DE OORSPRONG DER MEERWAARDE.

Economische waarheden maken slechts langzaam haren weg. Tegen haren voortgang vormen bij elke schrede de belangen een beletsel. Niemand neemt bereidwillig eene wetenschappelijke uitkomst aan, die hem onvoordeelig is en hem noodzaakt tot dusver te goeder trouw gemaakte aanspraken te laten varen. Nog minder gemakkelijk zijn diegenen van dwaling te overtuigen, die evenzeer te goeder trouw als zaakkundige pleitbezorgers de verdediging van zulke aanspraken op zich genomen hebben en wier maatschappelijke en staatkundige stelling op hunne voortdurende bereidwilligheid tot verdediging dier aanspraken steunt. Daarentegen groeien omgekeerd in onzen democratischen tijd als splijtzwammen de dwalingen, die de groote massa vleien en hare verdedigers populair maken.

Uit deze bloot menschkundige overwegingen, niet uit haar wetenschappelijk gehalte, zijn mij ontstaan en groei van aanspraken en zelfs uitsluitende aanspraken der handenarbeiders op de waarde der voortbrengselen en het aanwassen van het aantal advocaten voor die aanspraken verklaarbaar. Terwijl inderdaad de arbeider slechts aanspraak heeft op de volle waarde van zijne diensten, vindt men tegenwoordig dag aan dag in allerlei persproducten en vergaderingen uitgesproken en verdedigd, dat de arbeiders alles voortbrengen en hun om die reden ook alles toekomt. Al wat zij, 't zij rechtstreeks, 't zij door bemiddeling van den Staat van andere klassen machtig weten te worden, of door die andere klassen ten hunnen behoefte weten te doen betalen, heeft in hun oog het karakter van gedeeltelijk rechtsherstel. Van het bezit der hulpmiddelen, welke zij bij hun arbeid behoeven, wordt, zoo heet het bij deze voorstelling, misbruik gemaakt, om hun wat hun toekomt te onthouden of te ontrooven. Als ideaal wordt dan verkondigd, dat de Staat al die hulpmiddelen naaste en ze tot den kostenden

prijs ter beschikking der arbeiders stelle, zoodat dezen het geheele arbeidsresultaat toevallen.

Zulk optreden van den Staat zou op zich zelf niet volstrekt onmogelijk zijn; als werkelijk de bron van alle maatschappelijke ellende enkel lag in het overwicht van „het kapitaal” over „den arbeid”, zou in die richting gewerkt moeten worden. Dit is echter niet het geval. Ware een bevredigend resultaat te bereiken enkel door het bijeenbrengen van arbeiders en hulpmiddelen onder voorwaarden, die aan den bezitter der hulpmiddelen, hetzij Staat of bijzondere personen, geen overwegenden invloed maar slechts behoorlijke rente en zekerheid verschaffen, zoo zou de coöperatieve productievereeniging, goed geregeld als zij in onze wetgeving sedert een kwart eeuw is, reeds lang in gelijke richting zichtbare vruchten hebben opgeleverd.

Met die soort productie-vereenigingen vlot het echter niet recht. En wel om deze zeer eenvoudige reden, dat arbeiders en hulpmiddelen slechts de bouwstoffen bij de productie zijn, welke door een geestelijken factor in beweging en samenwerking moeten worden gebracht op eene wijze die winstgevend is. Met dien geestelijken factor is het bij de coöperatieve productie-vereenigingen slecht gesteld. Arbeiders met hulpmiddelen, bestuurd door technische leiders, die in het hier gevoerde redbeleid mede als arbeiders zijn te beschouwen, vervaardigen voorwerpen, maar het komt bij de maatschappelijke voortbrenging niet op die voorwerpen zelve maar op hunne waarde aan. Die waarde is eene onstoffelijke kwaliteit, geboren uit de omstandigheden en verhoudingen, waarin een stoffelijk voorwerp zich bevindt, welke den eigenaar gelegenheid geven er een prijs voor te bedingen. Zijn de vervaardigers der voorwerpen daartoe niet in de gelegenheid of is de prijs geringer dan de gemaakte kosten, dan mogen zij in stoffelijken zin voortgebracht hebben, in economischen zin deden zij het niet. Het vervaardigen van voorwerpen, die de kosten niet waard zijn, is niet voortbrengen, maar verbruiken; geen scheppen maar vernietigen van rijkdom. Om de factoren der productie in stoffelijken zin (arbeiders en hulpmiddelen onder de vereischte technische leiding) tot economisch-productieve factoren te verheffen, moeten zij allen te samen weder beheerscht worden door eene doeltreffende

