Interne nota No. 40.

Over de beïnvloeding van de kostprijzen en de bedrijfsuitkomsten door de grootte van de bedrijven.

Algemeen.

Vaak meen ik te kunnen opmerken, dat men, sprekende over de invloed van de bedrijfsgrootte op de kostprijs, zich niet beperkt tot dit vraagstuk, maar meestal ook andere problemen in de beoordeling betrekt. M.i. leidt dit in de meeste gevallen tot onzuivere redeneringen, om welke reden ik wil beginnen met op te merken dat het nodig is te komen tot een afzonderlijke behandeling van de vraagstukken welke samen hangen met de invloed van de bedrijfsgrootte op de kostprijs enerzijds en op de bedrijfs-resultaten anderszijds.

Allereerst echter enkele opmerkingen vooraf.

In de eerste plaats wil ik er dan op wijzen, dat de kostprijzen worden berekend uitgaande van een serie veronderstellingen, waarvan, meen ik, de balangrijkste is, dat de aangewende arbeid van de boer en de gezinsleden dezelfde waarde vertegenwoordigt als de arbeid van betaalde arbeidskrachten. Ik hoop hierna te kunnen aantonen waarom het van belang is dergelijke veronderstellingen niet te vergeten.

In de tweede plaats moet er op worden gelet, dat men bij de beoordeling van de bedrijfsuitkomsten verschillende maatstaven kan kiezen, b.v. netto-overschot of arbeidsinkomen, waarbij veronderstellingen als boven bedoeld eveneens in het geding zijn, en waarmede men dus ook rekening moet houden, maar waarbij men nooit uit het oog mag verliezen, dat deze maatstaven alleen worden gehanteerd om onderlinge vergelijking van de bedrijven mogelijk te maken. Wil men nagaan wat de reacties van de boeren zullen zijn op bepaalde maatregelen, dan dient men te bedenken, dat voor de boer slechts één maatstaf geldt, en wel het inkomen dat hij voor zijn gezin uit het bedrijf als geheel zal weten te behalen. Hij zal dit inkomen niet per ha beoordelen, maar alleen in zijn totaliteit. De omrekening per ha geschiedt alleen om vergelijking tussen bedrijven van verschillende grootte mogelijk te maken, en wij weten nu wel, dat deze uitdrukking per ha de vergelijkingbaarheid slechts in gebrekkige mate mogelijk maakt.

Dat het nodig is deze zaken goed te scheiden kan b.v. blijken uit een behandeling van deze stof in Ons Platteland, waar de schrijver zegt, dat nog nooit is bewezen, dat kleine bedrijven met hogere kostprijzen moeten werken dan grotere bedrijven. In een later artikel zegt dezelfde schrijver sprekende over hetzelfde onderwerp: "Zoals men weet bestaat er een soort geloof, dat de kleine bedrijven slechtere uitkomsten per ha hebben dan grotere bedrijven". Zowel in het ene opzicht als in het andere loopt de schrijver het gevaar door een onjuiste probleemstelling de plank mis te slaan, en de indruk te wekken niet te weten over welke zaken hij eigenlijk schrijft.

Een ander punt waarop ik met nadruk de aandacht wil vestigen is dit, dat men bij beleidsvraagstukken te maken kan hebben met verschillende maatstaven alnaargelang de vraagstelling. Men zal mij kunnen tegenwerpen, dat dit nogal logisch is. Dit is inderdaad zo, maar ik wil dan toch opmerken de indruk te hebben, dat men ook in dit opzicht de zaak wel eens door elkaar haalt.

Voor het prijsbeleid is het natuurlijk nodig alleen te werken met de kostprijzen. Tenminste wanneer men tot een zekere prijsstelling wil komen op basis van de kostprijzen.

Bij andere beleidsvragen, b.v. de beoordeling van de vraag of er sanering van kleine bedrijven dient te geschieden en bij welke oppervlakte men zou moeten beginnen, is de uitkomst van de bedrijven de enig bruikbare maatstaf, en dan niet per ha, maar voor het bedrijf als geheel.

