LITERATUUR

DE WINSTTHEORIE VAN JEAN MARCHAL

door Dr A. I. Diepenhorst

De poging tot vernieuwing van de winsttheorie, welke onlangs werd ondernomen door de Parijse hoogleraar Jean Marchal [1]) vormt het uitvloeisel van een methodologisch bezwaar tegen de gangbare opvatting, welke het inkomen van de ondernemer, de bruto-winst, door het in mindering brengen van de interest over het eigen vermogen en de beloning voor de leidende arbeid herleidt tot een netto-winst, welke het voorwerp van verklaring gaat uitmaken.

Marchal is van mening, dat bij het volgen van een dergelijke procedure de grenzen welke men aan de toepassing van een atomistische, alles uiteenrafelende analyse moet stellen, in ernstige mate worden overschreden. Daarom vestigt hij de aandacht op de noodzakelijkheid van een globale analyse, die zich niet op de delen blind staart maar steeds het geheel en het verband dat de delen tot een geheel samenvoegt scherp voor ogen wil houden.

Teneinde een dergelijke analyse te geven richt hij in eerste instantie zijn aandacht op de werkelijkheid, waarbij hij tot de conclusie komt, dat begrippen als nettowinst, beloning voor de leidende arbeid en interest over eigen vermogen niet met de werkelijkheid corresponderen, maar bedenksels van wereldvreemde economen vormen. Wat de ondernemer als winst beschouwt is de bruto-winst, het bedrag dat resteert wanneer alle medewerkenden zijn betaald. Dit bedrag beschouwen zij als een ondeelbare beloning voor alles wat zij ten opzichte van de onderneming hebben gepresteerd. Degene, die dat inkomen ontvangt, de „entrepreneur", is geen combinatie in één persoon van diverse functionarissen als arbeider, vermogenverschaffer en „enterpriser" [2]), maar hij dient veeleer beschouwd te worden als een individu dat, geleid door vooruitzichten op voordeel, onafhankelijkheid en mogelijkheden om leiding te geven alsmede initiatief te ontplooien, ook over zekere capaciteiten moet beschikken, als daar zijn: besluitvaardigheid, kapitaalkrachtigheid, en het kunnen aanvaarden van risico.

Het ondernemersinkomen vormt daarom voor Marchal een onverbreekbaar geheel. Daarnaast brengt hij nog een tweede kenmerk naar voren, dat betrekking heeft op de wijze, waarop dit inkomen de ondernemer toevloeit. Hierin ligt namelijk een belangrijk verschil met de beloning van de arbeiders en de verschaffers van vreemd vermogen. Deze verkopen hun productieve bijdragen aan de ondernemer, en liefst zo duur mogelijk. Een dergelijke verkopersmentaliteit ontbreekt echter bij de ondernemer. Deze verkoopt niet aan de onderneming, maar hij identificeert zichzelve daarmede. Ondernemer en onderneming zijn één. De functie van de ondernemer is die van het onderhandelen of het voor zijn rekening doen onderhandelen met twee partijen: enerzijds met hen, die de productiemiddelen kunnen verschaffen, anderzijds met hen die de producten kun-

[1]) J. Marchal, The Construction of a new Theory of Profit, American Economic Review Vol. XLI, 1951.

[2]) Het ware zonder twijfel nuttig geweest wanneer Marchal het verschil tussen deze begrippen „entrepreneur" en „enterpriser" nader had uiteengezet. Aangezien hij dit echter heeft nagelaten, moeten wij dat hier trachten te doen. Gezien tegen de achtergrond van het gehele betoog menen wij, dat „entrepreneur" slaat op een persoon, terwijl „enterpriser" uitsluitend de vervulling van een bepaalde functie en wel die van het aanvaarden van risico, insluit.

nen afnemen. De ondernemer verpersoonlijkt zonder twijfel een productiemiddel, en in een kapitalistische maatschappij zelfs een van de grootste betekenis, maar hij dient niet als zodanig worden gedefinieerd. Op grond van de bijzondere aard van zijn productiviteit moet hij worden beschouwd als een „interruptor in the pricecircuit". Zijn primaire doelstelling, en Marchal spreekt hier zelfs van zijn roeping, is het scheppen of handhaven van een positief verschil tussen zijn verkoopprijzen van de producten en zijn inkoopprijzen van de door derden verschafte productiemiddelen.

