

ENIGE OPMERKINGEN OVER HET WINSTSTREVEN IN DE ONPERSOONLIJKE ONDERNEMING ¹⁾

door Dr. H. G. Werkema

1. Inleiding

Of in een onderneming bij het bepalen van het beleid naar maximale winsten wordt gestreefd is al jarenlang een punt van discussie in de economische literatuur. Van een bepaalde uitkomst van de discussie ten gunste of ten ongunste van de veronderstelling van winstmaximalisatie kan echter nog geenszins worden gesproken.

In het onderstaande zijn de inzichten van enkele tegenstanders van de gedachte, dat de veronderstelling van winstmaximalisatie als grondslag kan dienen voor de verklaring van het ondernemingsgedrag, kort weergegeven. Hierbij is niet naar volledigheid gestreefd; slechts enige representatief geachte standpunten worden besproken. Bij deze bespreking zal blijken, dat met behulp van een specifieke interpretatie van het ex-ante winstbegrip en een uitwerking van de continuïteitsgedachte, de verschillende standpunten op bevredigende wijze met elkaar kunnen worden verzoend.

Degenen, die afwijzend staan tegenover de klassieke veronderstelling van winstmaximalisatie, hebben in sommige gevallen een andere maximand voorgesteld ²⁾. Anderen, waaronder Alchian en Simon, betwijfelen zelfs het bestaan van een maximand in de traditionele betekenis. Het zal echter blijken dat eerstgenoemde schrijver toch impliciet een variabele introduceert waarvan de leiding van de onderneming, naar zijn mening, de waarde tracht te maximaliseren.

Het is inderdaad een fundamentele kwestie of er in elke bedrijfshuishouding een maximand bestaat, welke als zodanig door haar leiding wordt onderkend, en bewust is geselecteerd uit een verscheidenheid van mogelijke doelstellingen. Hierop is echter in het onderstaande niet ingegaan; verondersteld is dat de leiding van elk bedrijf een optimaal gedrag nastreeft. Als de plausibiliteit van deze veronderstelling niet in twijfel wordt getrokken - en daartoe bestaat geen duidelijke aanleiding - geldt dat er voor de verschillende bedrijfshuishoudingen maximands bestaan welke het ondernemersgedrag bepalen ³⁾. Uiteraard betekent dit niet dat in elk bedrijf dezelfde maximand wordt aangetroffen.

2. De mogelijkheid van winstmaximalisatie

Alchian heeft een theorie van het ondernemingsgedrag geconstrueerd die aanzienlijk verschilt van de gebruikelijke. Hij beweert dat het onmogelijk is voor de leiding van enig bedrijf de winst te maximaliseren ⁴⁾. Alchian baseert deze stelling op

¹⁾ De schrijver is bijzondere dank verschuldigd aan Prof. Dr. J. L. Mey, Drs. A. Bosman en Drs. J. L. Bouma voor de waardevolle aantekeningen die zij hebben gemaakt bij een vroegere versie van dit artikel.

²⁾ Onder maximand wordt hier verstaan de variabele waarvan de leiding van de onderneming de waarde tracht te maximaliseren.

³⁾ De mogelijkheid dat de leiding van een bedrijf de waarde van een bepaalde variabele tracht te minimaliseren kan niet worden uitgesloten, maar behoeft geen aparte behandeling. Zo kan minimalisatie van de kosten worden geïnterpreteerd als een vorm van winstmaximalisatie.

⁴⁾ Armen A. Alchian, „Uncertainty, Evolution and Economic Theory”, *The Journal of Political Economy*, jaargang LVIII (juni 1950), pp. 211-221.

enige artikelen van Tintner, die op zijn beurt verwijst naar het werk van Menger en Marschak ⁵⁾).

In de theorie van de winstmaximalisatie wordt de (ex-ante) winst van een bepaald project meestal afhankelijk gesteld van de netto-ontvangsten die, volgens de verwachtingen van de leiding van de onderneming, uit de uitvoering van dat project zullen voortvloeien. Als geen onzekerheid omtrent de toekomst bestaat staan de te verwachten ontvangsten en uitgaven van het bedrijf vast, zowel naar omvang als naar het tijdstip van overdracht. Onzekerheid daarentegen impliceert dat de verwachtingen van de leiding van de onderneming betrekking hebben op subjectieve waarschijnlijkheidsverdelingen van de mogelijke uitkomsten van alternatieve gedragspatronen. Er wordt hier nadrukkelijk verondersteld dat subjectieve waarschijnlijkheidsverdelingen inderdaad bestaan. Soms wordt echter onderscheid gemaakt tussen subjectieve en objectieve onzekerheid. In het laatste geval staan de leiding van het bedrijf zelfs onvoldoende gegevens ter beschikking om subjectieve waarschijnlijkheidsverdelingen op te stellen ⁶⁾.

De stelling van Alchian komt nu hierop neer, dat het onmogelijk is gehele waarschijnlijkheidsverdelingen van de mogelijke uitkomsten van alternatieve projecten te maximaliseren ⁷⁾. De leiding van het bedrijf kan derhalve niet een keuze uit de zich aan haar voordoende alternatieven maken door eenvoudig de netto-ontvangsten, geassocieerd met de verschillende beschouwde projecten, op hun contante waarde te herleiden en per project te sommeren. Alchian vermeldt niet de mogelijkheid om bepaalde waarden van de standaarddeviatie, en eventueel de hogere momenten van de waarschijnlijkheidsverdelingen, als randvoorwaarden van het maximalisatieproces te interpreteren. Deze interpretatie wordt wel aangetroffen bij Horst Albach ⁸⁾.

Stel, dat de leiding van een bedrijf inderdaad subjectieve waarschijnlijkheidsverdelingen van potentiële resultaten in gedachten heeft als zij het toekomstige beleid van de onderneming wil bepalen. In het algemeen is het niet realistisch te veronderstellen dat zij de verwachte winst van enig project uitsluitend afhankelijk stelt van het gemiddelde - of wel de mathematische verwachting - van de betreffende waarschijnlijkheidsverdeling. Anders gesteld, in het algemeen zal de keuze van een alternatief niet uitsluitend worden gebaseerd op een vergelijking van de gemiddelde waarden van de waarschijnlijkheidsverdelingen die de potentiële resultaten weergeven.

⁵⁾ Gerhard Tintner, „A Contribution to the Nonstatic Theory of Production”, *Studies in Mathematical Economics and Econometrics*, ed. Oscar Lange, Francis McIntyre en Theodore O. Yntema (Chicago 1942), pp. 92-109, inzh. p. 100; *idem*, „The Theory of Choice under Subjective Risk and Uncertainty”, *Econometrica*, jaargang IX (juli-oktober 1941), pp. 298-304, inzh. p. 301.

⁶⁾ Zie hiervoor Horst Albach, *Wirtschaftlichkeitsrechnung bei unsicheren Erwartungen* (Köln en Opladen 1959), pp. 121 e.v. Deze schrijver meent dat objectieve onzekerheid vooral zal optreden als de onderneming opereert op duopolistische en oligopolistische markten. T.a.p., pp. 166 e.v.

