken van de beoefenaren der economische theorie. Deze blijven dus in het algemeen verstoken van het juiste inzicht in de verschijnselen binnen het bedrijf.

Carver's theorema van de *proportion of factors* was door hem ontwikkeld als een verbetering of aanvulling van de Oostenrijks-Amerikaanse waarde- en prijs-theorie; een normatieve doelstelling had hij dus bij de opzet van zijn onderzoek niet en, ofschoon hij waarschijnlijk overeenkomstig de habitus der Amerikaanse economen deze op zich zelve niet zou hebben verworpen, heb ik de indruk, dat hij ook bij de uitwerking van zijn denkbeeld geen normatieve doeleinden heeft nagestreefd. Maar de natuur is sterker dan de leer, hetgeen in dit geval wil zeggen, dat de economische analyse van nature normatief is ingesteld en in haar uitkomsten onvermijdelijk normatief moet zijn, ook wanneer de onderzoeker zich daartegen op de bekende voor mij verwerpelijke gronden verzet en een niet normatieve analyse voorstaat. Welke nu ook de zienswijze van Carver in dit opzicht moge zijn geweest, de langs de gebruikelijke weg door Carver toegepaste theoretische analyse loopt uit op een tweetal conclusies, welke normatief karakter door niemand kan worden ontkend: op blz. 89 van zijn vorengenoemd werk schrijft hij: *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.* En op blz. 90 laat hij volgen: *This means that the most profitable size for the establishment is that under which the marginal product of all the factors combined will just equal their cost.*

Ik heb nooit kunnen begrijpen, dat de economen deze uitspraken rustig aan zich hebben kunnen laten voorbijgaan. Ik laat de inhoud van

de conclusies op zich zelf rusten, maar wil mij een ogenblik rekenschap geven van de aard der uitspraken. De theorie biedt hier aan het bedrijfsleven, aan de gehele voortbrenging, het universele recept voor de tot standbrenging van de optimale organisatie der voortbrenging. Let wel: geen utopisch plan van de aard van die, waarmede de wereld van tijd tot tijd door de een of andere goedwillende maar economisch onvoldoend toegeruste hervormer wordt bedacht, maar de uitkomst ener exacte analyse van een gezaghebbend econoom. Is het niet verwonderlijk, vooral in het licht van hetgeen we in de laatste jaren zien gebeuren, dat de economisten niet op deze theorie zijn afgevlagen, hetzij dan om ze te bestrijden vanwege een schoon schijnende maar in waarheid misleidende redenering, hetzij om ze tot uitgangspunt te maken tot een normatieve voortbrengings-theorie in optima forma? Geen van beide is geschied. Een bestrijding van Carvers conclusies heb ik nergens gevonden en stellig hebben deze geen noemenswaardige invloed gehad op de ontwikkeling van de economische theorie. De betekenis der marginale kosten voor de prijsvorming en voor de omvang der productie vond geen belangstelling en aan het vraagstuk van de marginale kostprijs werd geen aandacht geschonken.

Dat blijft zo enige tijd. Totdat in de dertiger jaren van deze eeuw het vraagstuk der onvolkomen markten en der monopolistische concurrentie de theoretische economie in een opmerkelijke en voor de bedrijfseconoom zelfs ietwat verbazingwekkende beroering brengt; in die beroering wordt nu ook het vraagstuk van de marginale kosten uit zijn sluimer gewekt. Aanvankelijk niet om zichzelf wille, maar als een uitvloeisel van de aandacht, die men gaat schenken aan de overwegingen en gedragingen van de producent ten aanzien van zijn aanbiedingsprijs in de niet volkomen vrije concurrentie. Hieruit ontwikkelt zich in de sociale economie een nieuwe of hernieuwde belangstelling voor de betekenis der marginale kosten op zich zelf, welke belangstelling tenslotte ook op enkele bedrijfs-economen overslaat. Het probleem heeft ook in zijn nieuwe versie voor de sociale economie oorspronkelijk geen normatieve strekking. Men zoekt in de marginale kosten der bedrijven een verklarings-element voor de hoogte van de marktprijs. Maar het onderzoek doet zien, dat die marginale kosten afhankelijk zijn van de omvang der productie en dat omgekeerd de marginale kosten invloed uitoefenen op de omvang der voortbrenging. Zo wordt het probleem er niet alleen een met betrekking tot de gedragingen van de prijs op de markt maar tegelijk een vraagstuk betreffende de gedragingen van de producent ten aanzien van zijn calculatie voor de aanbiedingsprijs en van de omvang zijner voortbrenging. Nu dringt het normatieve element onweerstaanbaar naar voren en, zoal, wat ik nauwelijks kan geloven, Koopmans afkerig zou zijn van een normatieve beoefening der economie, dan blijkt ook hem, theoretisch econoom bij uitnemendheid, de natuurlijke normatieve functie van de economie te sterk. Zijn opstel verklaart niet alleen, hoe de prijzen en de kosten zich onder zekere praemissen zullen gedragen, maar onderwijst ook de ondernemer, van wie hij verwacht ³⁾, dat deze ook zal „leren” calculeren op de basis van de meerkosten der toegevoegde productie en zal gaan inzien, dat deze meerkosten de „werkelijke” kostprijs per eenheid vormen, en dat hij zijn oogmerk, de maximering van zijn winst, slechts kan bereiken, door op deze „juiste” wijze ⁴⁾ zijn aanbiedingsprijs te calculeren.

³⁾ J. G. Koopmans t.a.p. blz. 154.

⁴⁾ J. G. Koopmans t.a.p. blz. 161.

Ik meen dus voor de sociale economie te mogen uitgaan van het feit, dat haar marginale theorie niet alleen een verklarende maar ook een normatieve strekking heeft. Ten aanzien van de bedrijfseconomische literatuur is er geen twijfel aan, of de instelling der analyse is overwegend normatief. Dat is zo van de aanvang af geweest. En die aanvang ligt veel verder terug dan men in de kring der sociaal-economen doorgaans weet. Reeds omstreeks 1900 heeft Schmalenbach getracht, een methode van kostprijs-berekening ingang te doen vinden, die met de thans van verschillende zijden aanbevolen marginale calculatie overeenstemt. Weliswaar kan men de Schmalenbach van die tijd nog nauwelijks tot de bedrijfseconomen rekenen en moet men, indien men hem daar ook in die tijd reeds toe wil rekenen, in het oog houden, dat de bedrijfseconomie toentertijd in Duitsland door de „Betriebswirte” en met name door Schmalenbach niet als een deel der economische wetenschap werd beschouwd, maar voor het inzicht in de stand van het vraagstuk der marginale calculatie, in het bijzonder in de bedrijfseconomische sector, maakt dit geen verschil. Teminder omdat Schmalenbach, aanvankelijk in de door hem gepropageerde kunstleer der bedrijfspolitiek fel bestrijder der economische wetenschap, allengs, zij het niet uitdrukkelijk, naar de economie is geëvolueerd en een aantal van de jongere Duitse bedrijfseconomen in de jaren na 1930 ten aanzien van het onderhavige vraagstuk meer of minder sterk onder de invloed kwam van de Angelsaksische theorieën over de onvolkomen concurrentie en dientengevolge ook van de daarin verwerkte theorie van de marginale kosten. Dientengevolge ontmoeten in het eind de uit twee aanvankelijk geheel gescheiden denksferen voortgekomen beschouwingen over de grondslagen van de doelmatige berekening van de kostprijs elkaar in de aanprijzing door een deel van de Duitse bedrijfseconomen van de marginale calculatie. Die aanbeveling komt niet als een uitvloeisel van een poging tot verbetering van de verklaring der prijsvorming, doch is, zoals begrijpelijk is, de rechtstreekse uitkomst van een onderzoek naar de voor het bedrijf meest voordelige, tot een maximale winst leidende calculatie van de aanbiedingsprijs.

Ik wil mij nu voor het vervolg van mijn beschouwing in het bijzonder bezig houden met het normatieve element van het probleem, zij het ook, dat ik niet geheel aan het verklarende element zal voorbijgaan. Dat zou ik reeds niet kunnen doen zonder met mijn methode van analyse in strijd te komen; voor mij is de normatieve theorie niet anders dan de pragmatische theorie, gegrond op en afgeleid uit de verklaring, de causale analyse. Maar bovendien zou ik, indien ik mij daarmee in het geheel niet inliet, ook aan een van de belangrijkste bedenkingen tegen de aanbeveling van de marginale calculatie voorbijgaan; die bedenking richt zich, zoals zal blijken, tegen een van de praemissen van de theorie der marginale calculatie en ze raakt dus ook de verklaring van de prijsvorming, welke op die praemisse is gebouwd. Nochtans wil ik ter wille van de scherpere omlijning van het probleem, zoals ik dit heden wil onderzoeken, het aldus bepalen: vormen de marginale kosten een doelmatige basis voor de bepaling van de omvang der voortbrenging in het bedrijf?

Willen wij dit probleem op doelmatige wijze tot oplossing brengen, dan is het, als steeds, nodig, dat wij beschikken over een stel doelmatige begrippen. Ik meen mij te kunnen beperken tot de bepaling van de inhoud van een drietal begrippen, die in het onderhavige vraagstuk een specifieke functie vervullen, *integrale kosten*, *differentiële* en *marginale kosten*.