commerciële leiding. Aan elke technische uitvoering moet eene correcte economische berekening ten grondslag liggen. Met de juistheid dezer economische berekeningen hangt de meerwaarde samen.

De commerciële conceptie is als het ware de ziel en beweegkracht van elke stoffelijke voortbrenging, groot en klein. Meestal gaat zij uit van iemand, die ook op eenige wijze tot het stoffelijk resultaat medewerkt, gelijk ik straks zal aantonen. Vooraf ga ter algemeene verduidelijking van het gezegde de analyse van een typisch voorbeeld, in hoofdtrekken aan de praktijk ontleend, waarin de commerciële conceptie zich als zelfstandige factor eener economische operatie vertoont. Bij die analyse zal ook voor ieder onbevooroordeelde duidelijk worden, hoe ongerijmd in zoodanig geval zedelijke aanspraken op de meerwaarde, niet alleen van de arbeiders, maar ook van technische arbeidsleiders en van kapitalisten zouden zijn.

De bedoelde economische operatie — en ieder die in de zaken-wereld eenige ervaring heeft opgedaan zou er dergelijke kunnen beschrijven — was de volgende.

Er was een groot perceel op goeden stand te koop. Iemand komt op het denkbeeld, dat daar ter plaatse voor winkels en kantoren een goede prijs zoude zijn te bedingen. Hij verkrijgt de beschikking over het perceel, raadpleegt een architect, stelt met hem een bouwplan vast en laat eene berekening opmaken, tot welken prijs een aannemer verwacht wordt bereid te zijn het bestaande oude huis af te breken en het ontworpen winkel- en kantorenhuis te bouwen. Op grond van al deze gegevens berekent de ontwerper voor aankoopsprijs, aanbestedingssom en rente tijdens den aanbouw noodig te hebben f 225.000, maar dan ook jaarlijks eene, vermoedelijk na eenig tijdsverloop nog ietwat stijgende huur te kunnen bedingen van f 18.500, waarvan na aftrek van f 5.000 voor kosten van onderhoud en exploitatie en voor belastingen kan overblijven f 13.500, dat is rente naar $4\frac{1}{2}$ pCt. van f 300.000. Bij den tegenwoordigen rentestand zal eventueel het op te richten gebouw dus ook eene hoogere waarde kunnen erlangen dan de kosten, ongeveer loopende tot f 300.000, mits het niet noodig zij, dat een enkele kapitalist gevonden worde, die deze geheele som in de zaak steekt, maar voordeel en risico over een aantal kapitalisten

verdeeld worden. Kapitalisten echter zijn psychologisch onderscheiden. Een deel wil vóór alles zekerheid voor zijn kapitaal en vergenoegt zich, als het die zekerheid krijgen kan, met mindere rente; anderen willen, als zij ook kans hebben op grootere rente en evenredige kapitaalsvermeerdering, wel eenig gevaar voor mindere rente en vermindering van hun kapitaal loopen. Nu verstaat zich onze ontwerper met een bankier, die de vorming van eene vennootschap op zich neemt met een 4 pCt. hypothecaire leening van f 150.000 en een aandeelenkapitaal van eveneens f 150.000, voor hetwelk bij verhuring overeenkomstig de gemaakte berekening een jaarlijksch dividend van 5 pCt. in uitzicht kan worden gesteld. Plaatst hij bij eene hypotheekbank of bij zijne clientele de 4 pCt. hypothecaire leening, dan heeft hij eventueel nog f 150.000 aandeelen in portefeuille, die werkelijk f 75.000 kosten. Plaatst hij die a pari, gelijk bij verzekerd uitzicht op ten minste 5 pCt jaarlijksch dividend mogelijk te achten is, dan blijft er als winst op de over eenige jaren loopende onderneming f 75.000 over.

