

4 36
H 360

DE GROND ALS KOSTENFACTOR

REDE

UITGESPROKEN BIJ DE AANVAARDING VAN
HET AMBT VAN GEWOON HOOGLERAAR
AAN DE UNIVERSITEIT VAN INDONESIË
TE MAKASSAR OP DE 24e MAART 1949

DOOR

Dr. Mr. C. DE HEER

J. B. WOLTERS — GRONINGEN, BATAVIA

Br P 98-1005

22. 2. 50

360

DE GROND ALS KOSTENFACTOR

REDE

UITGESPROKEN BIJ DE AANVAARDING VAN
HET AMBT VAN GEWOON HOOGLERAAR
AAN DE UNIVERSITEIT VAN INDONESIË
TE MAKASSAR OP DE 24e MAART 1949

DOOR

Dr. Mr. C. DE HEER

J. B. WOLTERS' UITGEVERS-MAATSCHAPPIJ N. V.
GRONINGEN — BATAVIA — 1949



DE GROND

DES APOSTELS

REDE

UITGESPROKEN BIJ DE AANVAARDING VAN
HET AMT VAN EERSTEN HOOGLERAR
VAN DE UNIVERSITEIT VAN WURTEMBERG
DE WAKKABAR OP DE 24 JANUARI 1848

DOOR

DR. M. C. DE HEER

J. E. WOLTERS, TYPESETTER, WOLTERS & ZONEN, N. V.
GRONINGEN - E. J. VAN NELLE - 1848

Excellentie President van de Staat Oost-Indonesië ;

Excellenties Ministers van de Staat Oost-Indonesië ;

Hooggeleerde President en Hoogleraren van de Universiteit van Indonesië ;

Zeergeleerde Heren Lectoren, Doctoren en Docenten ;

Dames en Heren Studenten ;

En voorts Gij allen, die door Uw aanwezigheid aan deze plechtigheid luister bijzet ;
Zeergewaardeerde Toehoorderessen en Toehoorders ;

Dames en Heren,

Reeds in de vroegste tijden moet de mens door eigen waarneming en ervaring hebben gemerkt dat de „cost voor de baet” uitgaat, dat voor de verkrijging van goederen offers gebracht moeten worden. Dit vindt dan ook zijn neerslag, zowel in de geschriften van hen, die de grondslagen voor een rechtvaardige prijs poogden te vinden, als in de werken van de schrijvers, die een causale verklaring van het proces der prijsvorming dachten te kunnen geven. Naarmate de contrôle der Overheid op het bedrijfsleven ging verzwakken en volledige mededinging door de economen in toenemende mate als de meest gewenste marktform voor het ruilverkeer werd beschouwd, werd de vraag naar de invloed van de kosten op de prijs actueler.

De meeste tot de klassieke school behorende economen verdedigden de stelling dat bij volledige mededinging de kosten beslissend zijn voor de hoogte van de prijs der vervangbare

goederen. Omtrent de aard van de kosten bestond evenwel onder hen geen eenstemmigheid. Terwijl de Ricardoschool de arbeid als de enige kostenfactor beschouwde, werden de kosten door andere klassieke schrijvers als psychische grootheden gezien („disutility” en „abstinence”). Aanvankelijk meende men, bij verklaring van de prijs, van de geldkosten te kunnen uitgaan. Terecht werd door Ricardo er echter op gewezen dat men daardoor in een cirkelredenering verviel, aangezien deze geldkosten zelf weer prijzen zijn. Het was ook deze econoom, die het eerst onderscheid maakte tussen de maatschappelijke kosten en de individuele kosten (de kosten gezien vanuit het standpunt van de producent), een tegenstelling die wij later ook bij Marshall aantreffen.

Terwijl de producent alle bij de voortbrenging verrichte betalingen, vermeerderd met de interest van zijn kapitaal, als kosten mag beschouwen, is vanuit maatschappelijk standpunt gezien de voor de productie van het goed vereiste arbeid het offer dat zijn voortbrenging kost. Daar het productiemiddel grond geen product van menselijke arbeid, doch een vrije gave der natuur is, is hij, volgens Ricardo, vanuit maatschappelijk standpunt gezien niet als kostenfactor te beschouwen; de pachter zal de aan de grondeigenaar te betalen pachtsom echter wél tot zijn kosten hebben te rekenen. Beslissend voor de hoogte van de prijs van het goed is de hoeveelheid arbeid die voor zijn voortbrenging nodig is op de minst vruchtbare in cultuur gebrachte grond. De eigenaren van gronden van betere kwaliteit genieten een premie of „rent” doordat hun productie minder arbeid vereist dan die van de grensproducent; door verhuur hunner gronden ontvangen zij deze premie in de vorm van een pachtsom. Deze grondrente is evenwel, ongeacht de vorm waarin zij door de grondeigenaren genoten wordt, geen prijsbepalende kostenfactor.