Aan de wijze waarop de ondernemer deze doelstelling kan bereiken is het vervolg van Marchals beschouwingen gewijd. Hij typeert dit optreden als het beïnvloeden van de marktstructuur. Het zwaartepunt van het ondernemers-handelen wordt zijns inziens niet gevonden binnen de bestaande marktstructuur, maar in het bewust pogen, deze structuur tot eigen voordeel om te buigen. De ondernemer oefent een voortdurende druk uit zowel naar de zijde van zijn verkoopmarkt als naar de zijde van zijn inkoopmarkt.

Allereerst bespreekt Marchal de druk naar de zijde van de verkoopmarkt, of zoals hij stelt, van de consumenten. Hij maakt daarbij nog een onderscheid met betrekking tot de bestaande marktstructuur tussen een „full competition", een „competition in the practical sense" en een monopolie.

Deze indeling van Marchal verdient wel enig nader commentaar. Bij „full competition" moet volgens hem worden voldaan aan de voorwaarde, dat er een onbeperkt reservoir van volkomen identieke potentiële ondernemers zou bestaan, die ongehinderd over elk noodzakelijk geacht quantum productiemiddelen zouden kunnen beschikken.

Bij „competition in the practical sense" ligt de voorwaarde uitsluitend in het optreden van een groot aantal verkopers, welke individueel ten opzichte van de markt als klein kunnen worden aangemerkt. Dit begrip laat dus ruimte voor een heterogeen product en kan als polypolie of als atomistische concurrentie betiteld worden.

Bij het monopolie denkt Marchal aan Ricci's polypolie, waarbij voor iedere bedrijfstak door een organisatie van de daarin werkzame ondernemers een monopolie bestaat.

De „full competition" dient slechts als uitgangspunt voor de analyse van polypolie en monopolie. Waar zij zou optreden, zouden de prijzen op de inkoopmarkt en de verkoopmarkt van de ondernemer volkomen samenvallen, en voor een winst zou geen plaats meer zijn; de prijsvorming wordt „a-politiek". Winst immers heeft als voorwaarde het optreden van hindernissen bij de concurrentie. Hieruit volgt voor Marchal het nauwe verband tussen winst en monopolie [3]): het winststreven leidt tot monopolie, en alleen bij een monopolie is een blijvende winst mogelijk.

Uitvoeriger bespreking vindt het polypolie. Hier doen zich twee oorzaken voor het optreden van winst voor: de objectieve schaarste van potentiële ondernemers, en de subjectieve eisen die deze personen aan de resultaten van een eventueel optreden als ondernemer stellen. Daarnaast echter spelen nog andere, de winst verhogende krachten van dynamische aard een rol. Marchal noemt hier achtereenvolgens:

1. Het maken van reclame, waardoor de consument in bepaalde op-

[3]) Marchal gebruikt deze term hier in een zeer brede betekenis: ze omvat voor hem iedere afwijking van de „full competition", ongeacht haar aard en grootte.

zichten belemmerd wordt van de concurrentie te profiteren, of waardoor althans de concurrentie zelf een enigermate beperkt karakter krijgt.

2. Het ontdekken van nieuwe producten of productiemethoden. In het voetspoor van Schumpeter ziet Marchal hier de essentie van de werkelijke concurrentie, welke slechts mogelijk is bij de gratie van het monopolie! Het winststreven leidt zo gezien noodzakelijkerwijs tot een voortdurende verandering in de economische structuur.

3. Het toenemen van de monetaire vraag. Veelal zal zulk een toename niet door de ondernemers zelve veroorzaakt zijn, maar toch zal het hen voordeel brengen. De omvang van de productie past zich in het algemeen met een zekere vertraging aan bij een toename van de vraag, zodat bepaalde ondernemers tijdelijk grotere winsten kunnen maken, welke zij na gewenning zullen trachten te handhaven. Wanneer zij het mechanisme van het verschijnsel gaan doorgronden is echter ook een doelbewuste pressie hunnerzijds op de overheid en op haar monetaire politiek mogelijk.

Vervolgens het werkelijke monopolie. Het aantal ondernemers wordt hierbij bepaald door de bereidheid van de reeds optredenden, om nieuwelingen toe te laten. Bovendien wordt de te voeren prijspolitiek thans uitgemaakt door de groep, en deze groep kan zowel het marginale beginsel als het gemiddelde beginsel aan haar politiek ten grondslag leggen. Naast deze statische karaktertrek valt ook een dynamische aan te wijzen. De groepsvorming vergemakkelijkt het positieve optreden van de ondernemers, en modificeert bovendien de aard daarvan. De concurrentie wordt beperkt tot die tussen de bedrijfstakken onderling. Voor onderzoekingswerk en efficiency-verhoging kan in gemeenschap een gunstiger proportionaliteit worden bereikt, en het streven naar prijsopdrijving zal plaats maken voor dat van prijsfixatie, waarbij kostenverlaging het middel tot winstvergroting gaat vormen. Ook de verhoudingen van macht tegenover de overheid worden verbeterd.