Met andere woorden: er is door de samenwerking van een commerciëlen ontwerper en leider, een architect, eventueel een aannemer als verschaffer van materialen en arbeiders, een bankier en de kapitalisten, die de obligatiën en aandeelen van hem nemen, als alle berekeningen kloppen, eene meerwaarde boven de kosten geproduceerd van f 75.000.

Medewerking tot die meerwaarde-productie heeft eventueel de handen-arbeid slechts verleend: direct voor zoover arbeiders hunne diensten verhuren aan den aannemer tot het afbreken van het bestaande gebouw en tot aanvoer en verwerking der materialen; indirect voor zoover zij zich tot gelijke diensten hebben verhuurd in andere ondernemingen, door welke de aan het nieuwe gebouw verwerkte materialen worden geleverd.

In stoffelijken zin zijn de arbeiders te erkennen als de vervaardigers van het gebouw; daar gaat niets van af. Maar ligt hierin grond van verdere aanspraken, dan op de volle waarde van hunnen arbeid? Bestaat er ook maar het minste verband tusschen hunne diensten en de eventuele meerwaarde? Ook de verstoktste Marxist zal dit toch wel kwalijk durven beweren.

Evenmin hebben de aannemer en de architect, die de tech-

nische leiding van het werk hebben gehad, daarop aanspraak, hoe gewichtig hunne diensten voor de goede en doelmatige bewerking van het gebouw mogen zijn. Als de architect behoorlijk voor die diensten is betaald en de aannemer het werk niet te laag heeft aangenomen, zijn beide volmaakt tevreden. Geen hunner heeft ooit er aan gedacht, aanspraken op de meerwaarde te maken, evenmin als een hunner zich ooit verplicht heeft geacht in het verlies te deelen, als de berekeningen niet uitkwamen.

Het is dunkt mij voor ieder onbevooroordeelde duidelijk, dat de schepper der meerwaarde de algemeene ontwerper der onderneming is; dat de meerwaarde hem toekomt, die het denkbeeld heeft opgevat en uitgewerkt op eene wijze, welke door de opvolgende feiten is bevestigd en die de verschillende factoren, wier medewerking voor de geheele onderneming noodig was, in beweging en samenwerking heeft gebracht. In zijne deugdelijke conceptie lagen oorsprong en beweegkracht van alles; in zijn geest lag de grond van het geheele economisch gewichtige feit der waarde-voortbrenging, dat aan velen arbeid heeft verschaft, aan staat, provincie en gemeente een belangrijke belastingpost heeft aangebracht en nog eene beduidende overwinst of meerwaarde heeft overgelaten.

De beweegkracht, die op hare beurt dien ontwerper heeft aangespoord, was zijn uitzicht op de meerwaarde, die bijaldien zijne berekeningen juist bleken, geschapen zou worden.

Voor hem en eigenlijk ook voor hem alleen bestond er bij deze operatie strijd met den kapitaal-bezitter of kapitaal-verschaffer (bankier). Voorzoover hij ter uitvoering van zijn denkbeeld zelf niet de noodige middelen bezat, moest hij er kapitalisten inhalen en daarvoor de tusschenkomst van een bankier inroepen. Bij de verhuring hunner diensten door de arbeiders aan den aannemer bevinden die arbeiders zich niet onder den druk van het kapitaal; zij kunnen slechts onder den druk zijn van hun eigen armoede en van de concurrentie van andere werkzoekenden; alleen bij de onderhandelingen tusschen den ontwerper en den bankier staan de geestelijke arbeider en de kapitalist als partijen tegenover elkander en kan de druk van het kapitaal gevoeld worden.