Zoals Schumpeter ¹⁾ opmerkt, was voor de klassieke economen het kostenprobleem hoofdzakelijk het vraagstuk van de invloed der kosten op de hoogte van de prijs, die bij volledige mededinging op de markt tot stand komt. Daar het doel van hun analyse echter was om de werking van allerlei dynamische factoren, met name van de toename der bevolking, op de prijs

te leren kennen, waren hun beschouwingen over het wezen der kosten weinig diepgaand. De na hen komende economen daarentegen hebben erop gewezen dat eerst kennis van het wezen der kosten het mogelijk maakt het economisch proces te „begrijpen.” Een nader onderzoek van het wezen der productiekosten toonde ook de onhoudbaarheid van verscheidene klassieke stellingen aan. Zo concludeerde de Oostenrijkse school dat er geen enkele reden is om aan de grond een uitzonderingspositie toe te kennen, zoals de Ricardoschool dat deed. Zowel arbeid als kapitaalgoederen en grond zijn als kostenfactor te beschouwen of zij zijn het geen van drieën. Kosten zijn in wezen, volgens deze school: opgeofferde nuttigheden („entgangener Nutzen”).

Voor al door von Wieser, haar belangrijkste vertegenwoordiger, is dit nutskosten-begrip naar voren gebracht en nader uitgewerkt. Naarmate de productiemiddelen één dan wel meer aanwendingsmogelijkheden bezitten, is z. i. hun betekenis in het productieproces verschillend. Veelal is voor de voortbrenging van zeker goed de medewerking van een productiemiddel vereist dat ook voor de productie van andere waren gebezigd kan worden; aanwending van dit productiemiddel voor eerstgenoemd goed gaat daardoor gepaard met opoffering van nut bij een ander gebruik en het is deze opoffering van nut, welke de hoogte van de kosten bepaalt. Daarom noemt hij de productiemiddelen die alternatief gebruikt kunnen worden: kostenmiddelen of kostenproductiemiddelen. Voortbrenging van een goed met behulp van een specifiek productiemiddel, d. i. een productiemiddel dat economisch slechts één aanwending kent, gaat niet gepaard met onttrekking ervan aan een ander gebruik, met een wegvallen van nut, zodat zijn productie geen kosten veroorzaakt. ²⁾

Zowel de kostenmiddelen als de specifieke productiemiddelen kunnen rijkelijk aanwezig dan wel schaars zijn. Bij Ricardo is grond het enige productiemiddel dat geen kosten afwerpt, terwijl volgens von Wieser ieder productiemiddel specifiek, doch ook wel kostenmiddel zijn kan.

De gedachte van het specifiek kunnen zijn van een productiemiddel vinden wij in wezen ook bij Marshall, doch hij brengt dit meer in verband met het element tijd, dat in zijn prijsleer

een belangrijke rol speelt. Om de mogelijke invloed van de kosten op de prijsvorming bij volledige mededinging te kunnen nagaan, moeten wij, volgens Marshall, beginnen met een drietal perioden te onderscheiden. In de zeer korte periode, de periode waarin de goederen reeds voortgebracht zijn, hebben de kosten (met name bij waren, die aan een snel bederf onderhevig zijn) geen betekenis voor de hoogte van de prijs; het is de vraag, die in dit geval de prijs beheerst. De tweede periode, de korte periode, kenmerkt zich daardoor dat voor de producent de duurzame productiemiddelen, waarover hij beschikt, een datum zijn; zijn kosten of minimum-aanbodsprijs zijn in deze periode alleen die, welke als variabel te beschouwen zijn, zoals grondstofkosten en arbeidslonen. In de lange periode is het apparaat der duurzame productiemiddelen voor uitbreiding of inkrimping vatbaar en de producent zal nu ook de uitgaven die nodig zijn voor vervanging van dit apparaat, in de prijs van zijn product terug moeten ontvangen en ze daartoe als supplementaire kosten gaan beschouwen. Men kan dan ook zeggen dat bij Marshall de kosten voor de producent in wezen steeds variabele kosten zijn: in de lange periode zijn alle door de mens vervaardigde productiemiddelen als variabel te beschouwen, in de korte periode daarentegen alleen de vlottende activa. Door de grond als een „fixed stock” te beschouwen, werpt hij volgens deze econoom geen kosten af. ³⁾

In tegenstelling tot Marshall menen wij het al dan niet specifiek zijn van een productiemiddel niet te moeten zoeken in het al dan niet mogelijk zijn van uitbreiding of inkrimping, maar in zijn aanwendingsmogelijkheden. Wanneer een bepaald soort productiemiddel verschillende aanwendingsmogelijkheden bezit, zal een vrager op de markt voor een eenheid van dat productiemiddel een zodanige prijs moeten betalen dat zij aan hem toevalt en niet voor een andere aanwending gebruikt wordt.

