

# 1 Inleiding

## 1.1 Inleiding

In deze studie wordt gezocht naar de fundamenteën van de (bedrijfs)economie. Hierbij wordt de achterliggende wereld van schaarste en rationaliteit - of de noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor economisch handelen - in beeld gebracht. Door het inzoomen op beperkingen van en binnen theorieën komen veel problemen aan de oppervlakte. Daarnaast wordt ingegaan op de oorsprong en vormgeving van economische problemen. Dit metatheoretische thema wordt weergegeven door middel van de data en de metaforen. Schaarste is veel fundamenteler van aard - de metaschaarste - die wordt weerspiegeld in de data; de metaforen vormen de elementen om problemen vorm te geven. Een belangrijk symptoom waarin problemen zich voordoen is het lusvormige karakter ervan; dit is verbonden met wisselende niveaus waartussen theorieën, concepten en begrippen worden geslingerd.

Economen maken afbeeldingen van de werkelijkheid; dit zijn metaforische composities. Door het lusvormige karakter van de economische wetenschap zijn deze onderling verweven en terug te voeren op het metathema. In deze studie worden door het aftasten van - of reizen door - economische theorieën beperkingen aangegeven die licht werpen op de achterliggende problematiek van de economische kosmos.

Deze studie bevat een merkwaardige titel, vorm en inhoud. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de (sub)titel van deze studie als inleiding op de vorm en inhoud van deze studie.

## 1.2 Over de “metaforische compositie van de (bedrijfs)economie”

Hoe verhoudt de stelling van *Gödel* zich tot de veronderstelde perfectie of efficiëntie van de (bedrijfs)economische wetenschap? De stelling van *Gödel* toont beperkingen, of de onvolledigheid van systemen aan; kunnen deze in de economische wetenschap aan de zijlijn blijven staan? Of komen juist de met die perfectie verbonden begrippen uit imperfecties voort? Is een perfecte wereld niet dimensie- of niveauloos, terwijl in de stelling van *Gödel* - impliciete - niveauverschillen het essentiële bestanddeel van systemen vormt? Op welk niveau doen efficiëntie en rationaliteit hun intrede? Is de NKL-wereld niet een arationele rationele wereld, of is sprake van een efficiënte beschrijving van de wereld die wellicht zelf a-inefficiënt is? Ondanks het verschil in niveau (subject versus omgeving) is de NKL-wereld een isomorfe wereld waardoor reductionisme en holisme en uitgangspunt en streven<sup>1</sup> "aan elkaar gelijk worden gesteld". Maar is juist het slingeren, het doorlopen van lussen, niet het kenmerkende van de economische wetenschap? En vallen hierin niet twee door *Hofstadter* aangegeven kenmerken te onderkennen: het onschendbaar en onbeslisbaar niveau waartussen perfectie en imperfectie slingeren?<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Het complexe beeld van afhankelijkheden kan worden teruggebracht tot "eenvoudige proporties" waarmee de overgang van complexiteit naar eenvoud heel subtiel en plotseling kan worden bereikt: "De wereld is een complexe, voortdurende, enkele gebeurtenis (alsof je *Zeno* hoort)." (*Hofstadter*, 1985, 818).

<sup>2</sup> Volledige perfectie en imperfectie (voor zover zij logisch gesproken kunnen bestaan) verhouden zich

In deze studie worden economische slingers en de analogie van die slingers met de inzichten van *Gödel* en *Hofstadter* - "in beeld gebracht". Dit lussenthema is op vele economische thema's toepasbaar of er in herkenbaar en is terug te voeren op de stelling van *Gödel* en de speelse toepassing daarvan door *Hofstadter* die de inzichten van *Gödel* spiegelt op de composities van *Escher* en *Bach*. *Hofstadter* trekt deze stelling als het ware uit deze composities en brengt achterliggende kenmerken van complexe systemen in beeld. Is het mogelijk deze stelling uit de economische kosmos te trekken en de achterliggende kenmerken van de economische kosmos in beeld te krijgen? Dit zijn min of meer de doelstellingen van hoofdstuk 3 en 4. De economische wetenschap bevat "iets eigenaardigs" dat naar boven komt door inzichten uit theorieën en achterliggende - gemeenschappelijke - kenmerken daarvan te spiegelen in die centrale stelling.

