

DE WARE AARD VAN HET KAPITALISME: DEEL 2 | DOOR NORBERT HÄRING

Posted on 28. September 2020

Werkloosheidsinkomsten als gevolg van monopolies en privileges

Een standpunt van Norbert Häring.

De waarde van bedrijven en grond, d.w.z. het kapitaal van kapitalisten, bestaat grotendeels uit door de staat beschermde monopolierechten. Kapitaal dient dus niet de productie en de bevrediging van de behoeften, maar de herverdeling van werknemers en consumenten aan de eigenaars van deze rechten.

In deel 1 werd gesteld dat het kapitaal geen productiefactor is die bijdraagt tot de bevrediging van de behoeften van de bevolking, maar het recht om een deel van de productie voor zichzelf op te eisen. We willen deze scriptie nu ondersteunen met gegevens.

Dit is het duidelijkst in het geval van grond, zonder welke geen huisvesting en geen productie mogelijk is. Dit is geen secundair aspect. De kapitaalvoorraad van de Duitse economie, die volgens het Bundesamt für Statistik (federaal bureau voor de statistiek) 20 biljoen euro bedraagt, bestaat slechts uit 2 biljoen euro, oftewel een tiende deel, aan "voertuigen, machines en andere uitrusting". EUR 9,3 biljoen komt voor rekening van residentieel en commercieel vastgoed, voornamelijk residentieel vastgoed (berekening van het binnenlands product p.60). De grote rest bestaat voornamelijk uit intellectueel eigendom en militaire wapensystemen.

Dit bevestigt nogmaals wat we in deel 1 zagen, dat de productiemiddelen, waar we aan moeten denken als we het over kapitaal hebben, een heel klein deel uitmaken van de rijkdom en de macht van de (grote) bezitters van kapitaal.

Huren als monopolieprijs

Grond als een oppervlak met een specifieke laag wordt niet geproduceerd, maar is er gewoon. Het is niet versleten en wordt niet afgeschreven zoals machines en apparatuur. In plaats daarvan wordt de bodem steeds duurder, omdat hij schaarser en waardevoller wordt als gevolg van de bevolking en de economische groei. "Een beter begrip van de specifieke kenmerken van land kan ons helpen om de meest urgente sociale problemen aan te pakken, zoals buitensporige vastgoedprijzen, ongelijkheid en stagnerende

productiviteit", belooft Ryan-Collins, die samen met Toby Lloyd en Laurie Macfarlane het boek "Rethinking the Economics of Land and Housing" heeft geschreven.

De klassieke econoom Adam Smith heeft zijn zegje gedaan in het boek met de uitleg:

Het basispensioen is natuurlijk een monopolieprijs. Het is niet gebaseerd op wat de eigenaar heeft uitgegeven of in ieder geval wat hij nodig heeft aan inkomen, maar op wat de boer zich kan veroorloven te betalen.

In het jargon van economen betekent pensioen "inkomen zonder uitkering", bijvoorbeeld in het woord "monopoliepensioen". De eigenaar van een perceel geeft zijn land aan degene die bereid is het grootste deel van de winst die uit het beheer van dat land kan worden gehaald, te betalen. Tegenwoordig wordt de prijs of de huurprijs voornamelijk bepaald door de locatie en het toegestane gebruik. Ze hebben meestal weinig te maken met de investeringen van landeigenaren.

Als er een nieuwe weg of voorstadsspoorlijn wordt aangelegd, kunnen de eigenaren van de ontwikkelde grond het meeste voordeel behalen in de vorm van hogere grondprijzen. Wanneer de economische macht en het inkomen in een regio toeneemt, profiteren de landeigenaren ook in grote mate. In de meeste gevallen hoeven zij niet significant bij te dragen aan de kosten.

Voordat we de kreten horen van huiseigenaren die hun huis voor een hoge prijs en met een hoge hypotheek hebben gekocht, wil ik benadrukken dat het waar is. De banken en de mechanismen van het kapitalisme zorgen ervoor dat degenen die niet al rijk zijn, maar de financiële sector nodig hebben om huiseigenaren te worden, slechts gelukkig zijn en in beperkte mate tot de profiteurs van het systeem behoren. Ze moeten zoveel betalen aan de vorige eigenaren en de banken in de vorm van hoge aankooprijzen, rente en samengestelde rente dat ze, in ieder geval voor een lange tijd, meer kans hebben om tot de armen te behoren dan tot de rijken in termen van levensstandaard. Maar deze groep vormt niet het grootste deel van het grondbezit. Het is eerder de politieke beschermingsmuur tegen de grote fortuinen, die dient om de belastingen op land en goederen af te weren.