⁷⁾ Voor een soortgelijke samenvatting van Tintner's conclusies zie Andreas G. Papandreou, „Some Basic Problems in the Theory of the Firm”, *A Survey of Contemporary Economics*, ed. Bernard F. Haley, deel II (Homewood, Ill. 1952), pp. 183-221, inzh. pp. 208-209. Een duidelijke uiteenzetting van het probleem door Marschak wordt aangetroffen in J. Marschak en W. Lederer, *Kapitalbildung* (London 1936), pp. 4-7. Voor verdere referenties raadplege men het reeds aangehaalde werk van Horst Albach.

⁸⁾ T.a.p., pp. 104-105. Deze schrijver introduceert ook een „Risikopräferenzfunktion”, die de combinaties aangeeft van het winstpotentieel en de daaraan verbonden onzekerheid (of risico) welke door de leiding van de bedrijfshuishouding nog juist toelaatbaar worden geacht. De mate van onzekerheid kan men zich in een dergelijke functie op verschillende wijze bepaald denken, bv. door de spreiding van de verdeling.

Al naar gelang de besluitvormer meer (minder) „speculatief” is ingesteld, mag worden aangenomen dat - onder overigens gelijkblijvende omstandigheden - een grotere waarde wordt gehecht aan een grotere (kleinere) spreiding van de verschillende waarschijnlijkheidsverdelingen. Ook de scheefheid en de nog hogere momenten kunnen in beginsel een rol spelen bij het nemen van een beslissing. Een scherpe definitie van ex-ante winst kan onder deze omstandigheden blijkbaar niet worden gegeven, en van winstmaximalisatie kan zonder meer niet worden gesproken.

Naar aanleiding van het bovenstaande is het, aldus de tegenstanders van de eenvoudige winstmaximalisatiegedachte, alleen mogelijk een alternatief te selecteren op grond van een preferentiefunctie. Deze preferentiefunctie (niet te verwarren met de „algemene” nutsfunctie) wordt in het algemeen bepaald door de verschillende parameters van de waarschijnlijkheidsverdelingen; hierbij zal slechts in uitzonderingsgevallen de mathematische verwachting als enige variabele optreden. In feite zal men daarom moeten spreken van maximalisatie van het nut van de besluitvormer, zelfs al staat bij hem het behalen van geldelijk voordeel op de voorgrond ⁹⁾.

Tegen de bovenstaande gedachte kan het bezwaar worden aangevoerd dat het de leider van het bedrijf in dit geval in wezen toch gaat om het verwerven van een zo groot mogelijk geldelijk inkomen van de onderneming (of van hemzelf). Dat daarbij nutsoverwegingen een rol spelen is niet verwonderlijk; immers, alle handelingen zijn in laatste instantie gericht op nutsmaximalisatie van de betrokkenen. Het blijft echter theoretisch gezien doelmatig het winststreven te onderscheiden van bv. de maximalisatie van de afzet, zoals deze ter verklaring van het ondernemingsgedrag wordt voorgestaan door Baumol ¹⁰⁾. Ook bij afzetmaximalisatie zullen „risk aversion” en „risk preference” naar alle waarschijnlijkheid een rol spelen. Maar in het laatstgenoemde geval gaat het in feite om subjectieve waarschijnlijkheidsverdelingen van de toekomstige bruto-inkomens verbonden met verschillende projecten, terwijl het bij winstmaximalisatie gaat om waarschijnlijkheidsverdelingen van toekomstige uitgaven en ontvangsten.

Men heeft het probleem van de nutsoverwegingen bij maximalisatie in de onderneming in zekere mate op de achtergrond geschoven door de introductie van „certainty equivalents”. Een zekerheidsequivalent wordt gedefinieerd als die uitkomst van een bepaald gedragspatroon aan welke de leiding van het bedrijf, als deze uitkomst zeker zou worden gerealiseerd, een evengrote waarde hecht als aan de onzekere uitkomst voor welke men zich in feite ziet gesteld ¹¹⁾.

De leiding van het bedrijf wordt in deze gedachtengang verondersteld de onzekere uitkomsten van alle beschouwde alternatieven om te zetten in zekerheidsequivalenten ¹²⁾. Deze omzetting vindt plaats via een preferentiefunctie (transformatiefunctie) als in het voorgaande besproken. Op deze wijze blijkt het inderdaad

⁹⁾ Zie bv. Tintner, „A Contribution to the Nonstatic Theory of Production”, pp. 106-109, en Marschak, t.a.p., pp. 4-7. Horst Albach, t.a.p., p. 105, noemt de mogelijkheid te werken met een model, waarbij het winstpotentieel van bepaalde uitkomsten en de daaraan verbonden onzekerheid tegen elkaar worden afgewogen. Deze methode leidt tot het gebruik van de indifferentiesystemen welke gebruikelijk zijn in de theorie van het consumentengedrag.

¹⁰⁾ William J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth* (New York 1959).

¹¹⁾ Zie voor een voorbeeld van het gebruik van deze constructie Edgar O. Edwards en Philip W. Bell, *The Theory and Measurement of Business Income* (Berkeley 1961), pp. 65-66.

¹²⁾ Hoeveel alternatieven in de besluitvorming tegen elkaar worden afgewogen is een probleem waarvan het bestaan niet wordt ontkend, maar dat hier niet aan de orde wordt gesteld.

mogelijk in een verhandeling over winst- of afzetmaximalisatie vele van de gecompliceerde problemen die met de onzekerheid zijn verbonden te vermijden.

De keuze van een alternatief vindt nu plaats door een vergelijking van de zekerheidsequivalenten van de verschillende projecten. Dat nutsoverwegingen hierbij impliciet zijn geïntroduceerd valt niet te ontkennen, omdat de transformatiefunctie betrekking heeft op de persoonlijke voorkeur van de besluitvormer ¹³⁾. Zolang echter deze betrekkelijkheid bij het definiëren van het begrip ex-ante winst etc. niet uit het oog wordt verloren, hoeft geen bezwaar te worden gemaakt tegen de termen winstmaximalisatie, afzetmaximalisatie, e.d. ¹⁴⁾.

Een ander bezwaar, dat ook bij Alchian een rol blijkt te spelen, is dat de meest winstgevende gedragsslijn onmogelijk van te voren door de besluitvormer kan worden geïdentificeerd. Op zichzelf is deze stelling juist, maar irrelevant. Het gaat er niet om of de leiding van het bedrijf de gave heeft alle toekomstige ontwikkelingen en hun consequenties te voorzien. Bij winstmaximalisatie gaat het er alleen om dat de besluitvormer een aantal alternatieven beschouwt - en het aantal bewust beschouwde alternatieven zal zeer waarschijnlijk kleiner zijn dan het aantal bestaande alternatieven - en uit de beschouwde alternatieven dat alternatief kiest, dat naar zijn mening een voor het bedrijf maximale winst zal opleveren.