Het lussenthema wordt in beeld gebracht door te variëren op een thema - "winst in de financieringstheorie". Een onderneming ligt ingebed tussen de financiële en de reële markt. Ondanks dat beide "stromen" in de onderneming samenkomen is er iets vreemds, "frictie-achtigs", aan de hand. Winst kan worden toegeschreven aan imperfecties; het winststreven kan de markt perfecter maken. In de financieringstheorie is het startpunt echter de perfecte markt waarna imperfecties worden ingevoerd om verschijnselen te verklaren<sup>3</sup>. Deze "imperfectie-perfectie-cirkel" is verbonden met een belangrijk niveauverschil: markt en onderneming. Winst en financiering zijn te beschouwen als twee composities ("de *Escher* en *Bach* van deze studie") die naar verschillende gezichtspunten kunnen worden gekanteld. Deze variaties op het thema worden beschreven in hoofdstuk 3, dit betreft de vorm van de lussen. In hoofdstuk 4 wordt ingegaan op de achterliggende kenmerken ervan, de inhoud. Dit leidt uiteindelijk tot "de" probleemstelling van de (bedrijfs)economie weergegeven door data en metaforen. In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op zowel de vorm als de inhoud door aansluiting te zoeken bij een fabuleus logisch resultaat uit de jaren dertig: de stelling van *Gödel* en de wijze waarop *Hofstadter* dit centrale object uit de "probleemschaduw" trekt.

De economische wetenschap heeft "het moeilijk" ten opzichte van andere sociale wetenschappen, omdat veelal concrete (en onafhankelijke) niveaus worden onderscheiden die

---

moeilijk tot elkaar. Het eerste begrip suggereert een subject onafhankelijke wereld (er bestaat één werkelijkheid), terwijl imperfectie informatie over die werkelijkheid impliceert, een subjectafhankelijke wereld. Maar binnen de theorie geldt weer dat het begrip perfectie is ontwikkeld door en voor de theorie (een metaforische compositie!); met andere woorden concepten om de werkelijkheid te vatten. De werkelijkheid als "gegeven punt" en de weg er naar toe aan de hand van informatie lijken twee gescheiden werelden die door wisselingen met elkaar kunnen versmelten (is sprake van een vertrekpunt of van een uitgangspunt?). Een versmelting (die logisch gesproken nauwelijks mogelijk is, want perfectie en imperfectie zijn op verschillende ontologische uitgangspunten gebaseerd) van een door natuurkrachten, of door menselijk handelen gecreëerde orde, 'the invisible hand' versus 'the visible hand'. Of speelt de markt een belangrijke rol bij het overbruggen van het verschil in de ontologie van de informatie? Alleen in het gebied tussen perfectie en totale imperfectie kan informatie bestaan. In een perfecte situatie "is de werkelijkheid de informatie"; in een volledig imperfecte wereld is de werkelijkheid niet af te beelden.

<sup>3</sup> Maar trekt men de conclusie "(...) showing what doesn't matter can also show by implication what does.", wel ver genoeg door? (*Miller* op. cit. *Boot* en *Cools*, 1997, 297). De agency theorie is in staat alles te onderzoeken, maar komt nergens tot eenduidige of sluitende verklaringen; er bestaat een bonte lappendeken met weinig coherentie die niet convergeert naar een alomvattende verklaring. Is de oorzaak hiervan het ontbreken van "het" overkoepelende thema?

elkaar overlappen en dialectische processen op gang brengen<sup>4</sup>. Het eigenaardige van de economie wordt tot uitdrukking gebracht in drie "data" van de economie: specifieke niveaus die worden vermengd door de informatietransmitter en het streven naar geldelijk gewin. De wijze waarop daardoor kan worden gecirkeld krijgt gestalte door vier ondernemingsmetaforen die de kosmos omspannen: immobiliteit, onzekerheid, rationaliteit en informatie. In deze studie wordt langzaam naar dat kader, het probleem, "toegeredeneerd". Het centrale kader is de weerspiegeling van de beperkingen van Gödel; deze data vormen de metaschaarste, metalus, metabeperking of oerlus. Rationaliteit, immobiliteit, risico en informatie doen zich daardoor voor in vele gedaantes en kunnen triviaal, subtiel en impliciet zijn.