Zelfs de klassieke economen zoals Adam Smith verwachtten en vreesden dat een steeds groter deel van het groeividend naar de landeigenaren zou gaan. Stijgende huren en huurcontracten zouden de lonen en productiekosten opdrijven en de economische ontwikkeling afremmen. Voor Marx was de oplossing duidelijk: nationalisatie. Smith pleitte, veel gematigder, voor het belasten van de waarde van de grond. De belastingdruk van de staat moet zoveel mogelijk worden gelegd op degenen die een basispensioen ontvangen - in plaats van op het inkomen uit arbeid of ondernemerschap. Immers, het belasten van monopoliepensioenen schaadt de prestatieprikkels niet. Het drukt alleen maar de nettoprijzen van de grond tot het niveau van de belasting.

In het essay "The measurement of wealth" wees de voormalige hoofdeconoom van de Wereldbank, Joseph Stiglitz, erop dat een toename van de nationale rijkdom als gevolg van hogere grondprijzen op geen enkele manier extra productiecapaciteit in de economie impliceert. Het is een schijnvertoning. Land zou geen plaats hebben in de kapitaalvoorraad. Tenminste in de kapitaalvoorraad van het neoklassieke sprookje, dat een belangrijke bijdrage levert aan de productie.

Integendeel, zoals Adam Smith al wist, vormen hogere grondprijzen en dus hogere grondprijzen een obstakel voor de productie, omdat ze het onnodig duurder maken. Dit is direct zichtbaar in het geval van grond die nodig is voor de productie. Maar zelfs als de kosten van huisvesting stijgen, zal de productie duurder worden. Wie wil produceren in een stad waar huisvesting duur is, moet hoge lonen en salarissen betalen, anders kunnen of willen zijn werknemers het zich niet veroorloven om daar te wonen.

Wat in de statistieken verschijnt als een welvaartswinst voor de natie, als een kapitaalvoorraad door eenzijdige registratie, is in werkelijkheid slechts een herverdeling - of met andere woorden, een maatstaf voor de macht van kapitalisten om zich waarden van anderen toe te eigenen. De hogere vastgoedwaarden worden geregistreerd. Maar de hogere kosten voor huurders en pachters zijn dat niet. Zo wordt de illusie gevoed dat de samenleving rijker is geworden wanneer een deel ervan meer van een ander deel krijgt voor het gebruik van het bestaande land.

Minder duidelijk zichtbaar zijn er zeer vergelijkbare relaties tussen bedrijven, werknemers en

consumenten. Ook al brengt Microsoft een enorm fortuin in de vorm van "intellectuele eigendomsrechten" op de kapitaalgoederenrekening, dit is niets meer dan een betalingsverplichting van alle gebruikers van software, wat de productie duurder maakt en de consument helpt te fleece.

Monopoliewinsten bepalen de bedrijfswaarde

De bedrijfsadministratie noemt dat deel van de bedrijfswaarde, dat voornamelijk gebaseerd is op exclusieve, door de staat beschermde rechten, in het Engels "Intangibles", in het Duits "Intangible Assets". Economie heeft ook een naam voor het aandeel van de kapitaalwaarde van een bedrijf in de marktmacht: Tobin's Q: Het meet hoeveel keer de totale kapitaalwaarde van een bedrijf groter is dan de vervangingswaarde van de fysieke activa. De totale kapitaalwaarde is de marktwaarde van een onderneming, bijvoorbeeld op de beurs, plus de schulden (het geleende kapitaal).

In hun boek "Capital as Power" laten Bichler en Nitzan zien dat Tobin's Q in de afgelopen eeuw lange en sterke rimpelingen heeft meegemaakt op macro-economisch niveau, waarbij de waarde van Q in de VS schommelt tussen 0,7 en 2,8. Zo varieerde de waardering van het kapitaal van alle bedrijven tussen slechts driekwart van de waarde van zijn fysieke activa en bijna drie keer die waarde.