In het beschrevene geval zal de wezenlijke economische strijd loopen over den prijs waarvoor de bankier de f 150.000 aan-

deelen zal krijgen, waarin f 75.000 uitgaaf en f 75,000 meerwaarde saamgesmolten in een nieuwen economischen vorm in het leven treden. Dit conflict zal zich, gelijk al dergelijke, naar de wet van vraag en aanbod oplossen. De bankier zal met meer of minder recht doen gelden, dat alles wel mooi is op papier, maar dat goede huurders tot flinke prijzen voor de winkels en kantoren niet zoo opgeschept zijn; dat er wel is waar geen groot risico is voor het werkelijk te besteden kapitaal, maar dat hij de beschikking daarover toch voor onbepaalden tijd mist, daar hij de obligatiën en aandelen bezwaarlijk ter markt kan brengen voordat niet alleen het nieuwe gebouw gereed is, maar ook werkelijk gesloten contracten zekerheid geven voor een behoorlijke rentebetaling en dividend; dat de menschen al zoo dikwijls leergeld betaald hebben, daar de voorgespiegelde uitkomsten zoo zelden intreden; dat de belastingheffers zoo scherp zijn en de onderhoudskosten laag geraamd etc. etc. De concurrentie der bankiers onderling, gebaseerd op de behoefte aan behoorlijke beleggingen, zal ten slotte beslissen, op welke voorwaarden overeenstemming tusschen ontwerper en bankier verkregen wordt, evenals de concurrentie der aannemers, gebaseerd op de loonen en prijzen der materialen, over het bedrag der bouwkosten.

Gewoonlijk, ik merkte dit reeds boven op, gaat de commerciële conceptie uit van iemand, die ook op andere wijze bij de onderneming betrokken is. B. v. bij huizenbouw, van den kapitalist, die voor geldbelegging bouwen laat, of van een bouwspeculant-architect, die huizen bouwt om ze met eenig voordeel te verkoopen of te verhuren. Zonder commerciële berekening evenwel geschiedt er niets en het resultaat d. i. in menig geval meerwaarde, maar in niet weinig andere minderwaarde of verlies, hangt van het kloppen der berekeningen af. Alleen is ook nog rekening te houden met niet te voorziene omstandigheden; dan heeten de gunstige geluk, de ongunstige tegenslag. De volkswijsheid heeft in talrijke spreekwoorden met dit, eveneens onstoffelijk element van alle economische productie rekening gehouden, hetwelk evenzeer door de onjuiste economische theorie verwaarloosd werd, die de waarde uit den besteeden arbeid of uit de kosten van voortbrenging deed ontstaan en daardoor bepalen.

Het voordeel der gunstige kansen moet billijkerwijs gaan aan hem die het nadeel der ongunstige draagt. In geen geval hebben dus de arbeiders hiermede iets te maken

Iets dergelijks als bij huizenbouw doet zich minder materieel voor bij literarischen of artistieken arbeid. Op dit gebied spelen uitgevers, kunstkoopers en impresario's een groote rol en oogsten zij niet zelden financiëele voordeelen, die de jaloesie en verontwaardiging der artisten opwekken. In het algemeen gesproken beoordeelen de artisten zulke verhoudingen niet billijk, omdat zij vergeten, dat zij wel is waar de producenten zijn der manuscripten en kunstwerken, maar dat tot het scheppen en realiseeren van de handelswaarde dier voortbrengselen van hun artistieken geest het commerciëel beleid van uitgever, kunstkoopster of impresario een in hooge mate medewerkende factor is. Als door de uitgave van een boek, dat er in gaat, meerwaarde blijkt geschapen te zijn, zal al weder de strijd tusschen arbeid en kapitaal zich bepalen tot dien tusschen schrijver en uitgever. De drukkersgezellen en binders, wier arbeid in materiëlen zin de boeken voortbrengt, zullen wel weder moeten toegeven, dat tusschen hun arbeid en de eventueele gunstige of ongunstige resultaten der uitgave niet het minste verband bestaat. Wel doet het uiterlijk van een boek veel af tot het debiet; daarom laat ook geen uitgever de keuze van letter en papier, van kleur en bewerking van den omslag of band aan het werkvolk over.