Dit beginsel der „opportunity costs”, met name ontwikkeld door Davenport, wordt thans door de meeste economen gehuldigd en sluit nauw aan bij de kostentheorie van von Wieser. Het geldt zowel ten aanzien van de maatschappelijke kosten als van de kosten van de producent in het ruilverkeer.

In aansluiting op het begrip der alternatieve kosten, huldigen sommige moderne economen (o.a. Chamberlin) de opvatting, dat de kostprijs van een goed niet gelijk hoeft te zijn aan zijn minimum-aanbodsprijs. Ook al betalen de producenten van een zeker goed voor de benodigde productiemiddelen een en dezelfde prijs, dan kunnen toch hun productie-uitgaven onderling min of meer grote verschillen vertonen, o. a. als gevolg van verschil in efficiëntie der productie-bedrijven. Deze uitgaven stellen de minimumaanbodsprijzen voor die de producenten voor hun goed moeten ontvangen.

Bij een gegeven vraag naar het goed is beslissend voor de hoogte van zijn marktprijs de minimum-aanbodsprijs van de grensproducent, d.i. die, welke onder de ongunstigste omstandigheden werkt; de onder gunstiger omstandigheden producerende aanbieders (de intra-marginale producenten) ontvangen daardoor een surplus boven hun productie-uitschotten, een „rent”. Volgens Chamberlin moeten de producenten, in geval van het bestaan van volledige mededinging, deze „rent” tot hun kosten rekenen, zodat alle producenten in een gegeven bedrijfstak een en dezelfde kostprijs hebben.

Voor al in de laatste 25 jaren hebben Chamberlin, Sraffa, Joan Robinson, van Stackelberg e.a. door hun geschriften belangrijk bijgedragen tot de kennis van het wezen en de invloed van de kosten. Reeds een vergelijking van een modern, vrij elementair leerboek der economie als dat van Meyers, met het hoofdwerk van de laatste belangrijke Engelse klassieke econoom John Stuart Mill, laat duidelijk de vooruitgang zien die op dit gebied in een eeuw bereikt is.

Wenden wij ons nu, na deze inleiding, tot het gebied der bedrijfseconomie en geven wij daartoe eerst het woord aan een harer belangrijkste pioniers, Polak, die zijn artikel „Waarderings- en Balansproblemen”, in De Economist van 1924, aldus begon: „De jonge tak der economie, die men bedrijfshuishoudkunde noemt, schijnt dezelfde ontwikkeling te moeten doormaken als haar oudere zuster, die nog veelal den naam staathuishoudkunde draagt. Beide zijn ontstaan uit een empirische kunstleer, leiden in den aanvang tot theoretische bespiegelingen, waaruit raadgevingen voor praktische maatregelen rechtstreeks werden

geconstrueerd. Nieuwe verschijnselen werpen de theoriën omver en doen andere verrijzen, alweer met de daaruit afgeleide raadgevingen. Het moet voor de beoefenaren der staathuishoudkunde die ruim honderd jaar vroeger dan haar zuster het levenslicht aanschouwde, merkwaardig zijn, te zien, hoe de geschiedenis zich herhaalt. Frappant is die herhaling op het terrein van het waarde-vraagstuk. Evenals Smith ruilwaarde en gebruikswaarde als twee zelfstandige, niet verwante begrippen aanzag, onderscheidt de balansleer tusschen verkoopwaarde en bedrijfswaarde. De kostprijs had langen tijd eenzelfde overwegende betekenis voor het waarde-vraagstuk der bedrijfshuishoudkunde als de productiekosten in Ricardo's leer. En evenals indertijd Carey betoogt thans Schmidt, dat de reproductiekosten het waardeprobleem beheerschen."

De vraag die thans bij ons rijst is, of de bedrijfseconomie in de jaren, die sinds het schrijven van voornoemd artikel zijn verstreken, de ontwikkeling in de economie, met name in de theoretische economie, heeft gevolgd. Wij willen dit alleen nagaan met betrekking tot het vraagstuk van de kostprijs. De buitenlandse bedrijfseconomische literatuur op dit gebied menen wij gevoegelijk buiten beschouwing te kunnen laten, omdat wij ten volle onderschrijven hetgeen van Muiswinkel in zijn inaugurele rede opmerkt ten aanzien van de wetenschappelijke arbeid van Nederlandse bedrijfseconomen. „Zowel in Rotterdam, Amsterdam als in Tilburg", aldus deze bedrijfseconoom, „zijn de grondslagen gelegd voor een waarlijk wetenschappelijke behandeling van de verschijnselen, die het object der bedrijfshuishoudkunde vormen. Zonder nationale zelfverheffing mag zelfs worden geconstateerd, dat de Nederlandse bedrijfseconomen in dit opzicht meer hebben gepresteerd dan de wetenschappelijke onderzoekers uit welk land ook. Niet alleen in Duitsland, maar ook in de Verenigde Staten en in Engeland komt de behandeling der vraagstukken veelal niet uit boven het formuleren van praktisch bruikbare regels voor het bedrijfsbeheer." *)