De feitelijke winst kan afwijken van de verwachte winst: (1) doordat de verwachtingen omtrent toekomstige gebeurtenissen, tengevolge van foutieve informaties betreffende feitelijke situaties en causale relaties, onjuist waren; en (2) door de invloed van de transformatiefunctie ¹⁵⁾. Door deze omstandigheden kan de ex-post winst zowel hoger of lager zijn dan de ex-ante winst. Vrijwel steeds zal echter de feitelijke winst lager zijn dan de winst die onder de omstandigheden, ex-post gezien, maximaal mogelijk was. De oorzaak van deze discrepantie ligt in het feit dat de besluitvormer wegens gebrek aan kennis en „foresight” onmogelijk alle bestaande alternatieven en hun implicaties kon beschouwen ¹⁶⁾. Winstmaxi-

¹³⁾ Ook de soort overwegingen die Boulding noemt in een bespreking van de speltheorie zou men in de transformatiefunctie opgenomen kunnen denken. Zie Kenneth E. Boulding, „The Present Position of the Theory of the Firm”, *Linear Programming and the Theory of the Firm*, ed. Kenneth E. Boulding en W. Allen Spivey (New York 1960), pp. 1-18, inzh. p. 11. Boulding spreekt hier over de voorkeur van de besluitvormer voor een maximum minimorum, etc. Horst Albach toont zich een tegenstander van een dergelijke ruime interpretatie van zekerheidsequivalenten; t.a.p., p. 116. In zijn analyse worden „Sicherheitsäquivalente” slechts gebruikt als de onzekerheid, op grond van vroegere waarnemingen, statistisch kan worden bepaald; t.a.p., pp. 75-92. Toch bestaat er op theoretische gronden geen bezwaar tegen de door hem genoemde „Minimax-Regel”, „Pessimismus-Optimismus-Kriterium”, e.d. als vormen van preferenties te interpreteren waaruit zekerheidsequivalenten zijn af te leiden. Zo wordt in de speltheorie meestal verondersteld dat het zekerheidsequivalent van een bepaalde gedragswijze gelijk is aan het daaruit tenminste voortvloeiende voordeel.

¹⁴⁾ Deze conclusie wordt ook aangetroffen bij Horst Albach, t.a.p., p. 129. Zie ook Fritz Machlup, *The Economics of Seller's Competition: Model Analysis of Seller's Conduct* (Baltimore 1952), pp. 51-56. Greenhut heeft getracht statistische criteria te ontwikkelen teneinde onderscheid te kunnen maken tussen winstmaximalisatie en „non-maximum profit seeking behavior”. Zie Melvin L. Greenhut, „A General Theory of Maximum Profits”, *The Southern Economic Journal*, jaargang XXVIII (januari 1962), pp. 278-285, inzh. pp. 281-282 en p. 283n. Voorbeelden van „non-maximum profit seeking behavior” zijn volgens hem „gambling” en het streven naar „extreme security”. Greenhut's criteria van wat wel en niet als winstmaximalisatie kan worden beschouwd zijn echter op willekeurige wijze vastgelegd.

¹⁵⁾ Zie hierover ook P. Hennipman, „Enkele opmerkingen over winstmaximering op korte en op lange termijn”, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfs-huishoudkunde*, Limperg-nummer; jaargang XXXIII (december 1959), pp. 500-508, inzh. p. 504.

¹⁶⁾ De laatstgenoemde discrepantie bestaat niet als men van de niet beschouwde alternatieven veronderstelt dat het zekerheidsequivalent van hun winstpotentieel gelijk nul is, bv. vanwege gebrek aan kennis.

malisatie in een objectief voorzienbare betekenis is daarom inderdaad onmogelijk. Dit neemt echter niet weg dat de leiding van een bedrijf kan trachten een zo hoog mogelijke winst te behalen. Of men daarin ook inderdaad slaagt is voor de analyse van de besluitvorming irrelevant ¹⁷⁾.

Omdat het onmogelijk is op exacte wijze de gedragslijn te bepalen die de winst maximaliseert, ziet men volgens Alchian in de praktijk pogingen tot aanpassing aan de omgeving via imitatie van andere bedrijven en zgn. „trial and error” methoden. Wel ziet Alchian tekenen aanwezig van doelbewust gedrag, maar de doelstellingen zijn volgens hem wisselvallig en tegenstrijdig ¹⁸⁾. Bovendien erkent Alchian dat succes wordt nagestreefd. Eén van de doelstellingen van de onderneming is dan ook „positieve gerealiseerde winsten” te behalen, welke hij noemt „the sine qua non for survival and success” ¹⁹⁾. Alle gedrag is gericht op de adoptie van het bedrijf door het economische stelsel, om op deze wijze het blijven voortbestaan van het bedrijf („survival”) te bewerkstelligen ²⁰⁾. Adoptie van de bedrijfs-huishouding door het economische stelsel betekent in de theorie van Alchian dat het bedrijf voortdurend positieve winsten behaalt, welke haar als het ware door haar omgeving als „middel van bestaan” worden verschaft.

Het kan worden aangetoond dat Alchian's analyse inconsistent is. Volgens hem streven bedrijven naar winst; immers, het behalen van positieve winsten is hetzelfde als succes hebben. Daar de besluitvorming per definitie is gericht op succes in de toekomst volgt dat de ex-ante winst in de gedachtengang van Alchian een rol speelt bij de besluitvorming. Omdat de toekomst niet voorzienbaar is, neemt de leiding van het bedrijf haar toevlucht tot imitatie en „trial and error” methoden.

Uit Alchian's betoog komt echter niet naar voren waarom de besluitvormer onder deze omstandigheden niet die imitatie kiest welke, naar zijn mening, tot het grootste succes leidt. De keuze van het bedrijf (of het productieproces, de wijze van distributie, etc.) dat zal worden nagevolgd moet zijn gebaseerd op een bepaalde waarderingsmaatstaf. Deze maatstaf moet in de gedachtengang van Alchian zijn de winst welke de besluitvormer via imitatie verwacht te behalen; immers, ex-post winst wordt door hem gelijkgesteld met succes in het verleden. Derhalve is het in overeenstemming met de analyse van Alchian dat de ex-ante winst door de besluitvormer wordt gelijkgesteld met het succes van de onderneming in de toekomst. Daarom zal volgens Alchian blijkbaar dat alternatief worden gekozen dat, naar de verwachtingen van de besluitvormer, de hoogste „gerealiseerde positieve winsten” in de toekomst zal opleveren. Anders gesteld, het streven naar succes bij Alchian impliceert - of is althans niet strijdig met - winstmaximalisatie in de gangbare betekenis.