Tobin's Q is hoger voor de grootste bedrijven, omdat zij aanzienlijk meer monopolierechten hebben dan de kleinere. Volgens de studie "The Power of Immangible Assets. Een analyse van de S&P 500" uit 2006, de verhouding tussen de marktwaarde en de waarde van de activa van de 500 grootste Amerikaanse ondernemingen die in de S&P 500 aandelenindex zijn opgenomen, is in feite gestegen van 1,2 keer in 1975 tot 5 keer in 2005. Met andere woorden, het aandeel van de niet-fysieke, "immateriële" waarde in de marktwaarde is voor de grootste bedrijven gestegen tot 80 procent. De immateriële "rest", die niet verder wordt verklaard door economen, vormt het grootste deel van de bedrijfswaarde, terwijl de materiële basis slechts 20 procent ervan verklaart. "Intellectueel kapitaal is in alle geïndustrialiseerde landen de belangrijkste klasse van activa geworden", vatten de auteurs samen.

Meer recentelijk concluderen Gary Cokins en Nick Shepard 2017 in "The Power of Intangibles" ook dat in de S&P 500 de verhouding tussen materiële en immateriële activa is omgekeerd van vier op één in 1975

naar één op vier in 2015, wat betekent dat in 2015 80 procent van de kapitaalwaarde van de grootste Amerikaanse bedrijven bestond uit "intellectueel kapitaal, arbeid, toeleveringsketens en andere belangrijke relaties".

Supply chains en arbeid betekent dat het ene bedrijf de productie heeft georganiseerd op een manier die anderen niet gemakkelijk kunnen nabootsen omdat ze niet dezelfde gevestigde relaties hebben met leveranciers en hetzelfde gevestigde team van werknemers. Dit zijn bronnen van overtollige winsten die niet te wijten zijn aan staatsprivilege. Ze mogen echter geen te grote rol spelen. In tegenstelling tot de wettelijke verbodsbepalingen inzake imitatie, kunnen ze door concurrenten worden overwonnen als er een rendement is dat groot genoeg is.

Investeren schaadt de kapitaalwaarde

In hun zoektocht naar de oorzaken van de sterke schommelingen in het aandeel van de immateriële activa in de waarde van het bedrijf, vinden Bichler en Nitzan dat de waarde van het bedrijf en de waarde van de fysieke activa de neiging hebben om in tegengestelde richting te bewegen. Als er veel wordt geïnvesteerd en de waarde van de fysieke activa stijgt overeenkomstig, heeft de waardering van bedrijven op de kapitaalmarkt de neiging om te dalen. Als er daarentegen weinig wordt geïnvesteerd, stijgt de waarde van het bedrijf.

Drie Amerikaanse economen kwamen tot dezelfde verrassende conclusie in hun paper "How the Wealth Was Won". Ze onderzochten welke factoren de marktwaarde van Amerikaanse beursgenoteerde bedrijven in de twee periodes 1952 tot 1988 en 1989 tot 2017 deden stijgen.

In de voorgaande periode waren de productiestijgingen hoog en de toename van de voorraadwaarden laag. In de tweede periode nam de productie veel minder toe, maar de beurswaarden van de bedrijven schoten omhoog. Uitgedrukt in cijfers: In de 29 jaar van 1959 tot eind 1988 steeg de toegevoegde waarde van alle Amerikaanse bedrijven buiten de financiële sector met 4,5 procent per jaar, gecorrigeerd voor inflatie, en in de daaropvolgende 29 jaar met slechts iets meer dan de helft van dat percentage, namelijk 2,5 procent. Toch is de marktwaarde van al deze bedrijven gestegen - of was het juist daardoor? - in de meer recente

periode met 8,4 procent per jaar, bijna twee keer zoveel als in de eerdere periode met 4,5 procent.

De drie economen merken op dat statistisch gezien 92 procent van de stijging van de waarde van bedrijven tot 1988 kan worden verklaard door de stijging van de toegevoegde waarde. In de laatste bijna drie decennia is slechts een kwart van dit cijfer bereikt. Daarentegen was meer dan de helft van de waardevermeerdering "gecreëerd" door de herverdeling van de economische pensioenen. Met andere woorden, consumenten moeten hogere marges van de bedrijven financieren, werknemers krijgen een kleiner aandeel in de toegevoegde waarde van hun bedrijven. In beide gevallen was elf procent van de waardestijging te wijten aan twee andere factoren.