In deze studie wordt de verbinding gelegd met inzichten uit de natuurkunde en de biologie, bijvoorbeeld de relativiteitstheorie, het onzekerheidsprincipe van Heisenberg<sup>5</sup>, de quantummechanica, de snaartheorie, de thermodynamica, de chaostheorie en de evolutietheorie, zonder deze inzichten evenwel daadwerkelijk tot in alle finesses te doorgronden. (Ook in deze studie zelf staan de beperkingen centraal; dit is een vorm van ruis in deze studie). In veel gevallen wordt hierbij een fragiele balans met tegenstrijdigheden in kaart gebracht, bijvoorbeeld tussen 'chance' en 'necessity' of 'chaos' en 'order' (Monod, Prigogine in Hodgson, 1993). Ook andere economen kijken over de grenzen van het eigen vakgebied heen, hoewel zij meer fragmentarisch te werk zijn gegaan. Er is eerder door economen kort gerefereerd aan de voor deze studie zo bepalende inzichten van Gödel (Hodgson, 1988) en Hofstadter (Zuidema, 1983) die op een speelse of metaforische wijze de composities van Escher en Bach uit deze stelling "trekt". Deze inzichten komen in hoofdstuk 2 aan de orde.

Uit deze studie komt naar voren dat belangrijke economische pijlers als winst, informatie, onderneming en concurrentie inconsistenties bevatten en zelfs paradoxaal, eclecticisch, dialectisch, tautologisch en metaforisch<sup>6</sup> van aard zijn. Deze problemen kunnen worden gespiegeld op

---

<sup>4</sup> Desondanks pretenderen economen dat de economische wetenschap een min of meer harde wetenschap is die de natuurkunde evenaart. Hayek (Kotterman-Van de Vosse, 1994, 117) noemt dit 'scientism' en onderscheidt dit van 'scientistic' en 'scientific'. Economen houden echter geen gelijke tred met ontwikkelingen in de natuurwetenschap, waarin de complexiteit een steeds grotere rol speelt. Bij het gemak waarmee voorspellingen kunnen worden gedaan, zijn grote vraagtekens te plaatsen, immers informatie is er al en is ondubbelzinnig. Het is ironisch dat juist een econoom door het scherp afbakenen van informatie zich in staat ziet om juist wel sterke conclusies te trekken en voorspellingen te doen; een vorm van zelfoverschatting, vertrouwen of van opportunisme? Wellicht dient men zich meer te baseren op het voorzichtigheidsbeginsel, maar nu toegepast op het trekken van conclusies.

<sup>5</sup> Dit principe stelt dat meting van een bepaalde grootte gelijktijdige meting van een daarmee verband houdende grootte onmogelijk maakt (Hofstadter, 1988, 810). Een andere interpretatie geven Collins en Ruefli (1996, 13). Hoe preciezer de meting, hoe groter de onzekerheid over wat we hebben gemeten. Zij vechten de gangbare mening aan dat ordinale data inferieur zijn aan kardinale data. Geldt hetzelfde ook niet ten aanzien van de marktwaarde en de boekwaarde? Ook Hodgson (1993, 272) en Van den Berg (1993, 98-101) verwijzen naar dit principe en naar andere auteurs die hetzelfde hebben gedaan.

<sup>6</sup> Metaforen zijn onontbeerlijk in elke tak van wetenschap maar hebben, vanwege de ongrijpbaarheid ervan, een slechte reputatie (Hodgson, 1993, hoofdstuk 2). Desondanks is het opvallend dat juist de NKL-benadering bij uitstek metaforen hanteert: de perfecte markt, de efficiënte markt, volledig vrije mededinging, risico en rationaliteit (Böhm, 1989, Hogarth en Reder, 1987). Ook aan een eclecticische benadering kleeft een negatieve connotatie ("het is geen theorie"). Voorbeelden zijn het omschrijven van 'entrepreneurship' (Verheul e.a., 2001), een dynamisch institutionele benadering (Hodgson, 1988), de onderneming (Putterman, 1986), winst (Obrinsky, 1983) en de Harvard-Chicago-controverse (Mahoney