Uit het voorgaande kunnen de volgende conclusies worden afgeleid:

(1) winstmaximalisatie onder onzekerheid impliceert in het algemeen specifieke nutsoverwegingen;

¹⁷⁾ Het hier gemaakte onderscheid wordt ook aangetroffen bij Stephen Enke, „On Maximizing Profits: A Distinction between Chamberlin and Robinson”, *The American Economic Review*, jaargang XLI (september 1951), pp. 566-578, inzh. p. 576. Zie ook Machlup, t.a.p., pp. 53-56 en Palle Hansen, *The Accounting Concept of Profit* (København en Amsterdam 1962), die onderscheid maakt tussen „ideal profit” en „anticipated capital interest”. Ideal profit is bij Hansen de haalbare winst in absolute zin; anticipated capital interest is de verwachte winst in de meer gebruikelijke betekenis.

¹⁸⁾ Alchian, t.a.p., p. 217.

¹⁹⁾ *Ibid.*

²⁰⁾ T.a.p., p. 211.

- (2) via een preferentiefunctie is het mogelijk de onzekere uitkomsten van verschillende alternatieven in de vorm van zekerheidsequivalenten gegoten te denken;
- (3) het blijft, ondanks de aanwezigheid van nutsoverwegingen, theoretisch doelmatig winstmaximalisatie te onderscheiden van andere maximalisatieprocessen;
- (4) het heeft geen zin het streven naar winstmaximalisatie te ontkennen op grond van het feit dat de besluitvormer niet met zekerheid kan voorspellen welke gedragslijn tot maximale winsten zal leiden;
- (5) Alchian's analyse van het ondernemingsgedrag is niet strijdig met de veronderstelling van winstmaximalisatie.

3. *Alternatieve veronderstellingen met betrekking tot de maximand: nutsmaximalisatie*

Sommige onderzoekers van het ondernemingsgedrag stellen dat de leiding van een bedrijf in het algemeen niet naar een maximale winst zal streven. Daarom kan de veronderstelling van winstmaximalisatie volgens de betrokken theoretici geen volledige verklaring geven van het ondernemingsgedrag. Soms impliceert de verwerping van deze veronderstelling een onjuiste interpretatie van de analyse van het ondernemingsgedrag zoals die wordt gegeven in leerboeken over de prijstheorie. Men blijkt hierbij vooral te worden verward door het verschil in analyses die betrekking hebben op de lange termijn en die welke betrekking hebben op de korte termijn ²¹⁾.

Iets anders is dat vele economen poneren dat in de onderneming noch op korte, noch op lange termijn naar maximale winst wordt gestreefd, ook niet in de interpretatie die hieraan in het bovenstaande is gegeven, maar naar maximalisatie van het nut. Beslissingen zijn inderdaad steeds gebaseerd op waardeoordelen van personen, en deze waardeoordelen zijn op hun beurt gebaseerd op de doelstellingen van die personen. In beginsel zal daarom het ondernemingsgedrag moeten worden verklaard uit de doelstellingen van hen die de beslissingen nemen welke tot het ondernemingsgedrag leiden. Daarbij zal slechts als algemeen uitgangspunt kunnen gelden dat de betrokken individuen naar nutsmaximalisatie streven.

Naar aanleiding van het bovenstaande lijkt het doelmatig het gedrag van de individuele ondernemer te verklaren uit zijn algemene nutsfunctie ²²⁾. Deze methode is in het verleden inderdaad wel toegepast. Het enige - overigens niet wezenlijke - verschil tussen deze benadering van het ondernemersgedrag en de traditionele theorie van het consumentengedrag is dan gelegen in het feit dat bij de ondernemer het inkomen (de winst) als onbekende optreedt, terwijl het inkomen van de consument meestal als gegeven wordt aangenomen ²³⁾.

²¹⁾ Voorbeelden daarvan worden gereleveerd in Herbert A. Simon, „Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science”, *The American Economic Review*, jaargang XLIX (juni 1959), pp. 253-283, inzh. p. 262.

²²⁾ Deze functie is uiteraard geheel verschillend van de bijzondere preferentiefunctie die in de vorige paragraaf ter sprake kwam, waarin alleen de eigenschappen van waarschijnlijkheidsverdelingen als variabelen optreden en welke in het algemeen slechts de houding van de besluitvormer tegenover de onzekerheid weergeeft.

²³⁾ Zie bv. Leonid Hurwicz, „Theory of the Firm and of Investment”, *Econometrica*, jaargang XIV (april 1946), pp. 109-136. Ook voor Hicks is de onderneming als het ware een consument zonder „budget constraint”. Zie J. R. Hicks, *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory* (2e druk; Oxford 1946); *idem*, „Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly”, *Econometrica*, jaargang III (januari 1935), pp. 1-20, inzh. p. 8.

De meeste schrijvers menen, naar analogie van de persoonlijke onderneming, ook bij de onpersoonlijke onderneming het bestaan van niet-geldelijke overwegingen te moeten verklaren uit nutsmaximalisatie (ofwel maximalisatie van het psychische inkomen). Deze conclusie wordt ook impliciet aangetroffen bij Simon, die echter spreekt van „satisficing” gedrag ²⁴⁾. Simon erkent wel het bestaan van het winststreven. Volgens hem gaat het de bedrijfsleiding er echter in het algemeen niet om maximale winsten te behalen, maar staakt deze het zoeken naar lucratieve projecten zodra een bepaald „satisfactieniveau” van de winst is bereikt. Hieruit volgt dat men de theorie van Simon zo zou kunnen interpreteren, dat door de bedrijfsleiding nutsmaximalisatie wordt nagestreefd, met als randvoorwaarde het satisfactieniveau van de winst. Op een volledige vergelijking van „satisficing behavior” versus „maximizing behavior” in de traditionele betekenis van winstmaximalisatie kan hier echter niet worden ingegaan.

Een ietwat verschillende benadering van de analyse van het ondernemingsgedrag is gesuggereerd door Machlup ²⁵⁾. Hij stelt dat niet-geldelijke overwegingen kunnen worden uitgedrukt in geldeenheden, en op deze wijze een onderdeel kunnen gaan vormen van het model van winstmaximalisatie. Hij schrijft echter terecht dat dit de theorie zou reduceren tot een systeem van onbruikbare definities en tautologieën. Dit standpunt met betrekking tot de onhanteerbaarheid van nutsmaximalisatie wordt gedeeld door andere theoretici ²⁶⁾. Toch treft men vele analyses aan waarin met „lege” preferentiefuncties wordt gewerkt ²⁷⁾.

De algemene conclusie die uit het voorgaande kan worden getrokken is dat er een grote verwarring bestaat ten aanzien van de aard van de maximand in de onderneming. Het moet echter na enig nadenken duidelijk zijn dat er niet een tegenstelling behoeft te bestaan tussen nutsmaximalisatie in het algemeen en winstmaximalisatie. Zoals reeds in het voorgaande werd gesteld tracht de individuele ondernemer zijn nut te maximaliseren. Dit is voor de economische theorie een gegeven of, zo men wil, een aanvaardbare veronderstelling. Er is dan ook geen enkele reden om aan te nemen dat de individuele leider, die samen met anderen in een onpersoonlijke onderneming de beslissingen neemt, niet zijn nut zou trachten te maximaliseren. Waar het in de economische theorie echter om gaat, is te bepalen op welke wijze de besluitvormers hun nut trachten te maximaliseren. In wezen gaat het dus om de vraag, welke variabelen de behoeftenbevrediging van de betrokken individuen bepalen, en in welke mate dit het geval is.