Naast de druk naar de zijde van de verkoopmarkt staat die naar de zijde van de inkoopmarkt. Marchal specificeert daarbij de druk ten opzichte van werknemers, de vermogensverschaffers en de overheid. Wat de arbeidsmarkt betreft, hier nemen de ondernemers een complexe houding aan. Enerzijds zullen zij streven naar een vervanging van arbeidskracht door machines, welke — wanneer laatstgenoemde niet te duur zijn — tot kosten verlaging zal kunnen leiden. Bovendien echter reduceren zij zo hun vraag naar handenarbeid in verhouding tot het aanbod, wat hun onderhandelingspositie met betrekking tot de loonvoet verbetert. Wanneer er noch aan arbeiderszijde, noch aan werkgeverszijde coalitievorming optreedt zal de loonvoet bepaald worden door het snijpunt van de curven van vraag en aanbod. De moderne theorie heeft echter aangetoond, dat de aanbodscurve een S-vormig verloop vertoont, waardoor meerdere snijpunten mogelijk zijn. De ondernemers zullen in dat geval trachten het punt dat hen het voordeligst voorkomt te realiseren. Zij zullen streven naar een monopsonie op de arbeidsmarkt, of een monopolie op de afzetmarkt om zo de loonvoet te doen afwijken van de waarde van het marginale product van de arbeid.

Bij het optreden van coalitie-vorming verhevigt de strijd zich. Met behulp van een door Hicks ontwikkeld model brengt Marchal naar voren hoe de loonvoet, mede door „hyperpolitiek" optreden van de marktpar-

tijen in sterke mate zal afhangen van de druk die door werkgevers- en werknemersorganisaties wordt uitgeoefend [4]).

Inzake de vermogensmarkt zullen de ondernemers eveneens op verschillende wijzen kunnen optreden, waarbij steeds een positief of direct optreden geboden is. Zij zullen streven naar een lage interestvoet door hun vraag te beperken of op een goedkope geldpolitiek aan te dringen. Eveneens zullen zij aansturen op devaluatie en in het algemeen alle inflatieve maatregelen bevorderen. Bovendien kunnen botsingen tussen leiders en aandeelhouders ontstaan. Een realistische analyse toont aan, dat de belangen van deze groepen geenszins identiek behoeven te zijn, maar dat de „managers" zich ten koste van de aandeelhouders kunnen bevoordelen door zichzelf buitensporig hoge salarissen toe te kennen. Wat tenslotte de overheid aangaat, hier wordt langs allerlei wegen getracht de fiscale lasten die tot de productiekosten behoren, te verlichten.

Al deze activiteiten tot verlaging van de kosten vormen op zichzelf nog geen garantie voor het optreden van grote winsten. Het noodzakelijk complement ligt in het voorkomen van een overeenkomstige daling van de verkoopprijzen. Het valt echter lichter deze laatsten te fixeren dan ze te doen stijgen.

Marchal besluit zijn artikel met het naar voren brengen van enkele karaktereigenschappen, welke hij fundamenteel acht voor de winst.

Winst is volgens hem niet het inkomen van iemand die iets op de markt ten verkoop aanbied en rustig afwacht wat hij daarvoor ter betaling zal ontvangen; ze vormt daarentegen de beloning voor een overwinnaar in het strijdperk. Winst is niet het resultaat van actie gevoerd in een stationnaire maatschappij, blijvende binnen het gegeven maatschappelijke kader; het is resultaat van handelingen die gericht zijn op de omringende structuur zelf. Zo beschouwd is de ondernemer een beroepsrevolutionnair, die steeds de bestaande verhoudingen tracht te doorbreken, ten einde de bron waaruit zijn winst vloeit niet te doen opdrogen. Daardoor wekken de ondernemers een stroom van nieuwe producten, nieuwe werkwijzen en nieuwe organisatievormen op. Uit alles blijkt dat winst grotendeels voortvloeit uit het positief beïnvloeden van het economische milieu.