De winstmarges worden steeds groter

Deze resultaten zijn in overeenstemming met een meer recente wetenschappelijke literatuur die een sterke toename van de winstmarges van grote bedrijven documenteert, vooral in de VS, maar ook in Europa. Het contrast tussen een sterke winstgroei en een zwakke economische groei kan helpen verklaren waarom bedrijven weinig investeren ondanks de hoge winsten en de lage rente.

Twee economen van de Wereldbank hebben in hun essay "The Rise in Corporate Saving and Cash Holding in Advanced Economies" aangetoond dat de drijvende krachten achter deze ontwikkeling, die voor de leerboekeconomie raadselachtig is, vooral de grootste bedrijven zijn. Hun winsten zijn gestegen door onder meer een dalende belastingdruk, dalende rente-uitgaven en een dalende loonverhouding. Aangezien de kapitaalinkomsten veel meer geconcentreerd zijn dan de arbeidsinkomsten en omdat de spaarquote van de rijken hoog is, is het niet verwonderlijk dat de vraag van de huishoudens hierdoor wordt verlamd. Wanneer de vraag laag is, zijn de investeringen meestal ook laag.

Een illustere groep onderzoekers, waaronder David Autor, John Van Reenen en Lawrence Katz, heeft ook sterk bewijs geleverd ter ondersteuning van de stelling dat de toenemende marktmacht van een paar supersterbedrijven, vooral in de VS, leidt tot stijgende monopolistische winsten en in ruil daarvoor het aandeel van de werknemers in de waardevermeerdering drukt. In het essay "The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms", dat verscheen in het gerenommeerde "Quarterly Journal of Economics",

laten ze zien dat een paar grote bedrijven met hoge winstpercentages steeds grotere marktaandelen behalen. Daarmee verplaatsen ze bedrijven waarin de werknemers een groter aandeel van de toegevoegde waarde krijgen. Hoe meer de concentratie van marktaandelen in een bedrijfstak toeneemt, hoe meer het loonaandeel daalt.

Van oudsher betalen industrieën en bedrijven met hoge winsten ook bijzonder hoge lonen. Dit was bedoeld om de daling van het loonaandeel in dergelijke industrieën en bedrijven tegen te gaan. Omdat de bedrijven echter steeds vaker arbeidsintensieve activiteiten uitbesteden aan leveranciers in het goedkope buitenland, gebruik maken van uitzendbureaus of arbeidscontracten afsluiten met zelfstandigen, slagen ze erin om de voorheen gebruikelijke loonsverhoging te beperken tot een kleine kern van het personeelsbestand.

Voor de eigenaren van de bedrijven en bedrijfsobligaties, de kapitalisten, is de doorslaggevende factor niet hoeveel er wordt geproduceerd en geconsumeerd, maar hoe hoog de huidige en toekomstige verdiensten zijn en hoe de beurs deze verdiensten waardeert. Het eerste deel, hoeveel winst kan worden gemaakt met een bepaalde uitrusting van productiemiddelen, wordt marktmacht genoemd. Als bedrijven hun winstmarges kunnen vergroten door - met behulp van de politiek - hun prijspremies te verhogen en de lonen te verlagen, dan is dat niet goed voor de productie en de verkoop. Want dan hebben mensen minder geld tot hun beschikking. Maar het is goed voor de winst.

Om de politiek te laten helpen, wordt zij geprezen door de steeds rijkere bedrijven met financiële bijdragen, lucratieve (bij)banen en een steeds groter leger van steeds beter betaalde lobbyisten. De hulp bestaat dan uit het versoepelen van de regels van het mededingingsbeleid en het minder streng handhaven ervan, en uit het ontmantelen van de rechten van de werknemers.

De productie van de beurshype

De beurshype is een belangrijke factor bij het verklaren van de sterke schommelingen in de waarde van bedrijven ten opzichte van hun fysieke activa. Deze uitbundigheid van beleggers in de waardering van toekomstige inkomsten wordt bewust gegenereerd en wordt steeds meer uitgesproken omdat de

betrokkenen er veel geld mee kunnen verdienen. Denk maar aan de hype rond het Telekom-aandeel en de bedrijven die op de Neuer Markt stonden genoteerd tijdens de dotcom-zeepbel eind jaren negentig, toen de waardering van alle bedrijven die iets te maken hadden met Telekom of digitale technologie tot absurde hoogten schoot.