Uit het bovenstaande volgt dat de veronderstelling van winstmaximalisatie eigenlijk impliceert dat het nut van de besluitvormer (of de besluitvormers) een monotoon toenemende functie is van de winst die is behaald, voorzover het ex-post nut betreft, en van de winst die men verwacht te zullen behalen, voorzover het ex-ante nut betreft. Bij een onderzoek naar het realiteitsgehalte van die veronder-

²⁴⁾ Simon, t.a.p., pp. 262-264. Voor een uitgebreide weergave van de opvattingen van deze schrijver over het ondernemingsgedrag raadplege men Herbert A. Simon, *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organisation* (2e druk; New York 1957).

²⁵⁾ Fritz Machlup, „Marginal Analysis and Empirical Research”, *The American Economic Review*, jaargang XXXVI (september 1946), pp. 519-554, inzh. p. 526.

²⁶⁾ Zie bv. Boulding, t.a.p., p. 4, en Papandreou, t.a.p., p. 211.

²⁷⁾ Zie bv. het recente werk van Franco Modigliani en Kalman J. Cohen, *The Role of Anticipations and Plans in Economic Behavior and Their Use in Economic Analysis and Forecasting*, *University of Chicago Bulletin*, jaargang LVII (Urbana, Ill.; januari 1961). Voor verdere referenties zie Simon, „Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science”, p. 263n, en Papandreou, t.a.p., pp. 207-208.

stelling dient de vermelde implicatie òf empirisch te worden getoetst, òf op plausibiliteitsgronden aannemelijk te worden gemaakt. Resultaten van empirisch onderzoek zijn niet beschikbaar. Het is daarom nuttig te onderzoeken op welke gronden men in de economische literatuur de veronderstelling van winstmaximalisatie meent te kunnen maken.

4. *De verklaring van de motieven voor winstmaximalisatie*

Het wordt gewoonlijk aangenomen dat de individuele ondernemer zijn winst maximaliseert met de bedoeling op deze wijze zijn persoonlijke inkomen - en aldus zijn nut - te maximaliseren. Deze gedachtengang wekte twijfel met betrekking tot zijn toepasbaarheid op de onpersoonlijke onderneming. Immers, de winst van een naamloze vennootschap komt in het algemeen niet, of slechts voor een klein gedeelte, ten goede aan de leiders van de onderneming. Er zijn als gevolg daarvan twee gedachtengangen ontwikkeld die steun trachten te geven aan de veronderstelling van winstmaximalisatie in onpersoonlijke ondernemingen.

In de eerste gedachtengang gaat men ervan uit dat de leiding van de onderneming de winst maximaliseert als het inkomen van één van de groepen van personen - in het algemeen de aandeelhouders - welke met het bedrijf zijn geassocieerd. Vooral de Amerikaan Buchanan heeft deze grond voor winstmaximalisatie verkondigd ²⁸⁾. In de betrokken interpretatie gaat men ervan uit dat de winst uiteindelijk bedoeld is om te worden aangewend voor het aanschaffen van consumptiegoederen. Buchanan stelt daarom dat, als men spreekt van maximalisatie van de winst, noodzakelijkerwijze moet zijn bedoeld de maximalisatie van het inkomen van een persoon of een groep van personen. Hij voegt hieraan toe dat de maximalisatie van het inkomen van de eigenaren de voornaamste doelstelling is bij het ondernemen ²⁹⁾. Buchanan identificeert derhalve de doelstelling van de maximalisatie van de winst met de doelstelling van de maximalisatie van het inkomen van de aandeelhouders; immers, de aandeelhouders zijn juridisch de eigenaren van de naamloze vennootschap.

Het is duidelijk dat dit gezichtspunt een toepassing is van veronderstellingen uit de klassieke prijstheorie op de onpersoonlijke onderneming. De leiding van het bedrijf werkt in deze gedachtengang uitsluitend in het belang van de aandeelhouders. De collectiviteit van de aandeelhouders heeft de leiding van het bedrijf als het ware aangesteld om het inkomen van die collectiviteit te maximaliseren. Deze implicatie is waarschijnlijk onrealistisch voor de vele ondernemingen waarin de aandeelhouders nog slechts formeel enige invloed op de gang van zaken kunnen uitoefenen ³⁰⁾.

Toch kan men zich voorstellen dat sommige leiders van naamloze vennootschappen zichzelf zien als vertegenwoordigers van de gezamenlijke aandeelhouders, bv. in familievennootschappen. Ook is het mogelijk dat de winst wordt gemaximaliseerd omdat het inkomen van de leiding daarvan in sterke mate afhankelijk is, bv. wegens het bezit van aandelen of wegens het recht op tantièmes ³¹⁾.

²⁸⁾ Norman S. Buchanan, *The Economics of Corporate Enterprise* (New York 1940).

²⁹⁾ T.a.p., p. 179.

³⁰⁾ Zie ook J. L. Mey, *Leerboek der bedrijfseconomie*, deel II (5e druk; 's-Gravenhage 1958), pp. 119-121.

³¹⁾ Deze interpretatie is zelfs de meest logische wanneer men de motivering van de „eenvoudige” theorie van het ondernemersgedrag op de naamloze vennootschap wenst toe te passen. Zie ook Edith Tilton Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm* (New York 1959), pp. 26-30, inzh. p. 28n.

Het streven naar inkomen als reden voor winstmaximalisatie kan derhalve niet zonder meer worden afgewezen. Dit neemt echter niet weg dat de besluitvormers in moderne ondernemingen moeilijk kunnen worden gezien als volgzame vertegenwoordigers van de aandeelhouders. Het feit dat men zich op de vergadering van de aandeelhouders ter verdediging van het gevoerde beleid niet zelden op de belangen van de aandeelhouders beroept doet aan deze constatering niets af.

In de tweede gedachtengang gaat men ervan uit dat de besluitvormers via winstmaximalisatie trachten aan hun macht of maatschappelijk aanzien toe te voegen. Winstmaximalisatie wordt dan min of meer geassocieerd met de maximalisatie van het prestige van de besluitvormers ³²⁾; het geanticipeerde prestige wordt geassocieerd met de ex-ante winst ³³⁾.

Het feitelijke maatschappelijke aanzien kan uiteraard alleen zijn verbonden met de ex-post winst. Op grond daarvan zou men mogen verwachten dat ook zal worden gestreefd naar de publikatie van hoge winstcijfers, teneinde de vergroting van het prestige te kunnen „incasseren”. Hiervan blijkt echter in de praktijk weinig, zodat men op het eerste gezicht deze opvatting zou kunnen afwijzen. Toch moet in dit verband worden bedacht dat te verwerven prestige op korte termijn kan worden opgeofferd aan het aanzien dat men in een verdere toekomst verwacht te zullen genieten. Ook deze motivering van de winstmaximalisatie kan daarom niet zonder meer worden verworpen. De vraag is in feite of de bedrijfsleiding, zo die haar aanzien wil vergroten, dit aanzien wel zal associëren met de winst van de onderneming. De kans dat dit het geval is lijkt groter in bv. de Verenigde Staten, dan in de meer socialistische Europese landen ³⁴⁾.