Had ik meer tijd te mijner beschikking, dan zou ik aan dit drietal gaarne het begrip der standaardkosten hebben toegevoegd, omdat dit begrip van beslissende betekenis is als tegenhanger tot de marginale kosten in het algemeen en in de bedrijven met wisselende bedrijfsdrukten in het bijzonder. Nu ik echter mij ertoe heb gezet om heden mijn aandacht samen te trekken op een ander deel-probleem, moet ik aan de verleiding weerstand bieden om die betekenis thans te ontwikkelen. Ik bepaal mij dus tot de beschouwing van de drie zoeven genoemde begrippen en ik begin daartoe met het begrip der differentiële kosten.

Het moet hem, die zich met het onderhavige vraagstuk heeft bezig gehouden, opvallen, dat ik de differentiële kosten onderscheid naast de marginale kosten. In de literatuur immers worden doorgaans beide begrippen geïdentificeerd, althans in beginsel niet onderscheiden; men spreekt van marginale of differentiële kosten en vat zowel in verdediging als bestrijding differentiële en marginale calculatie tezamen in het oog. Ik betreur dit, omdat naar mijn mening zowel de theoretische analyse als de praktijk behoefte heeft aan twee begrippen, zonder welke onderscheiding een hoogst belangrijke facet van het vraagstuk onbelicht blijft, en voorts omdat althans voor Nederland verwarring ontstaat uit hoofde van de omstandigheid, dat ik aan de term der differentiële kosten een eigen betekenis heb gegeven.

Ik zou dan ook gaarne ietwat uitvoerig hebben stilgestaan bij het begrip der differentiële kosten. Maar de mij heden ter beschikking staande tijd laat zulks niet toe. Ik moet mij ermede vergenoegen, in het kort de inhoud van het begrip te omschrijven en in verband daarmee ook de inhoud van het begrip der integrale kosten te bepalen.

Deze twee begrippen hangen in mijn conceptie van de kostprijs-theorie ten nauwste samen. Voor die theorie is behoefte aan een onderscheiding in begrippen overeenkomstig de twee gezichtshoeken van waaruit men de kosten kan beschouwen. De vraag naar de hoogte van de kosten en van de kostprijs is immers dubbelzinnig; de strekking van de vraag verschilt met de problemen in welke verband men ze stelt. Men kan, al naar gelang van het probleem voor welks oplossing men de vraag stelt, behoefte hebben aan de kennis van de grootte der kosten van enig deel der voortbrenging in zijn organische samenhang met de overige voortbrenging, in welke samenhang het ook oorzakelijk gebonden is aan alle voor de productie in haar geheel gemaakte kosten, dan wel aan de kennis van de grootte van de kosten van datzelfde deel der voortbrenging, beschouwd als een toegevoegde, organisch zelfstandige productie, die met de overige voortbrenging slechts mechanisch verbonden wordt gedacht, daartegen als het ware aanleunt, en dienovereenkomstig slechts oorzakelijk verbonden wordt gedacht met de voor dit deel gemaakte toegevoegde kosten of meerkosten. De eerste beschouwingwijze, die ik de *integrale* heb genoemd, is de traditionele en voor het merendeel der vraagstukken met betrekking tot de productie-kosten ook de passende, omdat zij is ingesteld op de eenvoudige waarheid, dat de kosten van alle delen der voortbrenging zonder enige uitzondering oorzakelijk met elkaar verbonden zijn in het organisme, dat we de naam geven van het bedrijf. Dit neemt niet weg, dat er vraagstukken zijn, voor welke oplossing het doelmatig is, over deze werkelijkheid heen te zien en een meer beperkt oorzakelijk verband in het oog te vatten, waarbij de veel meer omvattende gebondenheid wordt verwaarloosd. Zo ontstond het begrip der *differentiële* kosten, waarin ik de kosten van enig deel der voortbrenging omvatte,

zolang dat deel geacht kon worden, slechts tijdelijk en incidenteel aan de overige productie te zijn toegevoegd. Aldus verkreeg ik o.m. een doelmatig begrip voor de oplossing van het vraagstuk der prijsdiscriminatie, waarvoor J. M. Clark⁵⁾ het vóór mij had toegepast; maar het begrip kreeg bij mij een veel ruimere werkingsfeer.

Het kan op elk deel van de productie worden betrokken. Bij vergroting van de voortbrenging niet alleen op de toegevoegde productie, maar ook op de stam-productie; en op elk ander deel der voortbrenging, ook los van enige gedachte aan vergroting der productie. Zo kan men b.v., al naar het probleem zulks eist, de kosten van de producten van een bestaande bedrijfsafdeling, of de kosten voor de leveringen aan een bepaalde groep van afnemers zowel differentieel als integraal in beschouwing nemen.

De onderscheiding, welke hier in de kostenbeschouwing wordt gemaakt, is dus een andere dan die, welke thans van de sociale economie uit gemaakt wordt als deze de marginale kostprijs stelt tegenover die van de gemiddelde kostprijs. Dit blijkt duidelijk uit de omstandigheid, dat het begrip der differentiële kosten werd gevormd in het verband van het probleem der prijsdiscriminatie; die prijsdiscriminatie is immers strijdig met de strekking der marginale prijs-theorie. De differentiële kostenbeschouwing is overigens niet gebonden aan het vraagstuk van de hoogte van de aanbiedingsprijs; ze is veel ruimer gedacht en kan haar diensten bewijzen bij alle vraagstukken, welke met betrekking tot de kosten rijzen, indien de mogelijkheid bestaat, het desbetreffende deel der voortbrenging in beschouwing te nemen als een zelfstandig, niet organisch met de overige productie verbonden deel der voortbrenging.

Intussen is het waar, dat ik destijds bij mijn onderzoek naar de betekenis en de doelmatigheid van de differentiële kostenbeschouwing de aandacht in het bijzonder heb gericht op de vorming van de aanbiedingsprijs. Dat geschiedde, omdat de aanleiding tot dat onderzoek gelegen was in het gebruik, dat Clark van de *differential costs* maakte ten behoeve van de door hem aangeprezen prijsdiscriminatie als blijvend en normaal element van prijspolitiek en prijsvorming. Ik verzette mij daartegen en betoogde, dat prijsdiscriminatie slechts onder bepaalde voorwaarden doelmatig was en bij niet gescheiden markten slechts tijdelijk en incidenteel kon worden toegepast. Maar daarbij was geen sprake van marginale calculatie. Wanneer ik dus in de theorie van de kostprijs de differentiële kostenbeschouwing voor bijzondere gevallen en onder bepaalde omstandigheden doelmatig heb genoemd, dan heb ik daarmee geenszins de marginale calculatie aanvaard; en omgekeerd raakte mijn kritiek op de differentiële kostenbeschouwing als min of meer algemene grondslag der bedrijfspolitiek de marginale calculatie op zich zelve niet. Tegen de marginale calculatie ontwikkelde ik mijn bezwaren in mijn kritiek op Carver in het kader van de theorie der kwantitatieve verhoudingen, waarin ze ook door Carver werd geplaatst. Ofschoon deze theorie om didactische redenen haar plaats kreeg in een andere sector van de economische theorie dan die van de kostprijs, in de Leer der Organisatie, zullen mijn bedenkingen tegen Carver's theorie, zoals ik die reeds kort na mijn ambtsaanvaarding ontwikkelde, mij ook tot grondslag dienen van de kritiek, welke ik heden op de marginale calculatie zal uitoefenen.

Ik besluit mijn beschouwing over het begrip der differentiële kostenbeschouwing met de opmerking, dat dit begrip, indien het de inhoud heeft, die ik hier heb ontwikkeld, geen afbreuk doet aan en niet in bot-

⁵⁾ J. M. Clark, *The Economics of Overhead Costs*, Chicago 1923.

sing komt met het begrip der marginale kosten; het omvat zelfs de marginale kosten als de uitkomst van een differentiële beschouwing. Maar deze formele overeenstemming mag ons niet op een dwaalspoor leiden; materieel zijn beide begrippen met betrekking tot het vraagstuk der prijsvorming fundamenteel aan elkaar tegengesteld. Een essentieel kenmerk van de differentiële kostenbeschouwing in de door mij daaraan gegeven zin is, dat zij economisch slechts doelmatig en verantwoord is als tijdelijke en in zekere zin incidentele grondslag voor de aanbiedingsprijs van bepaalde delen der voortbrenging onder bepaalde omstandigheden; even essentieel voor het leerstuk der marginale calculatie is, dat deze calculatie tot algemene en continuele grondslag wordt gemaakt van aanbiedingsprijs en bedrijfspolitiek. Deze beide kenmerken vormen een onverzoenlijke tegenstelling, welke onmiskenbaar de behoefte scheidt aan een onderscheiding van de twee begrippen.