Het is vooral de z.g. Amsterdamse school, die van Limperg, welke met haar leer van de vervangingswaarde, zich grote bekendheid in Nederland heeft weten te verwerven. Bij de beant-

woording van de zo even door ons gestelde vraag: of de in de bedrijfseconomie gehuldigde theoriën over de kosten al dan niet in overeenstemming zijn met de kostenleer der moderne theoretische economen, zullen wij daarom van de kostprijs Theorie der Amsterdamse school uitgaan. Bij dit onderzoek zullen wij ons beperken tot een enkele kostencategorie en wel de grond.

De kostprijs Theorie van Limperg heeft in Nederlandse vakkringen vooral door de leerboeken van zijn volgelingen Kleerekoper, van der Schroeff en Meij Jr. algemene bekendheid verworven. Al deze schrijvers wijzen erop dat het kostprijsvraagstuk een waarde-probleem is. „Daar produceren in economischen zin het scheppen van nieuwe waarde betekent, onder opoffering van de waarde van de middelen, welke voor de productie nodig zijn, zijn kosten waarde-eenheden die voor en bij de productie moeten worden opgeofferd om nieuwe waarden tot stand te brengen ⁵⁾. Het beslagleggen op een deel van de productieve capaciteit der samenleving voor de voortbrenging van zeker goed, betekent immers een offer, doordat daarmee dit deel van de productieve capaciteit aan de voortbrenging van andere goederen wordt onttrokken. Uit deze aanhalingen uit het werk van van der Schroeff blijkt duidelijk dat zijn kostenbegrip in overeenstemming is met dat der meeste moderne economische theoretici. Wanneer hij echter zegt dat kosten niet denkbaar zijn zonder waarde en dat omgekeerd een goed geen waarde kan hebben indien de opoffering ervan niet met kosten gepaard gaat, dan is dit wel juist met betrekking tot de kostenproductiemiddelen, maar gaat niet op voor de specifieke productiemiddelen. Het wegvallen van een specifiek productiemiddel leidt er immers toe, dat dat de voortbrenging van zijn eindproduct ingekrompen moet worden of geheel uitvalt waardoor waarde verloren gaat. Kosten zijn echter bij de vervaardiging van dit specifiek product niet opgetreden.

Uiteraard heeft de door de Amsterdamse school ontwikkelde leer van de kostprijs vooral betrekking op de individuele kostprijs. Deze kostprijs heeft verschillende functies te verrichten. Als primair doel moet genoemd worden: vaststelling van de grondslag voor de aanbiedingsprijs bij de ruil van het product. Een tweede doelstelling is de vaststelling van het inkomen, dat

door het gunstig verschil van opbrengstprijis ter markt en kostprijs wordt gevormd, m.a.w. voor de bepaling van de bedrijfsresultaten. Een derde functie van de kostprijs is: een middel te zijn voor de beoordeling van de efficiëntie, van de doelmatigheid van de voortbrenging. ⁶⁾

Door uit te gaan van een begripsbepaling van de kostprijs, waarbij deze in samenhang met het waardebegrip wordt gezien, staan de tot deze school behorende bedrijfseconomen afwijzend tegenover de door J.M. Clark en andere schrijvers gehuldigde opvatting dat er niet één, maar meer dan één kostprijs is, naar gelang van het doel dat men er mede bereiken wil.

Waarschijnlijk is hier slechts van een terminologisch verschil sprake.

Welke waarde is nu voor de bepaling van de kostprijs van een goed beslissend? De prijzen die de producent voor zijn productiemiddelen heeft betaald, hebben slechts historische betekenis en zijn op het ogenblik dat het goed, waarvan de producent de kostprijs wil berekenen, geruild wordt, niet meer als waarden te beschouwen. „De kritische beoordeling omtrent de economische doelmatigheid van de ruil en daarmede van de voortbrenging van het goed, waarop die ruil betrekking heeft, steunt dan ook op een vergelijking van prijzen en wel van de prijzen van het product en van de productiemiddelen, die voor de totstandkoming van het product nodig zijn. Een economisch voordeel in den zin van een waarde boven kosten zal de productie dan brengen, indien de opbrengstprijis verkregen bij den ruil van het product, den kostprijs overtreft op basis van de prijzen welke op dat moment voor de productiemiddelen gelden. Het zijn deze laatste prijzen, die den maatstaf vormen voor het meten van het offer, dat gelegen is in het beslag op een deel van de productieve capaciteit, dat aan de overige voortbrenging wordt onttrokken.” ⁷⁾