of worden teruggevoerd tot het *Gödeliaanse* onvolledigheidsthema dat aanleiding geeft tot lussen of cirkels die aan de basis staan van kennisverwerving of het ondernemen, maar ook van de wetenschap. Ruis - in vele gedaantes - is de vage kern en niet de schil van de economische wetenschap. Als deze centrale pijlers zijn verstrengeld met onzekerheid, waarom wordt die onzekerheid dan niet op een hoger niveau in de theorie tot uitdrukking gebracht? Kunnen deze pijlers in dat geval worden weergegeven door middel van een eendimensionaal kenmerk waarvoor impliciet de tegenstrijdigheid of complexiteit wordt uitgebannen?

Dat slingeren of meanderen tussen geheel en delen is in de vier hierboven geïntroduceerde ondernemingsmetaforen belichaamd. Steeds blijft er iets onbeantwoord, de beperkingen in de theorie; als hierop wordt ingezoomd kan het oorspronkelijke kader kantelen en kan holisme veranderen in reductionisme en omgekeerd. Het zijn variaties op hetzelfde economische (lussen)thema, alleen het niveau, de vorm of het aspect wisselen. Het pluriforme beeld dat hierdoor wordt opgeroepen is "de eenheid in verscheidenheid": "the metaprinciple of plurality is itself unifying" (*Hodgson*, 1993, 249).

De vier ondernemingsmetaforen kunnen elkaar overkoepelen of zich lostrekken binnen een vaag overgangsgebied: de ruis of beperking die samen kan komen in het "putje van *Milete*" (de Volkskrant 20-12-2002) en de bron vormt "van alle kwaad". Steeds doemen nieuwe beperkingen en onvolkomenheden op in de vorm van het onschendbare en onbeslisbare niveau. De mega- (of meta?)tour door de economische kosmos onderkent dat beperkingen steeds worden vervangen door nieuwe beperkingen, dit is de metaschaarste. Er bestaat een "constante spanning" (of er bestaat constant een spanning) evenals in de fysische entropie waarin een evenwicht tussen informatie-inhoud en informatiecomplexiteit wordt verondersteld of in de vorm van risicohomeostase.

Deze studie is niet expliciet vooraf begrensd, maar gaat juist op zoek naar de grenzen. Deze studie zoekt niet binnen een gekozen (soms impliciet) systeem of stelsel, maar schetst de contouren van een hoger abstractieniveau door de overgangen daartussen in kaart te brengen. Een studie die dat afgrenzen in kaart brengt is per definitie onzuiver. Slechts wat zich binnen vooraf gekozen kaders afspeelt kan "zuiver", rationeel, consistent of waar (maar ook contingent) zijn; maar niet die kaders zelf. Elke studie die streeft naar een meer volledig beeld - in tegenstelling tot consistentie - bevat ontegenzeggelijk inconsistenties, herhalingen en dublures.

Hoe verhoudt het centraal stellen van de metaschaarste zich tot het veelal als centraal aangenomen aspect: "de" - veronderstelde - schaarste? Evenals rationaliteit is schaarste een relatief begrip; het is "gelegen" in de verhouding of spanning<sup>7</sup> tussen begrensde middelen en onbegrensde behoeften. Kan schaarste in een perfecte situatie nog bestaan? Heerst er nog schaarste als we weten dat wij ons toch niet kunnen verbeteren? Past onze onbegrensde behoeftebevrediging zich niet aan dat onvermijdelijke aan? Is dat geen toonbeeld van irrationeel

---

en *Pandian*, 1992). Is het niet opvallend dat deze centrale pijlers eclecticisch worden benaderd; is dat niet de kern van het probleem? Werpt dit geen licht op deze verschijnselen door een bepaalde vaagheid (metaforen) te introduceren zodat kan worden overgeschakeld tussen theorieën?