De invoering van het begrip der differentiële kosten bracht logisch de noodzakelijkheid mede van het gebruik van een nieuwe naam voor de traditionele kostencalculatie. Aan een nieuw begrip naast dat der differentiële kosten was in dit verband geen behoefte, omdat het voorheen gehanteerde begrip ongewijzigd werd gehandhaafd. Maar de nieuw ingevoerde onderscheiding maakte wel een wijziging in de benaming nodig, nu de woorden kostprijs en kosten niet meer ondubbelzinnig waren. Ik ging dus uit op zoek naar een woord, dat de onderscheiding van de tegenstelling tot de differentiële kosten doelmatig kon aanwijzen; ik moest dit woord zoeken, omdat op dit specifieke gebied de literatuur nog niets had geboden en in het bijzonder Clark had nagelaten, de term te scheppen. Wel hanteert deze naast de term van *differential costs* die van *residual cost*,⁶⁾ maar de aldus gemaakte onderscheiding is van een andere orde dan die waarop ik het oog heb en waaraan uit de aard der zaak behoefte bestaat. Intussen kan men menen, dat bestaande benamingen als totale kosten, gemiddelde kosten e.d. aan de nieuwe onderscheiding hadden kunnen worden dienstbaar gemaakt. Het is thans geen gelegenheid om mijn zienswijze tegenover deze gedachte uitvoerig te rechtvaardigen; ik moet volstaan met te zeggen, dat ik van oordeel ben, dat de onderscheiding een nieuw woord vereiste, in hetwelk de zin van de nieuwe tegenstelling in de begrippen tot uitdrukking werd gebracht en dat in dit opzicht de benaming doelmatig is.

Zo ontstonden dan de woorden integrale kostenbeschouwing en integrale kosten. Tegen de keuze van dit woord is onlangs bezwaar gemaakt door F. J. de Jong in zijn verdienstelijk opstel over De economische terminologie in het Nederlands in *De Economist* (Juli-Augustusnummer 1950). Ik heb grote waardering voor het streven van de Jong naar een taalkundige zuivering der terminologie en een meer doelmatige terminologie; ik wil daartoe ook gaarne mijn steentje bijdragen. Maar het is bezwaarlijk hem te volgen in de consequenties van de aard der bedenking, die hij oppert naar aanleiding van het gebruik van het woord in het leerboek van J. L. Mey. Taalkundig heeft hij geen bezwaar tegen de term; dat verheugt mij, omdat in die richting het probleem lag, toen ik de nieuwe naam moest zoeken. Dat lag niet in de richting waaruit de Jong met bezwaren komt; hij oppert bedenking tegen de benaming uit hoofde van de omstandigheid, dat het woord *integraal* ook in de wiskunde wordt

⁶⁾ J. M. Clark t.a.p. blz. 49.

gebruikt en daar een „zeer specifieke” betekenis heeft. Het euvel in de economie is, dat tal van woorden in meer dan één betekenis worden gebruikt en ik stem in met de Jong, als hij dit euvel bestrijdt. Maar hij eist teveel, als hij van de economie verlangt, dat zij zich voegt naar wat hij noemt het spraakgebruik in de wiskunde. Reeds hierom, wijl de beschikbare woordenschat te klein is, om in de onderscheiden wetenschappen een voor elk harer specifieke terminologie te scheppen en voor haar te reserveren. Dit bezwaar klemt vooral sterk uit hoofde van de omstandigheid dat de begrippen in de onderscheiden wetenschappen uit verschillend gezichtspunt worden gevormd en dientengevolge een en hetzelfde concrete verschijnsel ten opzichte van verschillende kenmerken wordt waargenomen, zodat het aantal begrippen veel groter wordt dan het aantal verschijnselen en het aantal woorden, die gemeenschappelijk worden gebruikt en nochtans verschillende begrippen aanwijzen, veel groter is dan de Jong blijkbaar veronderstelt. Diens eis zou de economie, die tot de vrij jonge wetenschappen behoort en dus tal van woorden reeds bij andere wetenschappen in gebruik genomen ziet, dwingen tot het gebruik van gewrongen en voor haar begrippen ondoelmatige woordconstructies. Wij moeten en kunnen ons tevreden stellen met te streven naar een doelmatig gebruik van de woorden in een voor onze eigen wetenschap enkelvoudige betekenis, zodat niet twee of meer begrippen door een en hetzelfde woord worden aangewezen. Dit streven is reeds moeilijk genoeg te verwezenlijken, maar het doel is deze moeite waard; strekken wij ons streven verder uit in de door de Jong aangegeven richting dan schieten wij over het doel heen.

Intussen ontken ik niet, dat het woord integraal op zich zelf een bijzonder bezwaar meebrengt, omdat, zoals de Jong het uitdrukt, het wiskundige denken reeds sedert tenminste een twintigtal jaren een grote plaats inneemt in de economische uiteenzettingen, een bezwaar, dat nog wordt vergroot door de omstandigheid, dat het aanrakingsvlak tussen de wiskundige en de economische analyse in het vraagstuk der marginale calculatie groot is. Had deze ontwikkeling zich reeds voltrokken op het ogenblik, dat ik naar het voor mijn doel geschikte woord zocht, dan had ik wellicht aan een ander woord de voorkeur gegeven, al betwijfel ik, of ik er een gevonden zou hebben, dat mij in andere opzichten zou hebben bevredigd. Maar de situatie was een andere; mijn keuze werd reeds in het begin der twintiger jaren definitief gedaan en toen woog dit bezwaar nog niet. Overigens geldt naar mijn mening hetzelfde bezwaar voor de term differentieel; zelfs in sterkere mate, want het woord integraal wordt in het zinsverband, waarin het hier wordt gebruikt, blijkbaar door niemand misverstaan, terwijl het woord differentieel wel tot misverstand heeft geleid. Men heeft verband gelegd tussen deze term en het wiskundige differentiaal-quotient; dat dit verband in de conceptie van het begrip der differentieële kosten, zoals ik die zoeven heb geschetst, niet bestaat, is, naar ik vertrouwd uit mijn uiteenzetting voldoende duidelijk geworden. Er is hier een misverstand, dat is bevorderd doordat de Duitse bedrijfseconomen zijn gaan spreken van de specifieke kosten van een „Schicht”, een productie-laag, zodat de marginale kosten niet zouden zijn de kosten van de laatst toegevoegde product-eenheid, maar van de laatst toegevoegde productenlaag. Deze overwegingen hebben met name Mellerowitz ertoe gebracht, te onderscheiden tussen Differentzkosten en Differentialkosten; de eerste zijn de kosten van de differentieel beschouwde productie-laag, de laatste de kosten der product- eenheid in die aldus

beschouwde laag. In die Differentialkosten legt hij dan rechtstreeks verband met het mathematische begrip van het differentiaal-quotient. Terloops moge ik hierbij opmerken, dat het begrip der marginale kosten voor de product-eenheid aldus een ietwat hybridisch karakter krijgt; ze zijn niet de kosten der laatst toegevoegde product-eenheid, maar de gemiddelde kosten per eenheid uit de laatst toegevoegde, de marginale productie-laag.

Tenslotte enkele woorden over het begrip der marginale kosten. Voor hem, die vertrouwd is met het begrip van het grensnut — en welke econoom is dat niet? — biedt dit kostenbegrip als zodanig geen moeilijkheid; het houdt in de specifieke kosten van de laatste aan de productie toegevoegde eenheid, differentieel beschouwd. Het komt mij overbodig voor, met het hiervoren bedoelde opstel van Koopmans voor ogen en gegeven de algemene bekendheid van het grensnutbegrip, hierbij uitvoerig stil te staan. In waarheid immers is het thans als nieuw en modern aangeboden leerstuk van de marginale calculatie niet meer dan een vergeten hoofdstuk uit de grenswaarde- en prijstheorie der Oostenrijkers. Hadden deze reeds de vrijheid gevonden om zich te wagen aan een analyse van de gedragingen van de producent binnen diens bedrijf, dan zou dit leerstuk ongetwijfeld reeds de slotparagraaf van hun theorie zijn geworden.

Ik acht mij dus gerechtigd om mij thans te zetten tot de ontwikkeling van mijn bedenkingen tegen dit leerstuk.

Deze bedenkingen betreffen zowel de verklarende theorie als de daaraan ontleende of althans daaraan verbonden normatieve gevolgtrekkingen. Beide zijn zo nauw met elkaar verweven, dat het geen zin heeft, ze gescheiden te behandelen. Zulks te minder omdat het voor mij, zoals ik hiervoren zei, voor hedenmiddag in hoofdzaak gaat om de normatieve aanwijzingen. Met de casuïstiek, waarmede dit probleem in het kader van het vraagstuk der onvolkomen concurrentie als gewoonlijk is omgeven, zal ik mij dan ook niet inlaten. Ik steven rechtstreeks af op de strekking van de theorie. Ik heb ze in de aanvang reeds voorlopig geschetst, maar ik wil ze nog eens iets omstandiger uiteenzetten, opdat de zin ervan nauwkeurig wordt vastgehouden. De theorie in de geperfectioneerde versie van Koopmans leert, dat, indien de producent streeft naar maximering van de totale winst, een tendentie zal bestaan om de optimale productie-omvang te realiseren; ⁷⁾ die optimale productie-omvang wordt bepaald door het snijpunt van marginale opbrengsten en marginale kosten. Zulks op grond van de overweging, dat de producent, die streeft naar maximering van zijn winst en daarbij op „juiste” wijze calculeert, zijn bedrijfsbeleid zal baseren op een vergelijking van de marginale kosten met de marginale opbrengsten; de maximale winst immers wordt bereikt op het punt, waar deze beide grootheden aan elkaar gelijk zijn of, in geval van discontinu verloop van een der schalen of van beide, elkaar zo dicht mogelijk naderen. De formule ter karakterisering van de optimale productie-omvang luidt derhalve: marginale kosten gelijk aan marginale opbrengst. ⁸⁾ Gegeven het feit, dat in deze theorie de uitkomst der calculatie rechtstreeks de gunstigste aanbiedingsprijs bepaalt en dat die calculatie slechts „juist” geacht wordt, indien de producent de onderhavige theorie tot richtsnoer heeft genomen, houdt de theorie niet alleen

⁷⁾ J. G. Koopmans t.a.p. blz. 161, 166, 168.