Bij het bouwen van een huis of bij de uitgave van een boek geldt het eene enkele, op zich zelf staande commerciëele handeling. In den regel geldt het in het economische leven een complex van in elkander grijpende commerciëele handelingen — inkoopen, bewerkingen, verplaatsingen en verkoopen — welk complex aangeduid wordt met den naam van onderneming of zaak. In meerdere of mindere mate worden daarin arbeiders gebruikt en van de leiding der onderneming is een belangrijk onderdeel, goed personeel te erlangen en alle leden van dat personeel, hoog en laag, op de rechte plaats en in goed onderling verband aan het werk te stellen. Maar boven deze technische leiding is eene deugdelijke commerciëele leiding vereischte. Wordt er in eene onderneming meerwaarde geproduceerd of in meer gebruikelijke bewoordingen uitgedrukt, winst gemaakt,

het ligt in de eerste plaats aan het talent, waarmede zij commercieel geleid wordt, in grootere of kleinere dosis gepaard aan . . . geluk. In zeer bescheiden mate ook aan het personeel, daar het geheel niet goed loopt, wanneer ook niet elk onderdeel goed loopt, maar niet in belangrijker mate, dan in goed geleide ondernemingen door een klein winstaandeel of eene gratificatie pleegt erkend te worden. Het wegvallen van den commerciëlen leider — gewoonlijk is in elke zaak een enkele als haar commerciële ziel te beschouwen — veroorzaakt in elke onderneming eene gevaarlijke crisis, terwijl voor alle andere werkrachten in den regel zonder de minste moeite plaatsvervangers worden gevonden. Speciaal staat met de diensten der handarbeiders de winst in niet het minste verband. 't Is mogelijk, dat zij laag betaald worden, dikwijls van een algemeen menschelijk standpunt te laag, omdat er voor deze soort werkrachten bij onze zeden altijd voldoende geschikte plaatsvervangers te vinden zijn; zij kunnen echter geene aanspraken op loonsverhooging doen gelden, uit hoofde er verband zou bestaan tusschen hunne diensten en de gemaakte winsten. Evenmin als bij onvoldoende commerciële leiding aan hen de verliezen kunnen worden geweten of in door slechte leiding geleden verliezen op zich zelf een redelijke grond voor loonsverlaging gevonden kan worden.

Bij fabrieken zijn in den regel technische en commerciële leiding in dezelfde hand en tracht de fabrieksheer de waarde, die zijn product voor den verbruiker heeft, geheel of zoo goed als geheel in eigen zak te krijgen. Bij landbouw bepaalt de ondernemer zich gewoonlijk tot de productie der vruchten en verkoopt hij deze tot marktprijs. Wat de verbruiker meer betaalt is de grondslag van den handel; het is de vrucht en beloping tevens van de diensten van tusschenpersonen. Intelligente commerciële leiding is niettemin, ook met die beperking, bij landbouw-ondernemingen noodzakelijk. De landbouwers hebben met het oog op hun grond en de beschikbare werkrachten te bepalen, welke vruchten er met goede uitkomst kunnen worden geteeld, maar bovendien hebben zij te letten op de vermoedelijke waarde, die deze voortbrengselen zullen hebben ten tijde, dat zij ter verkoop beschikbaar zijn. Landbouw is dus in dubbele mate een wisselvallig speculatief bedrijf; in materieelen zin reeds afhankelijk van het wêer, hangt het voordeel, hetwelk door