<sup>7</sup> De term "spanning" kent ook economische toepassingen, bijvoorbeeld constante spanning (*Tempelaar*), productieve spanning (*Koot*) maar ook schaarste. *Hofstadter* (1988, 144) spreekt ten aanzien van kunst over harmonische spanning. Een andere vorm van "spanning" is de natuurkundige snaartheorie die tracht de quantummechanica en de relativiteitstheorie te verenigen.

gedrag of handelen tegen beter weten in, net als bij het streven naar winst als er geen winst te behalen is, de winstparadox? Schaarste is dan een onaantastbaar bouwwerk, maar omgeven door volledig irrationeel handelen. "Beyond scarcity" en "beyond rationality" - en daarmee verband houdend "beyond efficiency" - houden met elkaar verband. *Gödel* en *Hofstadter* laten zien "dat het om de beperkingen draait". Niet-weten is de regel, juist door het weten ontstaat daar meer zicht op, maar er dient een bepaalde "spanning" te blijven bestaan.

Het veronderstellen van schaarste impliceert dat er ruis is. We zijn steeds van mening dat we verbeteringen kunnen aanbrengen, zoals het maken van winst. Schaarste is niet (definitief) op te lossen; steeds doemen nieuwe beperkingen of andere vormen van schaarste op. Deze permanente ruis is de metaschaarste, want zorgt voor de schaarste in economische theorieën; het is de achterliggende factor van waaruit schaarste kan ontstaan. Ruis is het meest centrale aspect van de economie, niet de schaarste. Schaarste is meer fundamenteel van aard; de metaschaarste vloeit voort uit drie data: niveauverschillen, de anonieme informatietransmitter (de markt) en het streven naar geldelijk gewin of maximalisatie. Schaarste ontstaat op een hoger, meer fundamenteel niveau waarin alles kan worden gespiegeld. Schaarste wordt nu niet verondersteld maar logisch afgeleid. Er bestaat een wereld 'beyond scarcity' en 'beyond rationality' (en efficiëntie). Dit betreft de voorafgaande vragen naar de noodzakelijke en voldoende voorwaarden van economisch handelen waardoor het metatheoretische kader - "de probleemstelling" - in beeld komt.

Alleen doordat we steeds denken beter te kunnen, bestaat er schaarste. Dit kan niet zonder permanente onvolkomenheden en beperkingen die nieuwe beperkingen oproepen. Dit is de meest centrale spanning waarmee subjecten worden geconfronteerd. Uiteindelijk is het in de meest universele economische aanname waarin de stelling van *Gödel* wordt gespiegeld. Het uit de metaschaarste voortvloeiende "lussenprobleem" is op veel economische thema's toepasbaar of er in herkenbaar; in hoofdstuk 3 wordt ingegaan op de confrontatie tussen winst en de financieringstheorie om deze lussen vorm te geven. In hoofdstuk 4 wordt meer op een inhoudelijke - achterliggende - wijze op deze lussen ingegaan door op verschillende wijzen "door de metaforen te reizen".

Het centrale economische probleem is de schaarste; het metaprobleem is verbonden met de metaschaarste; dit is de onuitputtelijke bron van schaarste en probleemstellingen. De metaschaarste doemt in deze studie op in veel gedaantes. Veronderstellingen kunnen steeds worden geconfronteerd met de logische consequentie van de stelling van *Gödel*. De metaschaarste kent vele uitingsvormen die in deze studie door de reis door het thema en de metaforen in beeld worden gebracht. Voorbeelden hiervan zijn de verhouding marktwaarde en boekwaarde, onzekerheid en risico, rationaliteit en arationaliteit, streven en uitgangspunt, efficiëntie en a-efficiëntie. De bedrijfseconomie kan zowel praktischer als fundamenteeler zijn dan de algemene economie. Moet een onderneming geen uitspraken doen over de markt? Doen we daarmee niet tegelijkertijd uitspraken over het "waarheidsgehalte" van de markt op "theorie-niveau"?

In deze studie doemt langzaam - door het variëren, doorlopen van lussen en stellen van vragen - het beeld op van het centrale object dat de "probleemschaduwen" veroorzaakt. Deze lus komt tot uitdrukking in de volgende uitspraak: "Economists love imperfections, but assume ideal situations." Door subtiele niveauwisselingen is tegelijkertijd iets waar en niet waar, opgelost en niet opgelost, maar ook a-efficiënt en efficiënt, arationeel en rationeel en niet-schaars en schaars. Deze bijzonderheid vormt het eigenaardige van de economische wetenschap.