⁸⁾ J. G. Koopmans t.a.p. blz. 161/2.

in de verklaring van de werking van het prijsmechanisme maar tevens de normatieve aanwijzing voor de producent voor zijn gedraging ten aanzien van calculatie, aanbiedingsprijs en productie-omvang. Ziedaar strekking en kern van de theorie der marginale calculatie.

Mijn eerste bedenking richt zich nu tegen de feitelijke gronden, waarop de theorie is gebouwd en allereerst tegen de uitspraak, volgens welke er een tendentie zou zijn, om de door de marginale calculatie aangewezen optimale productie-omvang te realiseren. Want zulk een tendentie bestaat er stellig niet. Ze is er niet, omdat de producent in het algemeen niet streeft naar maximering van de winst in de zin, waarin de theorie der marginale calculatie dit woord hanteert en omdat de producent normaliter niet marginaal calculeert. Nu is het waar, dat Koopmans de veronderstelde tendentie aan twee voorwaarden verbindt; hij zegt dus niet, dat ze bestaat, maar slechts, dat ze zal bestaan, als die voorwaarden worden vervuld: als de ondernemer streeft naar maximering van zijn winst en als hij marginaal calculeert. Ik laat voor heden in het midden, of het toelaatbaar is, op deze wijze het begrip tendentie te hanteren, maar ik wil opkomen tegen de suggestie, die gewekt wordt omtrent hetgeen in de werkelijkheid geschiedt. Het zou intussen niet redelijk zijn, op deze bedenking nadruk te leggen tegenover Koopmans, nu de vermelding van de voorwaarden een uitvloeisel is van het lofwaardige streven van Koopmans naar zorgvuldiger formulering van zijn stellingen dan andere schrijvers; het zou ondankbaar van mij zijn, als ik daaruit een wapen smeedde tegen hem, die, zoals ik reeds vaststelde, door zijn zorgvuldige en nauwkeurige analyse mij ontheven heeft van de taak, om kritiek te oefenen op menige uitspraak van andere auteurs op voor mijn huidig doel niet essentiële punten. Maar 't gaat hier niet om een aan gelegenheid van ondergeschikt belang. Algemeen wordt door de voorstanders der marginale calculatie de suggestie gewekt, alsof deze calculatie, die immers de rationele heet, de gebruikelijke is bij de verstandige producenten. Op deze stilzwijgend gemaakte veronderstelling is de marginale verklaring van het prijsmechanisme opgebouwd. Zou de door Koopmans gekozen voorzichtige formulering inderdaad moeten worden opgevat als het stellen van een voorwaarde voor de geldigheid van de marginale theorie, dan zou die theorie als verklaring van prijsmechanisme en bedrijfspolitiek zinledig worden. Als de producent de marginale calculatie toepast, als de ondernemers normaliter daarin het richtsnoer voor hun bedrijfspolitiek zoeken, ja, dan is het niet twijfelachtig of de prijsvorming zal zich voltrekken op de wijze als de theorie leert. Maar zo zou de theorie in haar kern niet meer worden dan een tautologie; en zo heeft Koopmans dus zijn voorwaardelijke formulering niet bedoeld. Mijn kritiek richt zich dus tegen de gehele marginale school. Deze werkt met veronderstellingen, die in strijd zijn met de werkelijkheid en deze zelfs geweld aandoen; haar aanhangers, voortreffelijke scribenten als zij veelal zijn, bieden ons een vernuftige casuïstiek, gesteund door mathematische formules en grafische voorstellingen, die op zich zelf veelal onbestrijdbaar zijn. Maar zij zweeft met haar theorie boven de werkelijkheid. Niet alleen met betrekking tot de vraag, of de producenten de marginale calculatie inderdaad toepassen, maar zelfs wat de uitvoerbaarheid der calculatie en de praemisse van het oogmerk der producenten betreft.

De onuitvoerbaarheid der calculatie en de ondoelmatigheid harer techniek zijn door mijn ambtgenoot J. L. Mey naar mijn oordeel in zijn hierboven genoemde geschriften op afdoende wijze aangetoond; Mey heeft

o.m. in het licht gesteld, dat de talrijke transacties, die tezamen vraag en aanbod voor het bedrijf vormen, elk op zich zelf een door tal van incidentele factoren beïnvloede marginale kostprijs hebben, dat het bedrijf steeds in onzekerheid verkeert omtrent de plaats, welke de in de toekomst nog te brengen offers in het economische bestel van het bedrijf zullen innemen en dat er in het algemeen een onvermijdelijk tekort is aan het voor de toepassing der marginale calculatie onmisbare inzicht in de toekomstige werkelijke verhoudingen, met name ten aanzien van de te verwachten afzet. Het is duidelijk, dat deze voor de onbruikbaarheid van de methode beslissende defecten ook een symptoom zijn van de irrealiteit der theorie, die deze methode aanbeveelt en ze tot grondslag neemt voor de verklaring van de prijsvorming. Ik laat nog daar, dat, zoals Koopmans trouwens heeft erkend, de marginale calculatie niet meer dan een kunstgreep is, welke de plaats inneemt van de voor de hand liggende en door iedere producent waar nodig toegepaste vergelijking van de totale kosten bij tweeërlei productie-omvang; een kunstgreep overigens, die, zoals alweer Koopmans in zijn kritiek op de zienswijze van een deel zijner medestanders nauwgezet aantcont⁹⁾). in tal van gevallen faalt. Voor mijn bedenking uit hoofde van de onwerkelijkheid der theorie is van nog meer betekenis, dat de defecten, waarover men spreekt, nog slechts betrekking hebben op de analyse in de vereenvoudigde probleemstelling, welke in de literatuur gebruikelijk is. Eenvoudigheidshalve, zo heet het algemeen, neemt men tot object van de analyse een bedrijf, waarin slechts één product wordt vervaardigd. Mey heeft laten zien, dat zelfs bij die vereenvoudigde voorstelling het bedrijf in de onmogelijkheid verkeert om de marginale calculatie toe te passen; en ik heb mij bij die zienswijze aangesloten. Maar, als men nu de vereenvoudiging prijs geeft, hetgeen men zal moeten doen, als men weer met de voeten op de grond wil komen, dan blijkt de gedachte van de marginale calculatie schier grotesk. De werkelijkheid kent het bedrijf met voortbrenging van één soort producten nauwelijks. Ook wanneer het bedrijf oppervlakkig gezien slechts één product voortbrengt, leidt nauwkeurig toezien doorgaans tot het inzicht, dat bijproducten, kwaliteitsverschillen, verschillen in afnemersgroepen enz. de ogenschijnlijk eenvoudige structuur van de productie tot een ingewikkeld samenstel van producten met verschillende markten maken. En in het overgrote merendeel der bedrijven springt zelfs de veelheid van de producten in het oog. Waarlijk, niemand met enig begrip van de eisen, welke de techniek der marginale calculatie stelt, kan volhouden, dat ze praktisch uitvoerbaar is.

Men zal allicht de opmerking maken, dat mijn bedenking onrechtvaardig is, omdat de theorie nu eenmaal vereenvoudigingen als de hier bekritiseerde nodig heeft om te ontkomen aan de voor de analyse storende ballast van de schakeringen in de praktijk. Ik erken die behoefte en ik erken ook de behoefte aan menige veronderstelling of voorwaarde, welke strijdig is met de werkelijkheid; ik zelf maak gaarne gebruik van stileringen. Maar ik keer mij tegen het misbruik, dat men van die stileringen maakt, wanneer men voor de geldigheid van de theorie essentiële maar in de werkelijkheid onvervulbare voorwaarden als vervuld veronderstelt of wanneer men met de vereenvoudigingen in de voorstelling moeilijkheden uit de weg gaat, die de kunstig opgezette casuïstiek in de kern zouden treffen. En dat misbruik viert hier hoogtij. Een opmerkelijk staal van „wirklichkeitsfremde” theorie werd hier door de sociale economie

⁹⁾ J. G. Koopmans t.a.p. 188.

geleverd, zo schrijft J. L. Mey.¹⁰⁾ Hoe vreemd de theorie tegenover de werkelijkheid staat, blijkt duidelijk, als we zien, dat men verrast blijkt door het resultaat van enige enquêtes in het bedrijfsleven, waarbij geen enkele der geënquêteerden de marginale calculatie bleek toe te passen. Deze enquêtes werden achteraf gehouden; hetgeen op zich zelf reeds een opmerkelijk verschijnsel is voor economen, die de werkelijkheid wenssen te analyseren. Ze werden gehouden nadat reeds gedurende vele jaren uitvoerige theoretische beschouwingen waren gepubliceerd, waarin de prijsvorming werd verklaard op de grondslag van de veronderstelling, dat het bedrijfsleven, althans de rationeel handelende producenten, marginaal calculeerden. Men zal nu wel op zoek gaan naar de oorzaken van de aldus gebleken tegenstelling tussen theorie en werkelijkheid; ik hoop maar, dat de Angelsaksische schrijvers niet zo ingenomen zijn met de uitkomsten hunner casuïstiek, dat zij de praktijk in gebreke stellen omdat deze hun redenering in de war stuurt.