den verkoop der producten gemaakt wordt ook nog af van de wisselende marktprijzen. In den landbouw is de dosis geluk, die voor welslagen vereischt wordt, dus buitengewoon groot. Bij landbouwvruchten, die niet geregeld op de korenmarkt verhandeld worden neemt niet zelden de handelaar a priori deze laatste kansen voor zijne rekening en gaat het initiatief van den verbouw van hem uit, door tegen een vooraf bepaalden prijs de te wachten producten te laten telen en deze in voorkoop op te nemen. De technische en de commerciële leiding der operatie worden dan gescheiden; de landbouwer kweekt en de handelaar zoekt, vaak heinde en ver, de verbruikers. Gaan zulke zaken goed, dan is het duidelijk dat de meerwaarde niet of slechts voor een gering deel aan den landbouwer toekomt; het grootste gedeelte daarvan komt met volle recht in den zak van den handelaar. Niet de teler in materiëelen zinschept immers die meerwaarde, maar de handelaar, die veelal door langdurige, met veel teleurstelling en bankroet gepaarde moeite de noodige handelsrelatiën heeft verworven, welke hem in staat stellen, het artikel in de gevraagde qualiteiten tegen goede prijzen onder de afnemers te distribueeren. Aanspraken van de arbeiders die hebben geploegd en geëgd, gezaaid en gemaaid en het leeuwenaandeel van de materiële productie hebben gehad, kunnen wederom niet verder erkend worden, dan op het bedongen loon, omdat er tusschen hunne diensten, hoezeer zij er bij mogen hebben gezwoegd en gezweet, en de eventueel gerealiseerde meerwaarde niet het minste verband bestaat. De oorsprong van die meerwaarde ligt daarentegen duidelijk erkenbaar in de diensten van hen, die de goede afnemers weten te vinden en de risico dragen.

Ook bij de kleinste operatiën, zelfs die, welke een arbeider zelfstandig onderneemt niet uitgesloten, ligt de bron der winst niet in de materiële zijde der zaak. Ik wil slechts één voorbeeld aanhalen. Als er het een of andere feest is, dat eene groote menschenmassa bijeenbrengt, ziet men talloze kleine speculanten aan het werk, om door het venten van het een of ander artikel of het verhuren van een plaatsje op een kar of bank, waarop men beter kan zien, een voordeeltje te behalen. Ook daarbij wordt de materiële arbeid door de commerciële speculatie bevrucht; vernuft en ervaring der betrokkenen zijn in spanning, om te

bepalen, waar en op welk tijdstip zij er de grootste kans op hebben, de koopers of gebruikers te vinden en te gerieven.

Zoo is het geheele economische leven overal, in het groot en in het klein, doordrongen van een geestelijk speculatief element, dat er als het ware de ziel en beweegkracht van vormt. Geprikkeld door winstbejag scheppen zij, die dit element representeeren, de waarde voor de voorwerpen, welke door den arbeid in materiëlen zin worden voortgebracht.

Om nu nog eens terug te komen op de coöperatieve productie-vereiniging zal het duidelijk zijn, dat samenwerking van een groep arbeiders en van eenige kapitalisten daaraan geene levensvatbaarheid kunnen geven, wanneer zij daaraan die ziel, d.i. de ervaren commerciële leiding niet kunnen verschaffen. Haar levensvatbaarheid wordt dan beperkt tot ondernemingen met zoo regelmatig en uniform afzet, dat de factor commerciële leiding bijna geen plaats inneemt en de zaak onder behoorlijke technische leiding van productie en aflevering geregeld en goed loopen kon. Gelijk ook de ervaring heeft geleerd.