Wat de bedrijfs-econoom bij het kennis nemen van deze hier in het kort weergeven theorie het sterkst zal opvallen is wel het feit dat hier een poging wordt gedaan het vraagstuk van de winst op te lossen volkomen los van dat van de waarde. Het waardeprobleem als zodanig wordt door Marchal nergens ter sprake gebracht. Het kon voor zijn verklaring van de winst evengoed niet bestaan.

Intussen, niet voor niets worden binnen de bedrijfs-economie de vraagstukken van waarde en winst in enge samenhang geanalyseerd. Daarbij is geen sprake van een toevallig, wellicht methodologische voordelen biedend samengaan. Integendeel, deze vraagstukken vertonen zo grote affiniteit, dat een dergelijke behandeling voor het verkrijgen van een juist inzicht geboden is. Enerzijds dient een verklaring van de winst zich op een scherpe omschrijving van het winstbegrip te baseren, waarbij men niet kan uitgaan van het verschil tussen de opbrengsten en volkomen irrelevante grootheden als „de bedragen die aan de medewerkenden zijn betaald". Immers, bij een dergelijke aanpak wordt het offer zuiver his-

[4]) Voor een nadere uiteenzetting hierover moeten wij verwijzen naar het artikel van Marchal, de daargenoemde literatuur en de monografie van Dr J. Pen, Theorie der collectieve loononderhandelingen, Leiden 1950.

torisch bepaald geacht en van een hoeveelheidsgrondslag, een tijdgrondslag en een prijsgrondslag is daarbij geen sprake, tenzij men het aanvaarden van het volkomen incidentele als grondslag wenst te betitelen. Wordt zo dus de mogelijkheid tot een theoretisch bruikbare definitie van de winst afgesneden, de ignoratie van het waardeprobleem belet ook het doordringen tot het wezen en de functie van de winst. Wie het waardevraagstuk niet stelt, ziet ook de moeilijkheden over het hoofd, welke zich bij het bepalen van de waarde kunnen voordoen. In de onzekerheid met betrekking tot de waarde van de gebrachte offers vindt de winst haar noodzaak en daarom ook voor een belangrijk deel haar verklaring.

Met het methodologisch uitgangspunt van Marchal kunnen wij ons overigens volkomen verenigen. Wat een geheel vormt, moet ook als een geheel worden geanalyseerd, en wanneer binnen dat geheel afzonderlijke samenstellende delen zijn aan te wijzen is aan de vruchtbaarheid van het analyseren van die onderdelen een grens gesteld. De atomistische analyse heeft het gevaar de aandacht af te leiden van de kern-vraag: wat is het, dat de delen tot een geheel verbindt?

Intussen, juist wat dat laatste betreft schiet Marchal naar ons oordeel zijn doel voorbij. Hij wil zich niet laten misleiden door het feit dat in de persoon van de „entrepreneur" gecombineerd kunnen zijn de functies van werknemer, vermogensverschaffer en „enterpriser". Hij wekt nu de verwachting, uiteen te zullen zetten op welke gemeenschappelijke noemer deze drie functies gebracht moeten worden ten einde ze als een organisch geheel te kunnen beschouwen. In plaats daarvan echter poneert hij de stelling, dat het bij de ondernemer gaat om een individu, dat geleid wordt door bepaalde motieven (de vooruitzichten op voordeel, onafhankelijkheid, en mogelijkheden om leiding te geven alsmede initiatief te ontplooien), en dat daarnaast over de capaciteiten moet beschikken om de drie genoemde functies te vervullen, dus over besluitvaardigheid, kapitaalkrachtigheid en het kunnen aanvaarden van risico.

Het enige verschil tussen wat Marchal verwerpt en wat hij daarvoor in de plaatst stelt, ligt derhalve in de introductie van de motieven welke iemand er toe kunnen leiden zich als ondernemer op te werpen.

Het wordt dan echter noodzakelijk dat de genoemde motieven slechts door het uitoefenen van de ondernemersfunctie, dus door het combineren van de drie functies tot ontplooiing kunnen komen. Deze noodzaak wordt door Marchal niet aangetoond; hij komt niet verder dan de personele eenheid van meerdere functies, gebaseerd op meerdere capaciteiten. De eenheid welke die functies verbindt, is slechts een psychotechnisch verschijnsel.