Dat J. L. Mey zijn verwijt in het bijzonder richt tot de sociaal-economen is begrijpelijk, omdat vooral zij 't zijn die als propagandisten voor de gewraakte calculatiemethode zijn opgetreden. Maar daarmede is niet gezegd, dat de bedrijfseconomen zich nimmer schuldig maken aan het zoeven bedoelde misbruik en dat zij in het bijzonder met betrekking tot het vraagstuk der kostprijs-calculatie van deze smetten vrijgebleven zijn. Het niet lang geleden verschenen boek van Geertman¹¹⁾ levert reeds het bewijs van het tegendeel. Maar mijn gedachten richten zich meer naar hetgeen door sommige bedrijfseconomen in Duitsland is geschreven en meer in het bijzonder naar een aantal uitspraken van Schmalenbach, met name naar diens aan de theorie der marginale calculatie verwante theorie, welke hij in de loop der jaren onder steeds nieuwe namen de goê-gemeente heeft aangeboden. Intussen is een opmerkelijke en voor mijn opvatting omtrent de beoefening der economie geruuststellende ervaring, dat deze theorie geen voet aan de grond heeft gekregen. De praktijk heeft er niet de minste aandacht aan geschonken, met hoeveel gerucht ook Schmalenbach zijn theorie heeft getracht aan de man te brengen. En ook bij de theoretici is het succes uitgebleven; de Nederlandse bedrijfseconomen hebben de hier bedoelde uitspraken nauwelijks au serieux genomen en in Duitsland heeft men in hoofdzaak een afwachtende houding aangenomen. Ziet hier nu een opmerkelijk verschil met wat in de sociale economie is geschied, waar men de theorie van alle kant met applaus heeft ontvangen en ze met de theorie der onvolkomen concurrentie niet meer of minder dan als een revolutionnaire vooruitgang heeft gekenmerkt. De bedrijfs-economen bleven nuchter de destijds nieuwe theorie keuren en toetsen aan de werkelijkheid en noch de casuïstiek van Schmalenbach noch diens gezag in bepaalde kringen vermochten hen ertoe te brengen, die toetssteen te veronachtzamen. Trouwens, dat kan de serieuze bedrijfseconoom niet, want hij wordt bij zijn analyse van het gebeuren in het bedrijf steeds weer met de neus op de feiten, op de werkelijkheid gedrukt. Zoals ook de sociaal-econoom zich niet van de wijs zal laten brengen door theorieën, die strijdig zijn met de voor hem toegankelijke, d.w.z. tot in bijzonderheden waarneembare werkelijkheid; casuïstiek noch gezag zullen hem ervan weerhouden, de toetssteen der werkelijkheid aan te leggen met betrekking tot die problemen, welke liggen binnen het gebied der voor hem waarneembare praktische verschijnselen.

¹⁰⁾ J. L. Mey, prae-advies Accountantsdag 26 November 1949 blz. 13.

¹¹⁾ J. A. Geertman, Leer van de marginale kostprijs, Amsterdam-Brussel 1949.

Intussen, al is dan de marginale calculatie, zoals deze ons wordt aangeboden als kostprijsberekening, welker uitkomst de optimale aanbiedingsprijs voor elk aanbod afzonderlijk bepaalt, onbruikbaar, dan is daarmee toch nog niet beslist over de betekenis van het *beginsel* van de marginale kostprijs. Weliswaar staat nu vast, dat de theorie in de versie waarin ze ons wordt aangeboden faalt en onjuist is, maar we zouden toch aan de theorie onvoldoende recht laten wedervaren, indien wij ze alleen op deze grond ter zijde schoven; met name zouden wij de onderliggende essentiële gedachte van de betekenis van de marginale grondslag voor prijsvorming en productie-omvang veronachtzamen. Want de tot nu toe ontwikkelde kritiek laat de mogelijkheid open, om de marginale calculatiewijze als *richtsnoer* te aanvaarden voor de bedrijfspolitiek ter zake van aanbiedingsprijs en productie-omvang. Ik verwacht ook, dat de voorstander van de marginale calculatie nog wel bereid zal zijn om de voorafgaande kritiek te aanvaarden, maar zich des te steviger zal verschansen in het met zijn casuïstische wapenen zoveel gemakkelijker te verdedigen bastion van het beginsel. Trouwens, ook J. L. Mey ontkent niet, dat er een mogelijkheid open blijft voor de toepassing van het marginale beginsel bij de planning ¹²⁾, al meen ik uit zijn betoog te mogen besluiten, dat hij in het algemeen ook van die mogelijkheid geen gebruik wil maken.

Mijn bezwaren nu richten zich, en dat ten volle, ook tegen het beginsel. Ik acht ook het beginsel onwerkelijk en dus ondeugdelijk als verklaringsmiddel voor de werking van het prijsmechanisme en bovenal verwerpelijk als normatieve aanwijzing voor de producent. Deze uitspraak is gegrond op de wetenschap, dat de producent niet marginaal denkt en dat zijn bedrijfspolitiek ook niet intuïtief marginaal is ingesteld. Deze werkelijkheid is moeilijker uit de ervaring in de praktijk aan te tonen dan ten aanzien van het niet toepassen der marginale calculaties mogelijk zou zijn, omdat de opvolging van het beginsel zich niet in visueel waarneembare verschijnselen behoeft te realiseren; de gedachte aan het beginsel kan reeds dit beginsel tot richtsnoer maken van de politiek. Maar mijn kennis van het bedrijfsleven en van de overwegingen, die de producenten leiden, geeft mij het recht om met stelligheid te zeggen, dat deze denkwijze de bedrijfsman vreemd is.

Indien dit zo is, zo zal men opmerken, dan moet zulks toe te schrijven zijn aan onbekendheid met de marginale calculatie-methode of althans aan onvermogen om haar toe te passen. Kent de producent de methode wel en is hij in staat om ze toe te passen of te doen toepassen, dan moet hij schuldig staan aan een laakbaar conservatisme, dan moeten wij hem rangschikken onder de niet rationeel handelende producenten, die we als rechtgeaarde economen plegen buiten de wet te stellen. Want alleen het marginale beginsel kan hem de maximering van zijn winst doen realiseren, waarnaar hij zegt te streven. Er zou dus een innerlijke tegenstrijdigheid zijn tussen de niet opvolging van het beginsel der marginale calculatie en het streven naar maximering van de winst.

Die tegenstrijdigheid zou er inderdaad zijn, indien het waar was, dat de producent streefde naar maximering van de winst in de zin, waarin het begrip der maximering door de voorstanders der marginale calculatie en trouwens door de economen in het algemeen wordt gehanteerd. Maar de producent doet dit niet en mijn bezwaar tegen de onwerkelijkheid der theorie richt zich dan ook mede tegen de praemisse van de theorie

¹²⁾ J. L. Mey, t.a.p. blz. 13.

of, als men wil, tegen de voorwaarde, waaronder deze theorie heet te gelden.

Ik ben mij ervan bewust, dat deze uitspraak verwondering zal wekken; althans buiten de kring van hen, die mijn colleges over dit vraagstuk hebben gevolgd. Het schijnt, alsof ik daarmee aan de gehele economische theorie met betrekking tot de voortbrenging het fundament ontnem. Maar ik heb het vertrouwen, dat ik met de nu volgende toelichting die verwondering zal wegnemen en mijn hoorders zal gerust stellen, indien de vrees bij hen mocht zijn opgekomen, dat ik aan het einde van mijn universitaire loopbaan de grondslag van het winststreven zou willen prijsgeven, waarop ik zelf het gebouw der bedrijfseconomische theorie heb opgetrokken.

Dat winststreven blijft de grondslag en de praemisse voor verklaring en normatieve lering. Zelfs ben ik bereid om de gedachte aan de *maximering* van de winst aan dat streven te verbinden: het is inderdaad logisch noodzakelijk, als men het streven naar winst tot grondslag neemt voor de economische analyse van de private voortbrenging, ook de hypothese van de maximering te aanvaarden. En ik geef tenslotte toe, hetgeen voor het onderzoek naar de werkelijkheidszin der verkondigde theorie ongetwijfeld van belang is, dat de producent in de praktijk, als ge hem naar zijn oogmerk zoudt vragen en hij in zijn antwoord niet geremd zou worden door enige achterdocht ten aanzien van de strekking van de vraag, U geredelijk zal antwoorden, dat hij zijn winst „natuurlijk” zo groot mogelijk wil maken.

Maar als die producent een verstandig zakenman is, dan zal het U bij verder vragen blijken, dat deze natuurlijke reactie een onvolkomen beeld geeft van de doeleinden, welke hij zich in waarheid stelt. Wat betekent 't voor de producent, die beleidvol zijn bedrijf bestuurt, als hij losjesweg zegt te streven naar zo groot mogelijke winst?