Tenslotte moet nog worden gewezen op de factor bedrijfsleiding. Natuurlijk heeft de kwaliteit van de bedrijfsleiding invloed op de kostprijzen en de bedrijfsuitkomsten van de bedrijven. Wanneer men nu bedrijven van verschillende grootte gaat vergelijken, dient men er dus zeker van te zijn, dat de bedrijfsleiding gemiddeld van dezelfde kwaliteit is op de bedrijven welke in de vergelijking zijn betrokken. Men dient dit zo op te vatten, dat de bedrijfsleiders er in dezelfde mate in moeten zijn geslaagd tot goede resultaten te komen, de omstandigheden waaronder geboerd moest worden in aanmerking nemend. Dit laatste is zeer belangrijk. Dit betekent immers, dat de kleine bedrijven een andere vorm van bedrijfsvoering moeten hebben dan de grotere. Het zou immers wel vreemd zijn, indien een belangrijke factor als de grootte van het bedrijf is, geen invloed zou hebben op de vorm van bedrijfsvoering.

In de practijk zien wij deze verschillen dan ook wel optreden. In het algemeen kan worden gezegd, dat kleine bedrijven een veel intensievere produktie per oppervlakte-eenheid hebben dan grotere bedrijven. Dit lijkt in tegenspraak met de uitspraak die men ook wel eens kan horen, dat kleine bedrijven verkleinde copiën zijn van grote. Dit laatste mag waar zijn naar het uiterlijk, in werkelijkheid wijzen onze cijfers wel uit, dat de produktie op de kleinere bedrijven per oppervlakte-eenheid veel intensiever is. Opbrengsten en kosten liggen er per ha veel hoger dan op de grotere bedrijven.

In dit verband is het waard op te merken, dat de landbouw in sterke mate te maken heeft met de wet van de niet-proportionele kosten. Dit betekent, dat wanneer er per oppervlakte-eenheid meer kosten worden gemaakt men mag verwachten dat de kosten per eenheid-produkt op de kleine bedrijven hoger zullen liggen dan op de grote bedrijven. Tenminste, wanneer de kwaliteit van de bedrijfsleiding in beide gevallen dezelfde is. In vele gevallen kan niet worden aangetoond, dat de kostprijs op kleine bedrijven inderdaad hoger ligt, waaruit m.i. kan worden geconcludeerd, dat in deze gevallen de bedrijfsleiding op de kleinere bedrijven welke in het onderzoek zijn betrokken, beter is geweest dan de bedrijfsleiding op de grotere bedrijven. Ik kom hieronder nog nader op deze kwestie terug.

Het meten van de bedrijfsgrootte.

In het algemeen denkt men bij bedrijfsgrootte in oppervlakte-eenheden. Men drukt de grootte van de bedrijven echter ook wel uit naar de hoeveelheid arbeid of geïnvesteerd kapitaal, alnaar gelang het doel wat men zich hierbij voor ogen stelt.

Wanneer ik hieronder spreek over bedrijfsgrootte denk ik aan de oppervlakte bij de rundveehouderij en de akkerbouw. T.a.v. de varkens en de kippenhouderij meen ik dat de bedrijfsgrootte moet worden uitgedrukt naar het aantal dieren dat gemiddeld op het bedrijf aanwezig is.

Wil men het hele bedrijf samenvatten, dan kan men wellicht het beste kijken naar de arbeidsbehoefte.

Ik zal hieronder niet speciaal spreken over één van deze bedrijfsvormen maar meer over de landbouw in het algemeen. De lezer zij echter gewaarschuwd dat ik het woord bedrijfsgrootte verschillend denk te interpreteren alnaar gelang de vorm van landbouw waarover men spreekt. Hierbij heb ik dus de zo juist genoemde algemene richtlijnen in het hoofd.

De kostprijs en de bedrijfsgrootte.