De kostprijs van een goed is dus gebaseerd op de vervangingswaarde van de voor zijn voortbrenging benodigde productiemiddelen. Hierbij moet evenwel een belangrijke beperking gemaakt worden volgens de Amsterdamse school. „Zodra de opbrengstwaarde van het product, d.i. de waardering afgeleid uit den opbrengstprijis bij den ruil, onder de vervangingswaar-

de daalt, is vervanging irrationeel, waardoor de vervangingswaarde als waarde-oordeel wegvalt en de opbrengstwaarde de waarde van het goed bepaalt". ⁸⁾

Door bij de bepaling van de kostprijs uit te gaan van de vervangingsprijzen der productiemiddelen als uitdrukking van de sociale waarde, die in het maatschappelijk verkeer aan die productiemiddelen wordt toegekend, vormt, volgens van der Schroeff, de door de producent gecalculeerde kostprijs tevens de uitdrukking van de sociale kosten. Zou ergens een afwijking tussen de sociale en de individuele kostprijs ontstaan, dan zou dit tot het optreden van verstoringen in het economisch leven moeten leiden, tot schade zowel voor het bedrijf als voor de samenleving. Die vervangingsprijzen of vervangingswaarde wordt gemeten naar de grootte van het offer, dat vervanging van het goed met zich brengt. ⁹⁾

Het is vanzelfsprekend dat van vervangingswaarde, in de zin van de prijs die betaald moet worden bij vervanging uit de maatschappelijke voorraad, bij objecten die technisch onvervangbaar zijn, zoals schilderstukken van overleden meesters, geen sprake kan zijn. Ook bij een stuk grond zou, in verband met zijn onverplaatsbaarheid, vervanging in feite veelal onmogelijk zijn; door het verschil in ligging immers zijn geen twee stukken grond volkomen aan elkaar gelijk, zoals Meij opmerkt ¹⁰⁾. Wel zou men kunnen nagaan tegen welke prijs andere stukken grond in zijn omgeving worden verkocht.

Men vindt dan de verkoopprijs, de directe opbrengstwaarde van dat stuk grond. Daar bij grond, in tegenstelling tot bijv. grondstoffen, in- en verkoopmarkt samenvallen, is deze verkoopprijs tevens de inkoopprijs. Is hij ook de vervangingswaarde, die voor de bepaling van de kosten als grondslag genomen moet worden? Volgens de aanhangers van de vervangingswaardeleer is dit niet steeds zo. Twee gevallen worden hierbij onderscheiden. Stel dat de verkoopwaarde van industrie-terreinen gestegen is door de grotere vraag naar grond voor woningbouw. In dit geval zou de vervangingswaarde voor het industrie-bedrijf niet gestegen zijn. „Vervanging van de grond tegen de gestegen grondprijs zou niet rationeel zijn, omdat de betekenis voor het bedrijf kleiner is dan de

prijs, welke voor die grond wordt gevraagd" ¹¹.) Opgemerkt wordt dat als het industrie-bedrijf nog gevestigd zou moeten worden, die duurder grond niet als vestigingsplaats gekozen zou worden. Maar de kosten die aan een verplaatsing verbonden zijn, zullen meestal er toe leiden dat het bedrijf ter plaatse blijft. Daarom zou in dit geval de waardeverhoging van het terrein geen invloed uitoefenen op de hoogte van de kostprijs van de door het industrie-bedrijf vervaardigde goederen. Wel de directe opbrengstwaarde is gestegen, doch niet de indirecte (afgeleid uit de opbrengst der producten). Wanneer genoemde bedrijfseconomen zeggen dat in dit geval de vervangingswaarde niet gestegen is, dan vatten zij deze dus op als de prijs die men voor de grond zou kunnen betalen op basis van zijn indirecte opbrengstwaarde.

Het is ook mogelijk dat de grondprijzen omhoog gegaan zijn door uitbreiding van het aantal bedrijven in een bepaalde tak van nijverheid, bijv. door een opleving in de conjunctuur. In dit geval, zegt men, is voor het reeds gevestigde industrie-bedrijf niet alleen de directe, maar tevens ook de indirecte opbrengstwaarde gestegen en daarom ook de vervangingswaarde van de grond. Als een nadeel van een eventueel-niet calculeren op basis van deze gestegen vervangingswaarde wordt genoemd, dat dit reeds gevestigde industrie-bedrijf dan een te lage kostprijs zou berekenen en daardoor ook de aanbiedingsprijs van zijn product te laag zou stellen, waardoor de vestigingsplaatspremie, de „rent” van de grond, verloren zou gaan.