Dat betekent niet, zoals de economische theorie ten onrechte aanneemt, dat hij streeft naar de grootst mogelijke winst op één ogenblik, zelfs niet naar de grootst mogelijke winst in een boekjaar of in welke andere bepaalde periode ook. Het betekent, dat hij streeft naar een zo hoog mogelijk duurzaam rendement van zijn bedrijf. Niet de grootte van de winst, verbonden aan een bepaalde transactie, noch die van enige reeks van transacties is richtsnoer voor de bedrijfspolitiek. Stellig is de uitkomst van geen enkele transactie hem onverschillig, en hij wenst die uitkomst zo gunstig mogelijk, maar *richtsnoer* voor zijn bedrijfspolitiek is die partiële uitkomst niet; als het opvoeren van die winst schadelijk is voor de integrale rendabiliteit en met name voor het rendement in de toekomst en de duurzaamheid der rendabiliteit, dan zal hij dat opvoeren van de winst op een bepaalde transactie of een reeks van transacties achterwege laten.

Het zou mij niet verwonderen, als mijn hoorders aanvankelijk geneigd zouden zijn om de hier door mij gemaakte onderscheiding als van niet essentiële betekenis ter zijde te schuiven. Ik verzoek hen nochtans een ogenblik mij te volgen in mijn zienswijze, volgens welke die onderscheiding van beslissende betekenis is voor menig vraagstuk in de economie en in het bijzonder voor de problemen met betrekking tot de productie. Dan zullen zij naar ik vertrouwd tot het inzicht komen, dat het begrip van de maximering der winst met de hier door mij gemaakte onderscheiding een geheel andere inhoud krijgt. De partiële transactie wordt niet als op zich zelf staand afzonderlijk verzorgd en in haar uit-

komst gewaardeerd, maar als deeltje van de productiestroom; het is de handhaving en de verbetering van winstmarge en winstbron, waarin het streven naar maximering van de winst wordt verwerkelijkt. Dit betekent voor de praktijk, dat de voorzieningen, welke de producent treft tot bescherming van de winstbron en van haar winst-capaciteit, een essentieel element vormen van de bedrijfspolitiek. En het betekent voor de theorie, dat deze voorzieningen niet mogen worden aangezien voor en niet mogen worden gewaardeerd als verrichtingen, voortspruitende uit zelfstandige economische overwegingen naast en zelfs tegengesteld aan het streven naar winstmaximering, maar als verrichtingen, die rechtstreeks en dwingend daaruit voortvloeien en onverbrekkelijk verbonden zijn met de overige beslissingen, die in dit streven haar oorsprong vinden.

Ik verwacht, dat menigeen onder mijn hoorders bij zich zelf zal denken, dat ik mij thans toch ook danig van de werkelijkheid verwijder, nu ik het oogmerk bij het winststreven van de bedrijfsman op een zo hoog niveau instel als ik hier heb gedaan; indien er inderdaad producenten van een zo grote bedachtzaamheid en vooruitziendheid bestaan, dan zullen zij toch stellig slechts een kleine minderheid vormen. Ik geef dit zonder aarzelen toe. Ik heb voor de bepaling van de inhoud van het begrip der winstmaximalisatie gebruik gemaakt van de in zekere zin ideale producent, die niet alleen begrijpt, wat op den duur voor zijn inkomen de doelmatige bedrijfspolitiek is maar ook consequent naar dit inzicht handelt. Intussen moet men het aantal der producenten, die tot dit min of meer ideale type kunnen worden gerekend, voor Nederland niet onderschatten. Het spreekt vanzelf, dat dit aantal tegenover het zeer grote aantal bedrijven klein is; maar het Nederlandse bedrijfsleven zou niet beschikken over een zo gezonde kern op schier elk gebied der voortbrenging, indien het niet een groep van bedrijfsleiders had voortgebracht, die intuïtief en in hoofdzaak geleid door het gezonde verstand, voor een deel ook door vaak met grote offers verkregen ervaring, dit type benaderden. Hoe dit echter zij, als ik de werkelijkheid heb te analyseren en tot oordeelvellingen over die werkelijkheid moet komen, dan zal ik niet uit het oog verliezen, dat er vele producenten zijn, die verleid worden door baten op korte termijn of door speculatieve karaktereigenschappen tot handelingen, die zij zouden hebben nagelaten als zij geleid zouden worden door het winststreven, zoals ik dat heb gedefinieerd; ik zal dan ook niet vergeten, dat vele producenten de ruime visie missen, om het begrip der winstmaximalisatie in de door mij aangegeven zin te verwerkelijken en evenmin zal ik dan nalaten rekening te houden met de omstandigheid, dat vaak incidenteel werkende invloeden tot afwijkingen van de getrokken gedragslijn nopen.

Maar wij zoeken thans naar de theorie, die het economische beginsel heeft uit te bouwen op het gebied der prijsvorming en der prijscalculatie. Moet de econoom die theorie wellicht bouwen op de grondslagen van de verrichtingen der producenten met beperkte gezichtskring, met weinig inzicht, met voor de weloverwogen leiding der voortbrenging schadelijke karaktereigenschappen? De vraag stellen is tegelijk ze beantwoorden. Het economisch beginsel stelt zijn objectieve eisen aan het doelmatig handelen van de producent en als deze niet in staat is om die eisen te onderkennen dan wel met die eisen geen raad weet, of als het economische motief niet sterk genoeg bij hem werkt om tegenwerkende of storende drijfveren te overwinnen, dan is het de normatieve taak der

economie hem de weg te wijzen en aandrang op hem uit te oefenen om die weg te volgen.

Maar, wil de econoom die normatieve taak vervullen, dan zal hij ook de weg ter dege moeten kennen. En in dit opzicht nu hebben de sociaal-economen t.a.v. de marginale calculatie een ernstige vergissing begaan; zij zijn zelf op een dwaalspoor geraakt en dreigen met hun averechts werkende voorlichting en propaganda bedrijfsleven en overheid de weg op te dringen, die naar de afgrond leidt. Zij dreigen de bedrijfseconomische theorie te ondergraven, zoals die zorgvuldig en met kennis van zaken is opgebouwd en door de accountants als praktische bedrijfs-economen met beleid en volharding aan het bedrijfsleven wordt onderwezen. Die theorie vindt een harer peilers in de op de vervangingswaarde gegrondveste integrale kostprijs; vervangingswaarde en integrale calculatie vormen een hechte steun voor de bedachtzame en gezonde prijs- en bedrijfspolitiek, zowel voor de private voortbrenging als voor de overheid in haar geleide economie. De marginale calculatie, welke wordt aanbevolen als een moderne vinding met verbijsterend schone perspectieven, is in waarheid een variant in de toepassing van de historische kostprijs-calculatie, waarvan men toch zonder overdrijving kan zeggen, dat haar ondeugdelijkheid op overtuigende wijze door de bedrijfseconomie is aangetoond. Wie tot de grondslagen van de leer der vervangingswaarde als basis van kostprijscalculatie en aanbiedingsprijs is doorgedrongen moet inzien, dat de theorie der marginale calculatie is gebouwd op een ondeugdelijk fundament, dat de bedrijfseconomie reeds sedert langs als een atavisme uit de tijd van de als kunstleer beoefende bedrijfsleer heeft ter zijde geschoven.

Ik keer terug tot het begrip der winstmaximering. Als aan dit begrip de inhoud wordt gegeven, die ik hiervoren heb aangewezen, dan sluit het ook het beginsel der marginale calculatie uit. Noch als beginsel voor de calculatie van de aanbiedingsprijs, noch als beginsel voor de prijs-politiek op lange termijn is het bruikbaar, omdat het niet in overeenstemming is met het economische beginsel, dat uit het aldus gekenmerkte winststreven voortvloeit. Het is daar zelfs mede in strijd, omdat het, de prijspolitiek en de keuze van de productie-omvang uitsluitend richtend op de grootste winst op één ogenblik of van een bepaalde beperkte tijdsruimte, de voor de bescherming van winstmarge, winstbron en winstcapaciteit noodzakelijke elementen uit de overwegingen voor de bepaling der bedrijfspolitiek weert; het beginsel van de marginale calculatie weert die overwegingen niet alleen, het keert zich zelfs daar tegen, omdat het drijft naar een bedrijfspolitiek, die de winstmarge systematisch uitmergelt, de winstcapaciteit overspant, de productie-capaciteit overmatig opvoert, het voortbestaan van de winstbron ondergraaft.

Wanneer men ziet, met welk een verzekerdheid en overtuiging het beginsel der marginale calculatie in de theorie wordt gesteld en voor toepassing in de praktijk wordt aanbevolen, dan moet deze uitspraak wel op zijn minst overdreven schijnen. Laat mij daarom nog enkele ogenblikken hierbij stilstaan, opdat ik kan trachten, de overtuiging bij te brengen, dat de uitspraak wel verre van overdreven te zijn, integendeel de schadelijke gevolgen van de toepassing van het beginsel met juistheid kenmerkt.