De kostprijs-verschillen tussen de kleine gemengde bedrijven op zandgrond en de grotere weidebedrijven tonen wel aan dat de bedrijfsgrootte een nadelige invloed moet hebben op de kostprijs. Hoe deze invloed precies verloopt bij de verschillende bedrijfsgrootte-klassen is niet te zeggen. Uit het aanwezige cijfermateriaal is hierover geen conclusie te trekken, omdat de invloed van de bedrijfsgrootte en de kwaliteit van de grond en wellicht nog andere factoren doorelkaar werken. Er is geprobeerd in enkele groepen weidebedrijven waarbij de kwaliteit van de grond zoveel mogelijk gelijk is, na te gaan hoe deze invloed verloopt. De Heer Hamming is hiermede bezig, en verschillende andere mensen hebben dit voor het ook reeds onderzocht, maar het resultaat is tot heden niet zo, dat de conclusies gemakkelijk te trekken zijn. Hierboven heb ik reeds gezegd, dat indien dit onderzoek tot de conclusie zou leiden dat de bedrijfsgrootte geen invloed op de kostprijs zou hebben, het eerder zo zal zijn, dat de kwaliteit van de bedrijfsleiding een sterk storende invloed op het cijfermateriaal heeft gehad.

Immers de invloed van de bedrijfsgrootte moet er zijn. Uit het aanwezige cijfermateriaal is dit langs de weg der redenering ook wel af te leiden.

Bezien wij het netto-overschot per ha, dat bij dezelfde veronderstellingen is berekend als de kostprijs, dan blijkt er weinig verschil tussen grote en kleine bedrijven te bestaan. In de regel is het netto-overschot op de kleine bedrijven iets lager dan op de grote. Zeer duidelijk blijkt echter dat de produktie op de kleine bedrijven (in kg gemeten) veel hoger ligt per ha dan op de grote bedrijven. De opbrengstprijs per kg zal in het algemeen weinig verschil uitmaken. Hieruit kan geen andere conclusie worden getrokken, dan dat de kostprijs op de kleine bedrijven hoger is geweest dan op de grotere bedrijven. Anders zou de winst per ha op de kleine bedrijven veel hoger moeten zijn geweest dan op de grotere bedrijven. (Wellicht ligt de zaak niet in alle groepen van bedrijven zoals ik hier heb aangegeven. Het zal nodig zijn dit nader aan het cijfermateriaal te verifiëren. Wat ik hier gezegd heb is een algemene indruk).

Afgezien van de storende invloed van de bedrijfsleiding en andere factoren zal het toch zeer moeilijk zijn exact aan te geven hoe de invloed van de bedrijfsgrootte op de kostprijs verloopt bij verschillende bedrijfsgrootte.

De moeilijkheid hierbij is, dat wij niet beschikken over voldoende bedrijven om deze te rangschikken naar oplopende bedrijfsgrootte, waarbij er b.v. in elke grootte-klasse van 2 ha voldoende bedrijven zijn om er een voldoend betrouwbaar gemiddelde uit te berekenen. Voor een enkel gebied zou dit nog kunnen worden geprobeerd, maar in de meeste gebieden is dit onmogelijk. Het is alleen mogelijk voor vrij grote grootte-klassen iets te zeggen, maar dit betekent tevens, dat een dergelijk oordeel niet anders dan globaal kan zijn, zoals ik dit b.v. hiervoor heb gedaan t.a.v. netto-overschot en kostprijs.

De moeilijkheden bij de wiskundige verwerking van het bestaande materiaal kunnen wellicht worden ondervangen door het opstellen van begrotingen bij verschillende grootte-klassen. De Heer Born is hier thans mee bezig.

De bedrijfsuitkomsten en de bedrijfsgrootte.

De vraag hoe het inkomen van de boer verloopt bij oplopende bedrijfsgrootte kan zeer kort worden beantwoord. Dit inkomen zal groter worden bij groter wordende bedrijfsgrootte, indien de prijzen zodanig zijn, dat er boven de kosten, zonder de arbeid van de boer, nog een zekere winst resulteert. Is er een verlies, dan zal het inkomen van de boer kleiner worden naarmate het bedrijf groter wordt.