5. Een suggestie voor de verklaring van het motief voor winstmaximalisatie

Tenslotte zal een poging worden gedaan een verklaring voor de winstmaximalisatie te geven, die misschien als een algemeen uitgangspunt zou kunnen dienen bij de verklaring van het feitelijke ondernemingsgedrag. Daarbij dient allereerst enige aandacht te worden geschonken aan het bijzondere karakter van de besluitvorming door groepen, zoals die vaak wordt aangetroffen bij grote ondernemingen, tegenover de besluitvorming in de eenmanszaak of in de autocratisch geleide onderneming.

De individuele besluitvormer zal in het algemeen zijn persoonlijke nut trachten te maximaliseren. Hoe dat geschiedt onttrekt zich aan de waarneming, zodat van de wijze waarop beslissingen door individuen tot stand komen weinig bekend is. Op grond hiervan is het moeilijk de besluitvorming van individuele ondernemers te

³²⁾ Ook Buchanan geeft toe dat dit inderdaad de reden voor winstmaximalisatie kan zijn. Zie Norman S. Buchanan, „Theory and Practice in Dividend Distribution”, *The Quarterly Journal of Economics*, jaargang LIII (november 1938), pp. 64-84, inzh. pp. 81-82, waar de schrijver de beperkingen van zijn uitgangspunt weergeeft. Zie ook Penrose, t.a.p., p. 30.

³³⁾ Het is overigens zeer wel mogelijk dat het prestige van de besluitvormers meer wordt gezien als een functie van de omvang van de onderneming dan van haar winst. Zie ook Penrose, t.a.p., pp. 26-30. Toch kan slechts een tegenstelling ontstaan tussen groei-maximalisatie en winst-maximalisatie als het maximalisatieproces plaats vindt over een beperkte periode. Vindt maximalisatie plaats op lange termijn, dan zijn winstmaximalisatie en groei-maximalisatie identiek. Vgl. Penrose, t.a.p., p. 30.

³⁴⁾ Het maken van hoge winsten is publiekelijk verdedigd door één van de meest gerenommeerde ondernemingen in de Verenigde Staten. Zie W. H. Larabee et.al., *Profit Performance and Progress: A Study of Regulated and Non-regulated Industry for Bell System Use* (The Bell Telephone System; z.p., mei 1959).

onderzoeken. Het is namelijk niet bekend welke variabele (of variabelen) zijn behoeftenbevrediging bepalen. Deze moeilijkheid is niet zo groot bij de besluitvorming door groepen.

Het nemen van beslissingen door een groep managers heeft namelijk de neiging het proces van besluitvorming te „rationaliseren” in die zin, dat meer objectieve gegevens en criteria worden gebruikt dan wanneer het nemen van beslissingen door afzonderlijke individuen geschiedt. Daarom zal het moeilijker zijn voor leden van de groep om hun persoonlijke voorkeur een rol te laten spelen bij de keuze van een plan; persoonlijke factoren zullen min of meer naar de achtergrond worden geschoven.

Het is onder deze omstandigheden noodzakelijk dat er in zekere mate overeenstemming bestaat met betrekking tot de doelstelling van de onderneming. Ook geldt dat deze doelstelling moet zijn uitgedrukt in een variabele die - althans in beginsel - meetbaar is. Discussie over een plan is te enen male onmogelijk als de doelstelling van de onderneming „nutsmaximalisatie” is. Uitzonderingen daargelaten, mag bovendien worden verondersteld dat een groep beslissingen zal nemen welke uiteindelijk worden geacht in het belang van de onderneming te zijn. Er moet dus overeenstemming worden bereikt over wat in het belang van het bedrijf is. De meningen hierover kunnen verdeeld zijn, maar het compromis zal toch in het algemeen hierop neerkomen, dat de doelstelling de maximalisatie van een variabele inhoudt waarvan een zekere minimumwaarde voor het voortbestaan van het bedrijf essentieel wordt geacht en over de waarde waarvan men zich een denkbeeld kan vormen.

Vooraf in de onpersoonlijke onderneming zal waarschijnlijk geen der topleiders een voorstel verdedigen, waarvan hem bekend is dat de consequenties ervan door de overige besluitvormers ongunstig worden geacht voor het voortbestaan van de onderneming. Een voorstel zal in het algemeen worden verdedigd op grond van de belangen van de onderneming. Het is hierom, en omdat het onmogelijk is de te behalen behoeftenbevrediging in kwantificeerbare eenheden uit te drukken, dat nutsmaximalisatie niet een waarschijnlijke doelstelling is van de onpersoonlijke, niet autocratische geleide onderneming ³⁵⁾. Van de behoeftenbevrediging van de individuele manager kan echter wel worden verondersteld dat zij een monotoon toenemende functie is van de doelvariabele (of doelvariabelen) van de onderneming, althans in het relevant geachte gebied van de variabelen ³⁶⁾.

In bepaalde gevallen kan de doelstelling, ofwel de maximand, zijn uitgedrukt in één variabele, zoals de winst, de omzet, etc. Ook is het mogelijk - zij het minder waarschijnlijk - dat de maximand een soort welvaartsfunctie is die wordt bepaald door meerdere doelvariabelen. Uiteraard moet in het laatste geval worden gewerkt met een indifferentiesysteem en impliceert een dergelijke doelstelling dat de ver-

³⁵⁾ Ook de doelstellingen van de economische politiek van de overheid zijn doorgaans uitgedrukt in concrete (meetbare) variabelen. Zo wordt de welvaart meestal afhankelijk gesteld van het reële inkomen en een criterium voor de inkomensverdeling.

³⁶⁾ Of deze veronderstelling noodzakelijk is indien maximalisatie wordt nagestreefd wordt niet nagegaan. Wel kan worden opgemerkt dat zij blijkbaar niet algemeen geldt als men, zoals Simon, ervan uitgaat dat slechts wordt gestreefd naar een bepaald satisfactieniveau van bepaalde doelvariabelen.

schillende „subdoelstellingen” tegen elkaar moeten worden afgewogen. Dit komt dus in feite weer neer op nutsmaximalisatie ³⁷⁾.

Alchian heeft in zijn reeds aangehaalde artikel gesteld dat de belangrijkste doelstelling van de leiding de „levensvatbaarheid” (viability) van de onderneming is. In plaats van „levensvatbaarheid” zal hier, in overeenstemming met de in Nederland gebruikelijke terminologie, van continuïteit worden gesproken. Zoals in het voorgaande werd aangegeven, houdt volgens Alchian het streven naar continuïteit in dat de leiders van de bedrijfshuishouding zullen streven naar winst; zelfs bleek het streven naar succes in de gedachtengang van Alchian verenigbaar met het streven naar maximale winst. Deze schrijver stelt inderdaad en volkomen terecht dat, afgezien van subsidiëring e.d., de levensvatbaarheid of continuïteit van een onderneming wordt bepaald door de mogelijkheid om door middel van haar activiteiten winsten te maken.