Wij zijn van mening, dat de hier ondernomen poging om het essentiële van de combinatie van arbeidskracht, vermogen en risico-aanvaarden op te sporen, niet kan slagen omdat het element dat door Marchal in de laatste plaats wordt genoemd, het aanvaarden van risico, geen element van de combinatie uitmaakt, maar juist de essentie van de combinatie zelve. Aan het einde van zijn artikel bestrijdt Marchal de opvatting dat de winst het inkomen zou zijn van iemand die iets ter markt brengt en rustig afwacht wat hij daarvoor als opbrengst zal ontvangen. Ons inziens ligt in deze opvatting welke Marchal verwerpt, en welke ook wij niet zonder meer in de gegeven formulering zouden willen aanvaarden, een zeer juist element: dat van het afwachten. De ondernemer brengt zijn offers aan gederfde interest, aan arbeid etc. Hij moet afwachten, of hij

daarvoor beloond zal worden, en hoe groot de beloning zal zijn. In de grond van de zaak betekent het deelnemen aan de productie een anticiperen, dat wel zeer duidelijk tot uitdrukking komt in het het aanwenden van duurzame productiemiddelen, maar dat inhaerent is aan alles wat de ondernemer doet. Intussen echter kunnen zich onvoorziene veranderingen voltrekken op de verkoopmarkt, op de inkoopmarkt enz., wellicht ten gunste maar wellicht ook ten ongunste van de door hem reeds getroffen disposities. Daarom bestaat er te allen tijde onzekerheid inzake de definitieve resultaten van de actie van de ondernemer, en in dit verband krijgt de winst haar functie. Van deze winst zal een gedeelte worden opgeeist om de aan het licht getreden verliezen te compenseren. Een ander deel zal moeten worden gereserveerd ten einde de eerst in de toekomst aan de dag tredende verliezen te kunnen opvangen. Tenslotte dient een derde deel als beloning voor de door de ondernemer verrichte prestaties als arbeidskracht en vermogensverschaffer, waarbij hij onzekerheid inzake zijn beloning heeft willen aanvaarden.

Het is deze winst, welke in elk van de genoemde bestemmingen een scherp aan te geven functie vervult voor de onderneming en voor de ondernemer, en welke een levensvoorwaarde voor de ondernemingsgewijs georganiseerde productie vormt.

Op grond daarvan menen wij dan ook, dat de door Marchal naar voren gebrachte gedachten niet een nieuwe verklaring van het wezen van de winst vormen, dan wel een (zonder twijfel belangwekkende) uiteenzetting inzake bepaalde activiteiten welke door de ondernemer kunnen worden ontwikkeld in zijn streven naar winst voor de onderneming, zij het ook steeds onder aanvaarding van de onzekerheid welke met betrekking tot zijn beloning uit de resultaten van die actie zal optreden.

Iets van dat gezichtspunt valt nu merkwaardigerwijze ook bij Marchal te bespeuren, wanneer hij spreekt over de onderhandelingsfunctie en daarbij uitdrukkelijk zegt, dat de ondernemer onderhandelt of voor zijn rekening doet onderhandelen. In dat „voor zijn rekening" ligt een zwakke aanwijzing, dat het aanvaarden van de onzekerheid van de uitkomsten van het onderhandelingsproces de onderhandelaar eerst tot ondernemer maakt. Op andere punten is van deze gedachte echter niets meer te bespeuren.

Zo zou bij het optreden van een „full competition" geen winst kunnen bestaan, waaruit zou dienen te volgen, dat hier nòch onzekerheid, nòch beloning voor eigen arbeid en eigen vermogensverschaffing zou optreden! Te veel ziet Marchal naar de marktvorm en de door de ondernemer op deze marktvorm uitgeoefende pressie. Daardoor sluit hij de ogen voor de betekenis van wat er op die markt eigenlijk wordt verhandeld: een waar, met een zekere waarde. Dat de prijsvorming van deze waar, waarin ook de productieve prestaties van de ondernemer hun belichaming vinden, in belangrijke mate door de vigerende marktvorm wordt bepaald, behoeft niet te worden betwist. Dat daardoor de grootte van de winst mede wordt bepaald is buiten kijf. Ook de mogelijkheid dat functieloze winsten gaan optreden, en de omstandigheid dat deze mogelijkheid mede de actie van de ondernemer zal beïnvloeden, willen wij geenszins weerspreken, evenmin als het feit dat bewust pressie uitoefenen op de marktvorm voordelen kan bieden. De onmogelijkheid echter om door uitsluitend deze facetten van de werkelijkheid in het oog te vatten, tot een verklaring van het wezen van de winst te komen menen wij met ons betoog te hebben duidelijk gemaakt.