In het algemeen kan ook worden gezegd, dat deze laatste situatie zich niet blijvend kan voordoen. Immers in dat geval zullen de grotere boeren er toe overgaan hun bedrijf te verkleinen. Zij zullen in dit geval althans geen arbeiders aan het werk zetten, omdat zij immers op deze arbeiders bij zulke lage prijzen verlies zullen leiden. Er zal dus in ieder geval een extensivering optreden welke er op den duur ongetwijfeld toe zal leiden, dat de prijzen weer aantrekken, waardoor de situatie weer zo zal worden, dat de grotere boeren weer winst maken, waarna hun inkomen weer zal toenemen naarmate het bedrijf groter wordt.

In het algemeen meen ik dus, dat wij niet zullen kunnen spreken van een optimale bedrijfsgrootte, maar wel van een minimum bedrijfsgrootte, waarbij nog een redelijk inkomen kan worden gehaald.

De veronderstellingen waarbij de kostprijs en het netto-overschot worden berekend.

Hiervoor is reeds opgemerkt dat het van belang is in het oog te houden, dat de kostprijs en ook het netto-overschot worden berekend, aannemende, dat de arbeid van de boer en de gezinsleden dezelfde waarde vertegenwoordigen als de betaalde arbeid. Dit behoeft lang niet altijd het geval te zijn. Op bedrijven waar de arbeid betrekkelijk overvloedig aanwezig is, kan in het algemeen gelden, dat de waarde van deze niet-betaalde arbeid geringer is dan de wel betaalde arbeid. De boer zal met deze arbeid anders handelen dan wanneer hij elk uur arbeid zou moeten betalen tegen het geldende uurloon. De bedrijfsresultaten en de bedrijfsorganisatie staan natuurlijk onder invloed van deze waardering. Wanneer wij deze niet-betaalde arbeid waarderen tegen een hogere waarde dan de boer dit heeft gedaan, zullen wij ook tot andere uitkomsten komen dan volgens welke de boer heeft gereageerd.

Hetzelfde geldt ook in het omgekeerde geval. Op bedrijven waar de arbeid zeer schaars is, en op vele weidebedrijven is dit tegenwoordig het geval, zal de boer met zijn eigen arbeid zeer veel presteren. Niet alleen zal deze boer meer uren maken dan de betaalde arbeider mag maken volgens het arbeidscontract, maar hij zal in vele gevallen ook per uur meer presteren dan de betaalde arbeider. In zulke gevallen zouden wij de arbeid van de boer eigenlijk per uur hoger moeten waarderen dan de arbeid van de betaalde arbeider.

Bij vergelijking van kleine en grote bedrijven heeft men bedrijven in de vergelijking betrokken, waarvan het zeker is dat deze bedrijven ten aanzien van de arbeid van de boer en de gezinsleden in een verschillende positie verkeren. In het algemeen meen ik te kunnen stellen, dat de arbeid van de boer en de gezinsleden op de kleine bedrijven misschien wel te hoog wordt gewaardeerd, terwijl deze arbeid op de grotere bedrijven misschien wel te laag wordt gewaardeerd. In ieder geval moet er rekening mee worden gehouden, dat de mogelijkheid van een systematische fout aanwezig is. Tenminste wanneer men uit deze berekening wil nagaan hoe de boeren op bepaalde maatregelen zullen reageren, of indien men uit onze bedrijfsuitkomsten bepaalde verschijnselen wil verklaren.

Bij de beoordeling van het cijfermateriaal moet men hiermede rekening houden. Ik kan in het algemeen niet zeggen op welke wijze men dit zou moeten doen. Dit zal van geval tot geval moeten worden beoordeeld.

's-Gravenhage, 26 juni 1956. Ir H. Dijkstra