In het bovenstaande was aangegeven dat redelijkerwijze mag worden verondersteld dat de besluitvormers zullen handelen in het belang van de onderneming. Tegen het belang van de onderneming zullen meestal worden beschouwd alle handelingen welke haar voortbestaan in gevaar brengen. Haar voortbestaan op lange termijn kan in het algemeen slechts worden gewaarborgd door het maken van positieve, althans geen negatieve winsten; een omstandigheid waarmee de leiders van bedrijfshuishoudingen volkomen op de hoogte zijn. Op grond van de veronderstelling van maximaliserend gedrag volgt hieruit vrijwel vanzelf dat de leiding uit de aanwezige alternatieven dat alternatief zal kiezen, dat de beste mogelijkheden biedt voor het voortbestaan van de onderneming op de lange termijn. Hieruit mag tenslotte worden geconcludeerd dat de pogingen van de leiding om de voorwaarden te scheppen, welke de continuatie van het bedrijf op de lange termijn het beste zullen waarborgen, zullen leiden tot winstmaximalisatie op lange termijn ³⁸⁾. Deze conclusie is geheel in overeenstemming met de gangbare mening in de Nederlandse bedrijfseconomische literatuur dat de leiding handelt - of zelfs moet handelen - in het belang van de onderneming.

De moeilijkheid bij het toepassen van de veronderstelling van winstmaximalisatie op de onpersoonlijke onderneming vloeit voort uit het feit dat, tengevolge van de scheiding van leiding en financiering, de nauwe banden, die meestal - terecht of ten onrechte - aanwezig worden geacht tussen de behoeftenbevrediging van de individuele ondernemer en de winst, zijn verbroken. In de hiergegeven verklaring van winstmaximalisatie wordt er in zekere zin van uitgegaan dat de leiding van het bedrijf zichzelf ziet als een soort „board of trustees”, niet alleen van de aandeelhouders, of de gezamenlijke groepen van bij de bedrijfshuishouding betrokkenen, maar ook van de gemeenschap als geheel. De leiders van een onpersoonlijke onderneming zijn zich er in het algemeen van bewust dat zij slechts tijdelijk met een bedrijf zijn verbonden; zij zullen er in het algemeen van uitgaan dat het bedrijf

³⁷⁾ Een voorbeeld van een dergelijk gebruik van meetbare variabelen wordt aangetroffen in T. de Scitovsky, „A Note on Profit Maximalization and Its Implications”, *The Review of Economic Studies*, jaargang XL (winter 1943), pp. 57-60; een meer recente toepassing wordt aangetroffen in Edgar O. Edwards, „An Indifference Approach to the Theory of the Firm”, *The Southern Economic Journal*, jaargang XXVIII (oktober 1961) pp. 123-129. Beide schrijvers gaan blijkbaar uit van de veronderstelling dat slechts één manager de betreffende beslissingen neemt.

³⁸⁾ Het zij echter opgemerkt dat Maurer een tegenstrijdigheid constateert tussen „future maximum profits” en de „healthy future existence” van het bedrijf, waarvoor naar zijn mening de omvang van de winst slechts van secundaire betekenis is. Zie Herrymon Maurer, *Great Enterprise: Growth and Behavior of the Big Corporation* (New York 1955), p. 109 en p. 186.

zal blijven voortbestaan nadat zij zich hebben teruggetrokken ³⁹⁾). Vandaar dat hier wordt gesuggereerd dat door hen het „succes” van het bedrijf op zeer lange termijn wordt nagestreefd, waarbij de onderneming los is gedacht van de belangen van bijzondere personen of groepen van personen ⁴⁰⁾).

De groep van besluitvormers zal een zekere verantwoordelijkheid voelen tegenover de gemeenschap. Als dit niet het geval is kan men toch de gedachte hebben dat de gemeenschap de leiders van ondernemingen een zekere verantwoordelijkheid oplegt ⁴¹⁾). Zonder overdrijving kan in ieder geval worden gesteld dat de gemeenschap verwacht dat de besluitvormers in het belang van de onderneming zullen handelen. Hiervan zijn vele managers zich bewust. Maurer stelt dan ook dat „it is the common habit of contemporary managers to reach decisions on the basis of what will be good for the company” ⁴²⁾). Vandaar dat de manager van mening kan zijn dat zijn functie hem is „toevertrouwd” door de gemeenschap ⁴³⁾), en zal trachten optimale voorwaarden te scheppen voor het verzekeren van de continuïteit van de onderneming. Dit streven leidt tot maximalisatie van de winsten van het bedrijf op lange termijn ⁴⁴⁾). Het streven naar onbeperkte continuïteit - d.w.z. naar een zo groot mogelijke kans op „survival” - is derhalve identiek met het streven naar maximale winsten ⁴⁵⁾).

Overigens is het niet noodzakelijk dat prestige, succes en aanzien steeds zijn geassocieerd met de winst. Het is ook mogelijk dat men in dit verband streeft naar groei van de onderneming. Bovendien is het plausibel te veronderstellen dat de leiding van het bedrijf het algemene belang denkt te dienen door expansie na te streven, of dat zij denkt dat groei in het beste belang is van de onderneming.

Om de groei op de lange termijn te maximaliseren zal men echter hetzelfde alternatief kiezen als wanneer men trachtte de lange-termijn winst te maximaliseren. Het maken van winsten impliceert de mogelijkheid te investeren, hetzij direct via winstinhouding, hetzij indirect via hoge uitkeringen die een later beroep op de kapitaalmarkt zullen vergemakkelijken. De managers zullen zich hiervan bewust zijn, zodat winstmaximalisatie wordt vereenzelvigd met het benutten van groeikansen ⁴⁶⁾). Zelfs geldt dat, wat men ook wenst te ondernemen over een onbeperkt aantal perioden, het altijd voor het bereiken van die doelstelling van

³⁹⁾ Deze in Nederland vrijwel algemeen aanvaarde gedachte wordt ook aangetroffen in Maurer, t.a.p., pp. 75-76, waar hij een Amerikaanse manager aanhaalt. Deze aanhaling verleent ook sterke steun aan de continuïteitsgedachte in het algemeen.

⁴⁰⁾ Zie ook George Katona, *Psychological Analysis of Economic Behavior* (New York 1951), pp. 196-197. Katona stelt bovendien dat de identificatie met de onderneming, d.w.z. identificatie van het „succes” van de onderneming met het eigen succes, zal leiden tot winstmaximalisatie; t.a.p., p. 198. Katona's betoog steunt de continuïteitsgedachte en haar implicatie van winstmaximalisatie.