Wat leert immers de theorie der marginale calculatie? Niet meer of minder dan dat de marginale kosten de „werkelijke kosten” zijn. Hoe

komt men tot deze uitspraak? Op grond van de overweging, dat, indien en voor zover de voor de toegevoegde voortbrenging vereiste productie-capaciteit nog beschikbaar is in de reeds vroeger verworven duurzame productie-middelen en in de arbeidscapaciteit van reeds in dienst zijnde vaste functionarissen, uit dien hoofde geen offers voor de toegevoegde productie behoeven te worden gemaakt. Het bedrijf beschikt over vrije productie-capaciteit en behoeft slechts offers te brengen voor grondstoffen en arbeidskrachten, welke het voor de toegevoegde productie moet aantrekken. Die offers vormen de „werkelijke” kostprijs. Ik wil mijn betoog niet verzwakken door de theorie van de marginale kostprijs in het caricaturale door te trekken en toch zou ik waarlijk meer consequent de theorie doortrekken dan haar voorstanders indien ik voorstelde, nu ook maar de grondstoffen, welke het bedrijf in voorraad heeft en niet voor haar stam-productie nodig heeft, als vrije goederen te beschouwen, die niets kosten en aldus de „werkelijke” kostprijs nog meer te verlagen en de optimale productie op een nog hoger niveau te brengen. Maar van die consequentie behoeft ik geen gebruik te maken ter rechtvaardiging van mijn bedenkingen tegen het leerstuk der marginale calculatie. Daartoe biedt mij het misbruik ten aanzien van de overcapaciteit reeds meer dan voldoende grondslag. Is er roekelozel bedrijfs-politiek denkbaar dan die, waarbij men de producent een vrijbrief geeft voor verlaging van zijn aanbiedingsprijs op grond van het feit, dat hij over een overcapaciteit beschikt? Let wel. Niet voor een incidentele overbrugging, ook niet als basis voor een prijsdiscriminatie, maar als continuele prijs-politiek. En dat niet alleen voor het geval die overcapaciteit hem is opgelegd door de conjunctuur, maar zelfs indien ze een gevolg is van onjuiste projectering van zijn productie, en, nog erger, zelfs indien hij ze doelbewust in het leven heeft geroepen. Doelbewust? Ja, zelfs die mogelijkheid opent het leerstuk van de marginale calculatie. Het leert de producent immers ook, dat hij door uitbreiding van zijn productie-capaciteit zal kunnen profiteren van een voortgaande kostenverlaging; en, zou hij dan niet de op zich zelf reeds verleidelijke poging wagen om die kostenverlaging te verkrijgen, als de theorie hem bovendien de geruststellende verzekering geeft, dat hij, indien die poging minder vlot mocht verlopen, alsnog een steun zal vinden in de kostenverlaging door terzijde schuiving van de dan reeds tot het verleden behorende voor de uitbreiding der productie-capaciteit gebrachte offers? De kostprijs-theorie op basis van de vervangingswaarde zou hem hebben geleerd, dat die zogenaamde vrije productie-capaciteit in waarheid kosten zal veroorzaken ter hoogte van haar vervangingswaarde en de theorie van de integrale kostprijs zou hem hebben geleerd, dat die kosten niet differentieel blijven drukken op de aan de uitbreiding der voortbrenging voorafgegangene hoeveelheid product-eenheden, maar voor hun integrale deel zullen moeten worden goedgeemaakt door de organisch daarmede samenhangende hoeveelheid der toegevoegde productie. Helaas zal deze tot grotere bedachtzaamheid manende lering de producent, die zijn opvoeding geniet in de school der marginale calculatie, worden onthouden; zo goed als de theorie der standaardkosten voor de overcapaciteit in de gevallen van wisselende bedrijfsdrukte.

Dat de aanbiedingsprijs op basis van de marginale calculatie de winstmarge tot op het uiterste verkleint, ligt in het begrip der marginale calculatie opgesloten. Men kan waarlijk zeggen, dat de winstmarge per

definitie tot op de laatste cent wordt uitgemergeld; de productie wordt immers zover opgevoerd, dat de laatst toegevoegde eenheid niet meer opbrengt dan haar differentieële kosten. Men zal dit niet kunnen ontkennen, maar men zal mij wellicht tegenwerpen, dat het woord uitmergelen tendentieus is en ten onrechte een fout in de prijspolitiek suggereert, nu immers de calculatie de grootst mogelijke winst in 't laadje brengt, zodat men veeleer van *uitbating* der winstmarge zou kunnen spreken. Ja, zo zou het kunnen zijn — wanneer althans de calculatie uitvoerbaar ware —, indien met stelligheid zou kunnen worden gerekend op handhaving van de afzet en de verkoopprijs, die het equatie-punt van de zijde der opbrengsten uit hebben bepaald. Dat iemand het bestaan van die zekerheid zal willen aannemen, is uitgesloten. Maar, zo zal men nu tegenwerpen, de marginale calculatie zal zich aan de verlaagde opbrengst aanpassen. Edoch, zulks betekent, dat de nieuwe marginale prijs op een hoger punt komt te liggen en, zo de vermindering van de afzet niet reeds zelf oorzaak was van de vermindering van de opbrengst, door die prijsverhoging de afzet doen verminderen, hetgeen een nieuwe verschuiving van het equatie-punt naar een ongunstiger plaats zou betekenen. Men moet zich nu slechts voorstellen, wat dit alles betekent, b.v. in het geval van de omslag ener hoogconjunctuur. De teruggang kan niet geschieden langs de weg, waarvan het tracee bij de vergroting van de omvang der productie zo nauwgezet, ja mathematisch was bepaald; de terugtocht gaat onvermijdelijk gepaard met een afbraak van de organisatie in dat bedrijf en ontaardt al spoedig in een *sauve qui peut* van alle producenten, die onder de vanen van het beginsel zijn opgetrokken; de terugtocht wordt een débacle.

Zou dit de werkelijkheid zijn? Ongetwijfeld. Hadde ik meer tijd tot mijn beschikking, dan zou ik deze terugtocht gaarne in bijzonderheden analyseren. Maar 't schijnt mij nauwelijks nodig, de gang van zaken in bijzonderheden te schetsen. Wie maar enig begrip heeft van de wijze, waarop productie en afzet tot aan hun optimum zouden moeten worden opgevoerd, die weet ook, hoe desastreus de teruggang moet zijn. Wij hebben trouwens ervaring genoeg op dit punt. Want de gevolgen van de omslag zullen in wezen dezelfde zijn als die welke wij bij elke omslag in de conjunctuur hebben waargenomen. Over-expansie en overinvestering, kenmerkende verschijnselen van de hoogconjunctuur, zullen ook hier dezelfde uitwerking hebben; en dat, indien het bedrijfsleven inderdaad aan de roepstem der theorie gehoor zou verlenen, in zeer versterkte mate, omdat de fouten, die het bedrijfsleven tot nu toe zonder theoretische voorlichting slechts incidenteel en intuïtief en dus bij uitzondering maakte, thans systematisch zouden worden voorbereid. Het marginale beginsel, dat elk bedrijf opwekt om zijn productie tot aan het uiterste op te voeren, doet een gevaarlijk beroep op de instincten van de roekeloze en speculatief aangelegde producenten, onder de dekmantel van een waardevrije theorie met een wiskundige inslag, die het vertrouwen in de exactheid en de zekerheid der uitkomsten in bedenkelijke mate stimuleert.

Ik verzoek mijn hoorders nog eenmaal zich rekenschap te geven van het gevaar, waarmee onze welvaart aldus wordt bedreigd. Met name in de tijd, waarin wij thans leven; in een tijd, waarin van alle kant wordt aangedrongen op en gestreefd wordt naar expansie van het productie-apparaat en vergroting der investering. Het schijnt, alsof voor deze tijd de theorie der marginale calculatie zou moeten worden uitgevonden, indien ze niet reeds bestond; inderdaad is er geen beginsel denkbaar, dat, indien

het werd opgevolgd, de neiging tot expansie sterker zou kunnen prikkelen dan dat van de marginale calculatie. Hoe verleidelijk klinkt immers niet de theorie, die leert, dat ze de producent in de optimale productie-omvang de gelegenheid biedt om zijn winst tot op het maximum op te voeren en toch van hem verlangt, dat hij zijn product tegen geen hogere prijs zal te koop bieden dan die van zijn kosten. Ze klinkt niet alleen verleidelijk voor de ondernemer, maar ook voor werknemer en consument; want kunnen deze meer verlangen dan levering van de producten tegen kostprijs? Ze klinkt boven mate verleidelijk voor de overheid, aan wie de theorie in één slag de gelegenheid biedt om expansie en investering tot het hoogst mogelijke peil te doen opvoeren; en dat niet ten koste van welke der betrokken partijen ook, integendeel tot zegen van producent en consument beide. Welk een uitkomst! — Neen, welk een luchtspiegeling. Want in waarheid brengt de marginale calculatie slechts winsten op papier, in grafische voorstellingen. En in waarheid vergroot ze in hoge mate het gevaar, dat reeds aan de uit anderen hoofde opgekomen drang tot vergroting van het productie-apparaat en opvoering der investering verbonden is. Men begrijpe mij goed: ik erken, dat we genoopt zijn tot een geforceerde industrialisatie. Maar deze houdt, mede door de wijze waarop ze wordt of moet worden tot stand gebracht, grote gevaren in, die we moeten in het oog houden. De wereld is bezig haar productie-capaciteit te overspannen; zij construeert een hoogconjunctuur, die de econoom met zorg moet vervullen.