Tegen deze theorie zijn echter verschillende bezwaren aan te voeren. Zo is het onjuist te zeggen dat, als een bedrijf zijn kostprijs te laag calculeert het dan ook zijn aanbiedingsprijs te laag zal stellen. Het zijn trouwens juist de tot de Amsterdamse school behorende schrijvers die gewaarschuwd hebben tegen het verwarren van kostprijs en prijspolitiek. Een ander bezwaar is dat de theorie van de vervangingswaarde hier niet consequent wordt toegepast. Zou bijv. de staalprijs stijgen als gevolg van een grotere vraag der scheepsbouwers, dan betekent dit zonder meer een stijging van de vervangingswaarde van het staal en dat een machinefabriek bij haar

kostprijsberekening van deze hogere prijs moet uitgaan. De „sociale waarde” van het staal is immers gestegen. Laten wij nog een ander voorbeeld geven. Stel een ondernemer vervaardigt een product A; als bedrijfsleider zou hij een loon van f 8000 kunnen verdienen, welk bedrag hij dan ook tot zijn kosten rekent. Zou hij later bedrijfsleider willen worden in een bedrijfstak die goederen B vervaardigt, dan zou hij f 10.000 als salaris kunnen eisen wanneer de uitbreiding van de bedrijfstak B de schaarste aan goede bedrijfsleiders heeft vergroot. Daar hij echter met zijn eigen bedrijf tot dusver een winst behaalt van f 6000, zou het irrationeel zijn wanneer hij zijn ondernemerspositie prijs gaf en bedrijfsleider in bedrijfstak B werd. Maar hij zal zich hebben te realiseren dat hij voortaan niet meer f 8000, doch f 10.000 als ondernemersloon in de kostprijs van zijn product A heeft op te nemen, waardoor zijn winst met f 2000 afneemt. In beide genoemde gevallen wordt bij de calculatie met de gestegen vervangingswaarde rekening gehouden, ook al zijn de waarde van het staal voor de machine-fabriek en van de ondernemersarbeid voor het bedrijf in bedrijfstak A niet gestegen.

Waarom zou dan stijging van de grondprijs alleen maar tot hogere grondkosten leiden, wanneer de oorzaak van deze stijging gelegen is in de bestemming van de grond voor het bijzondere bedrijf? Stijging van de grondprijs door uitbreiding van de woningbouw betekent zonder meer een stijging van de vervangingswaarde van de grond en daardoor, ceteris paribus, stijging van de kostprijs van het industrie-bedrijf. Of de winst van dit bedrijf op den duur weer zal stijgen, resp. of het verlies dat door de hogere kostprijs kan zijn ontstaan, zal verdwijnen, wordt voor een groot deel beheerst door de concurrentieverhoudingen. Terloops zij opgemerkt dat de stijging van de kostprijs tot uitdrukking komt in het grotere bedrag aan rentekosten over het in de grond geïnvesteerde vermogen. Het verteerbare inkomen wordt daardoor niet beïnvloed: wat eerst winst was, wordt nu interest. Zou de stijging van de rentekosten de winst in een verlies doen veranderen en het onmogelijk zijn om dit nadeel op te heffen, dan zou op den duur het industrie-bedrijf verdwijnen. Wij concluderen dan ook dat

het geen zin heeft om, evenals de Ricardoschool dit in de theoretische economie deed, in de theoretische bedrijfseconomie aan de grond een uitzonderingspositie toe te kennen. Een eenmaal gekozen systeem van waardering der productiemiddelen zal voor alle soorten productiemiddelen moeten gelden, ingesloten de grond. Hogere opbrengst van een productiemiddel bij een bepaalde aanwending betekent een stijging van de kosten bij alle aanwendingen, hetgeen tot een economisch-rationele aanwending van dat productiemiddel zal leiden.

De individueel-economische analyse leert dat niet alleen de gedragingen van de Overheid in het economisch leven, maar ook die van de individuele bedrijven en huishoudingen op plannen of begrotingen berusten. Bij het opstellen van zo'n plan zal de man van de practijk verschillende factoren als data moeten beschouwen. Sommige van deze factoren hangen samen met de eigenschappen van zijn bedrijf, van zich zelf en van zijn arbeiders, terwijl weer andere voortvloeien uit het verbonden zijn van het bedrijf met de markt, zoals de prijzen die voor de productiemiddelen gelden en de voor de producten te ontvangen bedragen. Verder zijn ook onzekerheden een element dat plannen en handelingen van de zakenman bepalen, bijv. de mogelijkheid van prijsverschuivingen, omslag van de conjunctuur. Hier komt ook het politieke vertrouwen tot gelding. Vertrouwen in de politieke ordening heeft immers tot gevolg dat de ondernemers met de continuïteit van bepaalde data, bijv. van voor het zakenleven belangrijke wetten, rekening houden. ¹²⁾