⁴¹⁾ Dat „management” zich verantwoordelijk voelt tegenover de gehele gemeenschap is vooral naar voren gebracht door Adolf A. Berle Jr., *The 20th Century Capitalist Revolution* (New York 1954), pp. 61-115 en p. 180. Zie ook Maurer, t.a.p., p. 102. Reeds veel eerder was dezelfde gedachte geuit in Adolf A. Berle Jr. en Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York 1933), pp. 135-136.

⁴²⁾ T.a.p., p. 78.

⁴³⁾ Dit zou erop neerkomen dat een manager in het algemeen dezelfde soort verantwoordelijkheid voelt als de leiders van openbare nutsbedrijven worden geacht op zich te hebben genomen.

⁴⁴⁾ In zakenkringen wint de manager bovendien aan aanzien als hij is verbonden aan een bedrijf dat hoge winsten behaalt. Zie bv. Maurer, t.a.p., pp. 90-91.

⁴⁵⁾ In dit verband moge worden opgemerkt dat het winststreven als zodanig minder is gecritiseerd dan de winstverdeling en de wijze waarop de winst somtijds wordt verkregen.

⁴⁶⁾ In dat geval zal de leiding van het bedrijf zich gedragen in overeenstemming met de gedachtengang uiteengezet in Penrose, t.a.p., pp. 29-30.

belang zal zijn als de lange-termijn winst wordt gemaximaliseerd. Immers, op deze wijze kan de onderneming op den duur over de meeste gelden beschikken ⁴⁷⁾).

Het is intussen ook mogelijk dat identificatie van winst en groei plaats vindt op gronden aangegeven door Buchanan. Hij stelt dat de associatie van groei met toenemende winstkansen zozeer door de ervaringen in het verleden is gevormd, dat vele leidinggevendenden in het bedrijfsleven nog steeds handelen alsof de groei van ondernemingen moet worden gerealiseerd om winsten te maken ⁴⁸⁾. De schrijver meent dan ook te kunnen constateren dat de besluitvormers zijn „habituated to the belief that the normal expectancy for most enterprises is growth and expansion accompanied by increasing profitability” ⁴⁹⁾.

6. Slotopmerkingen

De veronderstelling van winstmaximalisatie kan als grondslag dienen voor de verklaring van het ondernemingsgedrag. Bij besluitvorming door groepen zal in hoge mate overeenstemming bestaan over de doelstelling van de onderneming. Daarbij mag worden aangenomen dat de groep zal streven naar het scheppen van voorwaarden, die het succes van de onderneming in de toekomst zo goed mogelijk zullen waarborgen. Daar het toekomstige succes van de onderneming door leiders van bedrijfshuishoudingen in het algemeen wordt vereenzelvigd met haar ex-ante winst, ligt het voor de hand om aan te nemen dat de groep van besluitvormers de voor het bedrijf aanwezige alternatieve gedragslijnen zal beschouwen in het licht van hun winstpotentieel.

De individuele manager streeft naar nutsmaximalisatie. Winstmaximalisatie houdt daarom in dat het nut, althans voor een meerderheid van de besluitvormers, een monotoon toenemende functie is van de winst van de onderneming ⁵⁰⁾. De verklaring hiervan kan zijn dat de leiders van het bedrijf het succes van de onderneming vereenzelvigen met hun aanzien in de maatschappij of in eigen kring. Zoals werd aangegeven kunnen echter ook andere motieven leiden tot winstmaximalisatie op lange termijn. Zo mag ook voor de individuele ondernemer de lange-termijn winstmaximand niet zonder meer worden verworpen. Al kan voor hem het vormen van een inkomen vooropstaan, het is zeer wel mogelijk dat hij ook het toekomstige inkomen van zijn opvolgers in gunstige zin wil beïnvloeden. De continuïteitsgedachte - of levensvatbaarheidsgedachte - is derhalve niet alleen van toepassing op de zgn. management-controlled onderneming, zodat in dit opzicht

⁴⁷⁾ De vraag rijst of bv. ook de omzetmaximalisatie op de lange termijn identiek is met winstmaximalisatie. Dit punt is niet besproken door Baumol. Hij stelt dat zowel op de korte als op de lange termijn omzetmaximalisatie plaats vindt (*Business Behavior, Value and Growth*, p. 52), maar gaat voorbij aan het feit dat uit omzetmaximalisatie op korte termijn nooit het verschijnsel van integratie kan worden verklaard. In feite kan elk gedrag worden verklaard uit winstmaximalisatie op lange termijn. Zelfs kan elke gedragswijze worden verklaard uit het bestaan van elke maximand op lange termijn. Zie ook C. Michael White, „Multiple Goals in the Theory of the Firm”, *Linear Programming in the Theory of the Firm*, ed. Kenneth E. Boulding en Allen W. Spivey (New York 1960), pp. 181-201, inzh. p. 186.

⁴⁸⁾ Buchanan, „The Theory and Practice in Dividend Distribution”, t.a.p., p. 83.

⁴⁹⁾ *Ibid.*

⁵⁰⁾ Waarschijnlijk ten overvloede zij erop gewezen dat met deze implicatie niet wordt getracht te suggereren dat de besluitvormers dag in dag uit bezig zijn met winstmaximalisatie. Natuurlijk wordt door hen ook waarde gehecht aan vrije tijd. Dergelijke aspecten van het probleem kunnen echter in het theoretische model gemakkelijk worden verwerkt door ze op te nemen in de randvoorwaarden van het maximalisatieproces. Deze procedure zal waarschijnlijk meer gerechtvaardigd zijn bij onpersoonlijke ondernemingen dan bij de persoonlijke onderneming.

geen pregnant verschil bestaat tussen de persoonlijke en de onpersoonlijke onderneming.

Hoewel de mening dat de veronderstelling van winstmaximalisatie het uitgangspunt kan zijn voor de verklaring van het ondernemingsgedrag op goede gronden kan worden verdedigd, mag toch niet uit het oog worden verloren dat deze veronderstelling waarschijnlijk geen algemene geldigheid zal bezitten. Er laten zich de volgende afwijkingen van het grondpatroon van lange-termijn winstmaximalisatie denken:

- (1) winstmaximalisatie vindt plaats over een beperkt aantal perioden (korte-termijn winstmaximalisatie kan de doelstelling zijn van ondernemers die snel een vermogen wensen te verwerven);
- (2) de maximalisatie van een andere variabele vindt plaats over een onbeperkt aantal perioden (een voorbeeld is groeimaximalisatie; in het algemeen vallen deze doelstellingen ten aanzien van de door de leiding bepaalde gedragslijn samen met winstmaximalisatie);
- (3) de maximalisatie van een andere variabele vindt plaats over een beperkt aantal perioden (een voorbeeld is de maximalisatie van de omzet op korte termijn, met o.a. als randvoorwaarde een bepaalde hoogte van het netto-inkomen van de ondernemer of de onderneming).

De essentiële afwijkingen van het grondpatroon zijn (1) en (3), welke het beste kunnen worden geanalyseerd door hun consequenties voor het ondernemingsgedrag te vergelijken met de gedragslijn die voortvloeit uit winstmaximalisatie op lange termijn.