Geschiktheid voor commerciële leiding is een vrij zeldzaam talent. Dat talent blijft nog bovendien vaak onontwikkeld, omdat de gelegenheid tot oefening en het kapitaal om de eerste risico's te loopen er zoo zelden mee gepaard gaat. Een ieder echter kent ze, de mannen, die uit geringe beginselen langzamerhand de groote ondernemingen hebben weten op te bouwen; in wier hand, als zij hun hoogtepunt hebben bereikt, als het ware alles tot goud wordt, omdat zij door aanleg en oefening in groote mate de kunst der meerwaarde-schepping hebben verworven en die kunst op groote schaal in praktijk weten te brengen. Hunne winsten zijn geen loterij-winsten, bij welke slechts in een zak te samen stroomt wat reeds in andere zakken aanwezig was; hun bedrijf geen improductief spel, waarbij slechts de rijkdom van den een aan den ander overgaat. Zij hebben door hun geestelijke medewerking inderdaad de meerwaarde geschapen, wier realisatie de bron was van hun rijkdom. Niet echter onder rijken alleen zoeke men dezulken; zoo goed als alle deelnemers aan de economische productie, wien het bijzonder goed gegaan is, hebben zulks er aan te danken, dat zij aan de besteding van hun kapitaal of van hun

arbeidskrachten meerwaarde-productie wisten te verbinden of zich tot onmisbare helpers bij meerwaarde-productie wisten te vormen.

Dat de naamlooze vennootschap zoo veel meer succes heeft, dan de coöperatieve productie-vereeniging ligt er aan, dat de groote en kleine kapitalisten, en als hun representanten de bankierswereld, er op uit zijn, zich met de mannen, die de kunst der meerwaarde-productie blijken te verstaan, in dien rechtsvorm te associëeren, ten einde een deel dier meerwaarde machtig te worden. Zij zijn het, die langs dezen weg den artist aan zich weten te verbinden, in zekeren zin soms uitsluiten. Met de hooge dividenden, welke zij in de slagende ondernemingen verwerven, moeten zij evenwel ook menige mislukking goed maken. Te meer, omdat de werkelijke artisten in het vak der meerwaarde-productie even schuw zijn tegenover het kapitaal, dat hen voor eene vaste som en een bescheiden tantième aan zich wil verbinden, als opkomende schilders om voor jaren in contract te gaan met een kunstkooper. Artisten en kunstkoopers — dit laatste woord in zoo ruimen zin genomen, dat het ook de kapitalisten omvat, die meerwaarde-artisten aan zich weten te verbinden — hebben elkaar noodig, maar bij eventueel succes a priori met een bescheiden vast deel genoegen te nemen, doet iemand die zich van zijne kracht bewust is, ongaarne, eigenlijk niet dan door den nood gedwongen. Van de beoefenaars van de kunst der meerwaarde-productie vormt de een een fortuin, terwijl de ander het slechts tot een bescheiden directeurschap brengt, enkel omdat de eerste het noodige kapitaal bij wege van leening, de ander bij wege van vennootschaps-aandeelen ter beschikking heeft gekregen.

In het laatste geval hebben de aandeelhouders de goede gewoonte zich als 't ware met gebonden handen aan den leider over te geven. Zij schenken zelden hun vertrouwen ten halve. Reeds dat zij de moeite doen om in eene vergadering op te komen is bij vennootschappen een veeg teeken. Tusschen aandeelhouders en leider is in den regel geen jaloesie.

In dit opzicht zal de coöperatieve vereeniging de naamlooze vennootschap niet licht evenaren. De voor welslagen noodige eenhoofdige leiding zal door eene arbeidersgroep niet licht aan een hunner of aan een ontluikend talent buiten hun kring

worden opgedragen. De kapitalisten, die in den vorm van deelneming in eene obligatieleening aan eene coöperatieve productie-vereeniging het noodige geld zouden moeten verschaffen, hebben daartoe geen voldoende prikkel, omdat tegenover het gevaar geen voordeel staat; zij hebben wel somtijds vertrouwen in een talentvol of veelbelovend directeur, maar kunnen dit nimmer stellen in eene arbeidersgroep, in wier besluiten en gedragingen geen esprit de suite en van welke naar de dagelijkse ervaring geen voldoende onderwerping aan een leider verwacht kan worden. Toonde zulk een leider werkelijk het verwachte talent te bezitten, dan zouden hem ongetwijfeld ook van elders gunstiger aanbiedingen gedaan worden, dan de coöperators zouden goedkeuren. Aandeelhouders geven van de meerwaarde bereidwillig een ruim tantième; leden eener coöperatieve vereeniging, die gelijk tantième van de winst na aftrek van het gebruikelijke loon, aan uit eigen rangen opgekomen leiders zouden willen verzekeren, moeten geloof ik nog geboren worden. In elk geval moet eerst de dwaling uit de wereld, dat de arbeiders ook de meerwaarde scheppen en dat al wat daarvan aan anderen gaat hun als het ware ontstolen wordt. Slechts eene geheele verandering in de inzichten en gewoonten der arbeiders zou den vorm van coöperatieve productie-vereeniging bruikbaar kunnen maken voor ondernemingen, die niet alleen technische maar ook commerciële leiding behoeven.