Evenals de eigenaar van een stuk grond, die dit voor een of ander economisch doel gebruikt, bij het opstellen van zijn plannen en derhalve ook bij zijn calculaties, van de vervangingswaarde van de grond dient uit te gaan, zal ook de huurder of pachter dit hebben te doen. De Amsterdamse school wil een stijging van de huur- of pacht prijs die groter is dan de stijging van de vestigingsplaatspremie, niet als kosten beschouwd zien, maar als een ondernemersverlies, dat in mindering van de ondernemerspremie komt. De stijging van de vestigingsplaatspremie kan haar oorzaak gevonden hebben in een voor het bedrijf gunstige verlegging van het verkeer. Dat de grond-

eigenaar door hetgeen van der Schroeff noemt: „zijn economisch sterke positie tegenover de huurder” ¹³⁾, in staat is meer naar zich toe te trekken dan de vestigingsplaats-premie, is voor deze huurder een datum van de ruilverkeershuishouding, dat gevormd wordt door de juridische en sociale organisatie van deze huishouding. Daarom moet genoemde stijging, ongeacht of zij al dan niet de toename van de vestigingsplaats-premie te boven gaat, niet als ondernemersverlies, doch als kosten beschouwd worden.

Ook een stijging van huur- of pacht prijs, die haar oorzaak vindt in de stijging van de waarde van de grond in andere aanwendungen, is voor de huurder of pachter als een kostenverhoging te beschouwen. De Amsterdamse school wil een stijging van huur- of pacht prijs die groter is dan de vervangingsprijs van de grond voor de exploitant, evenmin als kosten zien, doch als verlies. Dat dit standpunt wetenschappelijk gezien onjuist is, behoeft, na hetgeen wij met betrekking tot de invloed van de waarde stijging van grond voor woningbouw op de kosten van het industrie-bedrijf gezegd hebben, o.i. geen nader bewijs.

Daar normaliter het gebruik van grond, in tegenstelling tot dat van andere stoffelijke productiemiddelen, niet tot het optreden van slijtage leidt, zullen de kosten van de aanwending van grond door de eigenaar, hoofdzakelijk rentekosten zijn. Deze rentekosten moeten berekend worden over de waarde van de grond op de markt; zoals wij gezien hebben is dit de vervangingswaarde van de grond. Welk rentepercentage moet nu daarvoor genomen worden? Over de kwestie van rente in de kostprijs is zeer veel gediscussieerd. Het is evenwel niet onze bedoeling uitvoerig hierbij stil te staan, maar slechts het geval te bezien dat de aanschaffing van de grond gefinancierd is met vreemd vermogen voor lange termijn. Wanneer aan het uitlenen van geld door de spaarders geen risico verbonden was, dan zouden ondernemers, die op een zelfde ogenblik een geldlening plaatsen, hetzelfde interest-percentage te betalen hebben, bijv. 3 % per jaar. Zou daarna de interest stijgen tot 4 %, dan moeten de ondernemingen die voorheen à 3 % geld hebben kunnen opnemen, niet meer 3 %

doch 4 %, de vervangingswaarde der beschikkingsmacht, bij hun calculatie in aanmerking nemen. Onze veronderstelling dat alle ondernemingen op zeker ogenblik een zelfde rentepercentage te betalen hebben, gaat in werkelijkheid niet op, doordat de geldlener in den regel aan de spaarder boven de zuivere interest nog een risico-premie moet vergoeden. Daar de risico's bij de ondernemingen niet even groot zijn, zal de ene onderneming een hogere prijs voor de opgenomen gelden hebben te betalen dan een andere. Vanzelfsprekend aanvaardt de spaarder maar een beperkt risico, zodat hij weigert koopkracht over te dragen aan ondernemingen waar het risico van aantasting van het vermogen door verliezen z.i. te groot is. Stel dat de interest van geldleningen, waarbij de risicopremie nihil is, bijv. van pandbrieven, op zeker ogenblik 3 % is. Welk rentepercentage moet dan een onderneming, die een obligatielening tegen een interest van 4 % geplaatst heeft, in haar kostprijs opnemen? Volgens de Amsterdamse school moet dit 3 % zijn. De risico-premie, die in de leenrente van 4 % begrepen is, maakt haars inziens geen deel uit van de kosten, maar is ondernemersverlies, omdat de obligatiehouder in de hogere rente een aanspraak doet op een deel van de winst van het bedrijf voor het risico dat de vermogensoverdracht met zich brengt. Wij kunnen ons met deze opvatting evenwel niet verenigen. Zou bijv. in de ogen van de spaarders het risico van het beschikbaarstellen van hun spaargelden aan ondernemingen die televisie-apparaten vervaardigen, groter zijn dan bij overdracht aan schoenfabrieken, zodat eerstgenoemde ondernemingen bijv. 5 % en de andere slechts 4 % rente te betalen hebben, dan moeten in hun kostprijzen 5 % resp. 4 % rente ingecalculeerd worden. Willen consumenten een onderneming bewegen televisie-toestellen voor hen te vervaardigen, dan zullen zij op zijn minst een zodanige prijs moeten betalen, dat de onderneming daarin vergoed krijgt de prijzen die zij op de markten der productiemiddelen en op de vermogensmarkt moet betalen om benodigde productiemiddelen en beschikkingsmacht aan andere toepassingen te kunnen onttrekken. Daar hier het vermogen slechts door het betalen van een interest van 5 % verkregen kan worden, zijn de kosten van deze vermogensverkrijging eveneens op 5 % te stellen. Dat