Ik heb daarstraks gezegd, dat mijn voorstelling van de aan de marginale calculatie verbonden gevaren niet overdreven was. Ik moet echter toegeven, dat er inderdaad in één opzicht in mijn betoog overdrijving schuilt, uit hoofde van de omstandigheid, dat ik goede hoop heb, dat het bedrijfsleven de lokkende stem van de theorie zal negeren. Verkeerden we niet in de omstandigheden van het ogenblik, dan zou ik zelfs durven spreken van de overtuiging, die ik in dit opzicht heb ten aanzien van het voor de gezonde bedrijfspolitiek representatieve deel van onze private ondernemingen. Maar de tijdsomstandigheden leiden ertoe, dat de voor het Nederlandse bedrijfsleven kenmerkende bedachtzaamheid en degelijkheid worden bedreigd. Die bedreiging is er, als steeds in de tijd van de hoogconjunctuur, vanwege de kunstmatig geschapen hoogconjunctuur van het ogenblik. Maar daar komt als gevaarlijk element bij de drang tot expansie en investering, die van buiten af op het private bedrijfsleven wordt uitgeoefend. Die drang scheidt bij velen, die niet beschikken over de voor de leiding der productie vereiste bedachtzaamheid, een geestesgesteldheid met grote ontvankelijkheid voor een theorie als die van het marginale beginsel. En daar komt nu nog een nieuw gevaar bij uit geheel andere richting, dat meer in het bijzonder de beoefenaren der economische wetenschap raakt. Ziehier, waar ik dit gevaar bespeur.

Het is niet voor de eerste maal, dat de economische theorie vermeent, in haar analyse tot uitkomsten te zijn gekomen, welke de producent een richtsnoer kunnen zijn voor diens bedrijfspolitiek. De sociale economie heeft daarbij ongetwijfeld soms haar kunnen overschat, omdat zij niet genoeg in de werkelijkheid was doorgedrongen; maar de praktijk heeft daarvan in het verleden weinig last gehad. De practicus las in het algemeen geen theoretische economische boeken en als hij ze las of op andere wijze van de theorie kennis kreeg, dan was hij weinig ontvankelijk voor raadgevingen, die getuigden van onvoldoende kennis van de werkelijkheid. Was deze toestand enerzijds te betreuren vanwege het algemene

tekort aan belangstelling voor de arbeid der economen, hij had anderzijds het goede, dat het bedrijfsleven niet gemakkelijk werd geïnfecteerd met onvoldoend gefundeerde schadelijke theoretische vondsten. Wij verheugen ons erin, dat het eerstgenoemde euvel steeds meer wordt opgeheven en dat de theorie het haar toekomstige aandeel heeft verworven in de zorg voor onze economische welvaart. Maar de in zekere zin paradoxale tegenhanger van deze evolutie ten goede is een aanmerkelijk vergrote kans op infectie met normatief gevaarlijke theorieën. Dit averechtse gevolg van de op zich zelf zo verheugende ontplooiing van de beoefening der economische theorie en ontwikkeling van de economische vorming is verbonden aan het doordringen van de academisch gevormde economen in de praktijk van het bedrijfsleven. Men kan mij niet ervan verdenken, dat ik deze evolutie betreur; ik heb ze zelf gewild en ik heb er al mijn krachten aan gewijd en zal dit, voor zover dit in mijn otium nog mogelijk is, blijven doen. Maar ik ben niet blind voor de gevaren. En voor die gevaren wil ik hier waarschuwen.

Ik zou over deze gevaren nog gaarne meer gezegd hebben, maar ik heb het geduld van mijn gehoor reeds al te lang op de proef gesteld en ik stel daarom uitvoeriger beschouwingen over dit en andere facetten van het onderhavige vraagstuk tot later uit.

Wanneer ik tenslotte nog een ogenblik aandacht mag schenken aan mijn persoonlijk aandeel in de ontwikkeling van de theorie op het gebied, waarbinnen het onderhavige vraagstuk in de bedrijfshuishoudkunde zijn plaats heeft, dan dringt zich t.a.v. de theorie der prijsvorming de vergelijking op tussen de staat, waarin deze theorie verkeerde in de aanvang der twintiger jaren, en die van het ogenblik. De geschiedenis herhaalt zich. Toen ik in 1922 begon, was 't al grensnut wat de klok luidde. De Oostenrijkse en de daarmee verwante Amerikaanse School hadden haar triomftocht voltooid en de officiële Nederlandse economie vermeide zich in de commentariëring en de uitwerking van wat de grootmeesters in de cosuistiek dier beide scholen ons in vele boeken hadden geleraard. En de studenten der nieuwe instellingen van economisch hoger onderwijs genoten met graagte van hetgeen de voortreffelijke sociaal-economische docenten aan die instellingen hun op de basis van de toen nog moderne theorieën onderwezen. Ik herinner me nog als de dag van gisteren, met hoeveel wantrouwen, ja met hoeveel weezin onze studenten van die tijd — zij zullen 't zich ongetwijfeld ook herinneren — de docent ontvingen, die zich vermat, iets op die theorieën af te dingen. En toch ging die docent niet tegen de kern dier theorieën in; hij opperde slechts zijn bedenkingen tegen delen daarvan, die een uitwerking inhielden van de hoofdbeginselen op het gebied van de voortbrenging. Maar zelfs deze kritiek werd beschouwd als een heiligschennis. Het heeft die docent enige moeite gekost voordat hij erin geslaagd was om een bres te maken in het vooroordeel, waardoor hij de gedachtensfeer zijner studenten kon bereiken.

En nu ziet diezelfde docent zich aan het einde van zijn academische loopbaan opnieuw geplaatst voor de noodzaak om op te trekken tegen een in sociaal-economische kringen zich in schier ongehinderde triomf verbreidende theorie, die alweer haar oorsprong vindt in het leerstuk van het grensnut; want in waarheid is, zoals ik reeds zei, de nieuwe theorie niet anders dan een vertraagde uitwerking van de grensnut-gedachte. Deze vertraging baart op het eerste gezicht zelfs enige verwondering,

die intussen spoedig verdwijnt, als men begrijpt, dat de uitwerking destijds stilzwijgend in de theorie van het grensnut was opgesloten en de sociaal-economen eerst tot bijzonder onderzoek aanleiding vonden, toen het bij hen ontbrekende inzicht in de structuur der markten werd aangevuld.

De geschiedenis herhaalt zich; maar nooit op dezelfde wijze. Toen ik mij in het begin der twintiger jaren moest zetten tot een herziening van een deel der prijsvormings-theorie hield deze weliswaar een bestrijding in van de gangbare theorie, maar deze theorie was, hoe lang en stevig ook verankerd in de zienswijze van de economen, niet tot de praktijk van het bedrijfsleven doorgedrongen. Het zwaartepunt van mijn taak lag dus minder in de bestrijding van de theorie dan in de positieve opbouw van een nieuwe normatieve theorie ten behoeve van de praktijk. Thans is de taak een andere; de nieuwe theorie heeft nog niet een bolwerk geschapen, waarachter haar voorstanders zich reeds veilig hebben verschanst. Dat maakt de taak in zoverre lichter. Maar daartegenover zijn de gevaren, die de nieuwe theorie voor de praktijk inhoudt, thans groter; het is moeilijker, de praktijk te beschermen tegen de luchtspiegeling der maximale winst, want men moet ze daarbij tegen zich zelve beschermen.

Edoch, zoals ik zei, de geschiedenis herhaalt zich niet op dezelfde wijze. In 1922 stond ik alleen. Thans kan ik er staat op maken, dat zich in de strijd tegen het leerstuk van de marginale calculatie een groot aantal theoretische en praktische bedrijfseconomen naast mij scharen. Ik heb het vertrouwen, dat zij, met mij overtuigd van de dreigende gevaren, de strijd niet zullen uit de weg gaan, indien het nodig zou blijken, die te voeren.

Maar ik koester de hoop, dat die strijd niet lang zal behoeven te duren; althans in Nederland niet. In mijn intreerede heb ik o.m. gezegd: ondenkbaar is het niet, dat beide takken van wetenschap — dat waren de sociale economie en de bedrijfseconomie — naar elkaar toe zullen groeien en met de ontwikkeling der maatschappij weer in elkaar zullen overgaan. Ik herinner mij, dat Bordewijk in zijn beoordeling van mijn rede deze uitspraak een gelukkige noemde. Ze is in zoverre niet „gelukkig” geweest, dat de hereniging in feite is uitgebleven; waarmede intussen niet gezegd is, dat dit op zich zelf te betreuren is. Hoe dit zij, erkend moet worden, dat de bedrijfseconomie niet die invloed op de ontwikkeling der sociale economie heeft gehad, die haar krachtens hetgeen ze heeft gepresteerd toekwam. Ik zal vandaag niet onderzoeken, waaraan zulks is toe te schrijven; slechts vermeld ik, dat een der oorzaken ongetwijfeld is geweest, dat van haar prestaties te weinig tot de sociaal-economen is doorgedrongen. Ik heb intussen de stellige overtuiging, dat de Nederlandse economen toch teveel realisten zijn, om niet op de gebieden, voor welker onderzoek de bedrijfseconomie beter is toegerust dan de sociale economie, de aanvulling te zoeken van hetgeen hun op die gebieden ontbreekt. Zo zie ik beide deelwetenschappen der economie, zo zij al niet in elkaar overgaan, dan toch, met behoud van de voordelen harer specialisatie, in een nauwere samenwerking zich dienstbaar maken aan de welvaart van ons land.