Hetzelfde geldt van den Staat. Voor goed beheer in technischen zin kan van overheidswege tant soit peu gezorgd worden, maar zaken, die niet alleen technisch, maar ook commercieel bezield moeten zijn, kunnen nimmer door ambtenaren goed gedreven worden. Een werkelijk commercieel talent, een ware meerwaarde-productie-kunstenaar, zou nimmer in ambtelijk gareel gaan loopen. Werd ooit ergens het socialistisch ideaal verwezenlijkt, om alle productie en consumptie door den Staat te doen regelen, het zou een zielloos mechanisch voortvegeteeren zijn op den grondslag van het bij de tegenwoordige productievormen bereikte. Langzaam maar zeker zoude alles achteruitgaan, even als bij den overgang eener onderneming uit bekwame in minder bekwame handen. Eerst schijnt alles nog op denzelfden voet door te loopen, maar langzamerhand treedt het verval in. Zonder den prikkel van het winstbejag

door het uitzicht op meerwaarde en zonder de diensten der uit dien prikkel voortgekomen en langzamerhand in den levensstrijd door soortkeus gevormde ondernemersklasse is geen levendige, in technischen en commerciëlen zin vooruitgaande deelneming aan wereldproductie en wereldverkeer denkbaar.

De meerwaarde-producent heeft als zijn natuurlijken vijand niet den arbeider, maar den concurrent. De concurrent is op zijn manier ook een meerwaarde-producent; hij doet het echter op eene eigenaardige wijze door in de voetstappen van voorgangers te treden, — door den eigenlijken scheppenden artist zijn procédé af te zien, — door de débouchés, die deze heeft opgezocht na te speuren en te trachten ze hem door lagere offertes af te kapen.

Hier is een ruim en vruchtbaar terrein voor ethische bespiegelingen over de grenzen van geoorloofde en ongeoorloofde, loyale en déloyale concurrentie. Ook voor bescherming door wetten, overeenkomsten en zeden tegen déloyale concurrentie. Maar tevens voor misbruik der wetgeving. De meerwaarde-producent noemt in zijn hart alle concurrentie déloyaal en haat ze met volkomen haat, omdat zij de meerwaarde, waarop hij meende duurzaam te mogen rekenen, vernietigt. Ging het naar zijn zin dan werd de concurrentie geweerd, althans beperkt, ten einde hij de meerwaarde blijvend zou kunnen genieten. Niet minder dan déloyale concurrentie speelt in het bedrijfsleven de déloyale tegenwerking van normale en loyale concurrentie een rol. Is het zinnen op het scheppen van meerwaarde eene arbeidsvertakking, die aanmoediging verdient, geheel iets anders is het met het streven om meerwaarde-bronnen te monopoliseeren. Het belang zoowel van verbruikers als van de arbeiders (voorwerpen-producenten) eischt, dat de prijs dier voorwerpen niet onmatig of zelfs onnoodig hoog opgedreven worde, en dat de omvang van verbruik en productie beide niet door boven het noodzakelijk peil opgedreven prijzen worde beperkt. Hier echter raken wij in een zee van economische en rechtsphilosophische problemen, welke buiten het terrein liggen, hetwelk ik mij voor dit artikel heb afgebakend.

Januari 1902.

S. VAN HOUTEN.