de obligatiehouder de door hem ontvangen interest van 5 °/o niet geheel als inkomen kan beschouwen, is voor de bepaling van de kosten der voor de productie benodigde beschikkingsmacht, als irrelevant te beschouwen. Het is ook hier het alternatieve kosten-begrip dat ons de juiste weg in deze wijst. Resumerende menen wij dan ook te kunnen zeggen, dat de theorie van de Amsterdamse school, zowel met betrekking tot de hoogte van de in te calculeren rente van lang vreemd vermogen, als ten aanzien van de waarde die de grootte van het in een stuk grond geïnvesteerde vermogen aangeeft, als wetenschappelijk onjuist afgewezen moet worden. Hoewel haar kostenbegrip in het algemeen op de alternatieve aanwendingsmogelijkheid der productiemiddelen is gebaseerd, wordt dit ten onrechte bij de grond en de interest weer losgelaten.

Mijne Heren Voorzitter en Leden van de Commissie belast met de werkzaamheden van het Curatorium,

U dank ik ten eerste voor het vertrouwen dat U in mij hebt gesteld, waardoor mijn benoeming tot hoogleraar aan deze Economische Faculteit is kunnen volgen.

Hooggeleerde President en Hoogleraren der Universiteit van Indonesië,

Voor de wijze waarop Gij mij tegemoet getreden zijt en in Uw kring hebt opgenomen, spreek ik mijn grote dank uit.

Hooggeleerde Hanrath, Waarde Vriend,

ik moet ook U dankzeggen en wel voor de prettige wijze waarop Gij mij geholpen hebt bij mijn aankomst in Indonesië; om met U te mogen samenwerken voor de ontwikkeling van deze faculteit, stel ik zeer op prijs.

Dames en Heren Lectoren en Docenten aan de Economische Faculteit, samenwerking met U zal ik ten eerste waarderen.

Dames en Heren Studenten,

gaarne wil ik Uw leidsman zijn bij Uw studie, in het bijzonder van het aan mij opgedragen vak. Ik hoop door mede te werken aan Uw vorming als econoom, een, zij het bescheiden bijdrage te kunnen geven tot de verdere ontwikkeling van dit schone land. Dat de Allerhoogste mij daartoe de kracht moge schenken.

Lieve vrouw,

Mijn hartelijke dank voor de trouwe hulp die je, ondanks de vaak zeer moeilijke omstandigheden, voor mij en onze kinderen steeds bent geweest. Ik hoop dat je spoedig mij ook hier weer met je trouwe zorg zult kunnen bijstaan.

IK HEB GEZEGD.

AANTEKENINGEN

- 1) J. Schumpeter, Epochen der Dogmen-und Methodengeschichte (opgenomen in Grundriss der Sozialökonomik 1, 1914), blz. 117.
 - 2) F. von Wieser, Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft (opgenomen in Grundriss der Sozialökonomik 1, 1914), blz. 185 e.v.
 - 3) A. Marshall, Principles of Economics (Londen, 1916), blz. 369 e.v.
 - 4) F. L. van Muiswinkel, Enige aspecten van de beoefening der bedrijfshuishoudkunde (Amsterdam, 1948), blz. 4.
 - 5) H. J. van der Schroeff, De leer van de kostprijs (Amsterdam 1947), blz. 1 e.v.
 - 6) H. J. van der Schroeff, De leer van de kostprijs, blz. 20 e.v.
 - 7) H. J. van der Schroeff, De evolutie van het kostenbegrip in de bedrijfseconomie (inaug. rede, A'dam 1946) blz. 9.
 - 8) H. J. van der Schroeff, inaug. rede, blz 10.
 - 9) H. J. van der Schroeff, inaug. rede blz. 11 en 12.
 - 10) J. L. Meij Jr., Theoretische bedrijfseconomie 1 ('s Gravenhage 1947) blz. 110.
 - 11) H. J. van der Schroeff, De leer van de kostprijs (blz. 185).
 - 12) Zie hiervoor o.a. W. Eucken, Die Grundlagen der Nationalökonomie (Jena, 1941) blz. 153 e.v.
 - 13) H. J. van der Schroeff, De leer van de kostprijs, blz. 194.
-