Het bekendste voorbeeld is Telekom, waarvan de volledig overgeprijsde aandelen met grote reclamecampagnes werden verkocht. Mensen kochten omdat de prijzen sterk stegen en ze wedden op verdere prijsstijgingen, gedreven door euforische managers, analistenstudies en mediaberichten. Zelfs het mediamarketingbedrijf EM.TV, dat in 1989 zijn aandelen op de beurs bracht tegen het equivalent van 35 cent, werd in 2000 getaxeerd op 120 EUR per aandeel.

De productie van de hype is een regelmatig terugkerend succes omdat alle betrokkenen belang hebben bij deelname. De media vinden meer omzet als ze meedoen. De analisten van de banken, die zogenaamd aandelen objectief evalueren in dienst van de beleggers, doen dat eigenlijk in dienst van hun werkgevers, die geld verdienen aan de beurs hype. En de managers van de bedrijven worden zo betaald met aandelen en aandelenopties dat hun inkomen onevenredig stijgt als de beurswaarde stijgt, terwijl ze heel weinig geld verliezen als de zeepbel barst.

Natuurlijk kan de beurswaarde van bedrijven niet meer dan hun winst onbeperkt stijgen. Op een gegeven moment, wanneer de verhouding te absurd hoog wordt, drogen de aankopen op en nemen de aandelenverkopen het over. De prijzen dalen en er ontstaat een berenmarkt of een crash.

Dit is duidelijk voor de belangrijkste deelnemers aan de hype-productie, maar het doet niets af aan hun stimulansen. De salarissen van analisten en bedrijfsleiders worden niet negatief in de crash, ze houden hun hoge inkomsten uit de hype periode. De grote investeringsbanken, die de hype produceren maar zich er niet door laten infecteren, zijn de eersten die de tekenen van de onvermijdelijke ommekeer herkennen, mede omdat ze in de orderboeken kunnen zien hoe de wind draait en op basis daarvan kunnen handelen. Terwijl ze de beleggers nog steeds aanmoedigen om te kopen, wedden ze zelf op dalende prijzen en verdienen ze er geld mee.

Als het toch fout gaat, staat de overheid altijd klaar om te helpen, want de financiële sector is van systemisch belang.

En tijdens de hype kunnen de overgewaardeerde bedrijven en hun eigenaren met hun fictieve activa gaan winkelen en delen van de economie die niet zo overgewaardeerd zijn, opkopen. Elke nieuwe beurs hype veroorzaakt dus een verdere concentratie van economische macht.

Samenvatting en vooruitzichten

We hebben gezien dat kapitaal in zijn belangrijkste vormen, landactiva en door de staat beschermde monopolierechten, de productie niet mogelijk maakt om aan de behoeften te voldoen, maar het wel duurder maakt, en dat daarom het vermogen van de eigenaren van het kapitaal sterker toeneemt, juist wanneer er minder wordt geïnvesteerd in productiefaciliteiten. Bovendien hebben we gezien hoe verschillende spelers extra geld verdienen door het opdrijven van de waarde van het op de beurs verhandelde kapitaal door middel van de productie van een hype.

In de volgende aflevering zullen we kijken hoe de financiële sector (inclusief de centrale banken), als hefboom van de kapitalisten, ervoor zorgt dat de kapitaalwaarden blijven stijgen ten koste van de werknemers, de huurders en de consumenten.

+++

Met dank aan de auteur voor het recht om het artikel te publiceren.

+++

Dit artikel verscheen voor het eerst op: norberthaering.de

+++

Foto bron: Kanok Sulaiman / shutterstock

+++

KenFM streeft naar een breed spectrum aan meningen. Opiniëartikelen en gastbijdragen hoeven niet de mening van de redactie te weerspiegelen.

+++

Vind je ons programma leuk? Informatie over verdere ondersteuningsmogelijkheden vindt u hier:

<https://kenfm.de/support/kenfm-unterstuetzen/>

+++

Nu kunt u ons ook ondersteunen met Bitcoins.



BitCoin-adres: 18FpEnH1Dh83GXXGpRNqSoW5TL1z1PZgZK