Begrippen, concepten theorieën en entiteiten brengen – soms onbedoeld – een achterliggende metaforische compositie met zich mee, omdat deze intuïtief vanuit een bepaald niveau worden beoordeeld. De ruis - die zich in vele gedaantes voordoet - is de kern van de economie. Die ruis is terug te voeren op de centrale oplossing, maar ook op het centrale probleem van de economie: de markt als informatietransmitter. Dit instituut kent geen equivalent in andere (sociale) wetenschappen. Het is het instituut waarlangs de niveaoverschillen worden geleid en weer worden teruggeworpen. Dit fenomeen is gekoppeld aan *Hofstadters* niveaoverschillen, merkwaardige lussen en verstrengelde hiërarchieën<sup>8</sup> waartussen - ongemerkt - wordt geslingerd. Deze continue slinger brengt vervormingen aan in beperkingen. Juist in het vage overgangsgebied krijgen economische begrippen betekenis<sup>9</sup>. Chaos en orde liggen, paradoxaal genoeg, zeer dicht bij elkaar<sup>10</sup> en zijn theoretisch en empirisch moeilijk te onderscheiden<sup>11</sup>.

Met behulp van de metaforen kunnen de in deze studie doorlopen cirkels worden beschreven; het zijn de metaforen waaromheen de (bedrijfs)economische theorie meandert. Uit dit cluster kunnen de composities van het (bedrijfs)economische probleemgebied "worden getrokken of onthuld". Uit het bestaan van recursieve, zelfverwijzende lussen dient de (bedrijfs)economie als het ware aan "haar haren omhoog te worden getrokken"<sup>12</sup>. Uit het doorredeneren en filosoferen,

---

<sup>8</sup> *Hofstadter* (1988, 12, hoofdstuk 20) noemt dit merkwaardige lussen of verstrengelde hiërarchieën: het doorlopen van niveaus om plotseling te ontdekken dat we weer op het oorspronkelijke niveau zijn uitgekomen. De verstrengeling of vermenging van niveaus staat aan de basis van de afleiding van de onvolledigheidsstelling van *Gödel* die vrij vertaald luidt: "Alle consistente axiomatische formuleringen van de getaltheorie bevatten onbeslisbare proposities" (*Hofstadter*, 1988, 20). Die verstrengeling manifesteert zich doordat het "niveau-onderscheid" vervaagt. Hierdoor blijken arationaliteit en rationaliteit, gelijkheid en ongelijkheid, structuur en variatie, kunst en kunde, consistentie en inconsistentie, leven en niet-leven, evenals chaos en orde samen te hangen. Deze tegenstrijdige begrippenparen kunnen op metaniveau worden verzoend.

<sup>9</sup> Er moet een bepaalde spanning (of iets te wensen; een beperking) overblijven. *Hofstadter* (1988, 61 en 105) deelt uitspraken of interpretaties in in betekenisloze en betekenisdragende uitspraken; betekenisloze uitspraken kunnen betekenisdragend worden en omgekeerd. Hierbij speelt het begrip "vorm" een belangrijke rol, maar dit is ongrijpbaar (*Hofstadter*, 1988, hoofdstuk 1 en 2). Door het onderkennen van een isomorfie (of correspondentie) tussen systemen en de "uiterlijke" wereld krijgt een uitspraak betekenis. In definities krijgt - impliciet - de achterliggende wereld vorm, worden als het ware tegelijkertijd uiterlijke kenmerken aangetrokken. Een belangrijke vraag is hoe we de metaschaarste vorm geven.

<sup>10</sup> En universaliteit is paradoxalerwijs gelegen in beperkingen. Elke universaliteit gaat gepaard met zeer specifieke extremiteiten. Vermeende universaliteit is daardoor beperkt van aard door de strakke systeemgrenzen waarbinnen universaliteit zich afspeelt.

<sup>11</sup> *Hodgson* (1993, 221) formuleert het aldus: "We can never demonstrate the existence of indeterminacy because there is always the possibility of a hidden and unknown causal mechanism at work." Dit overgangsgebied, dat vele varianten kent, laat "het switchen toe" en zorgt voor de spanning die nodig is om processen aan te zwengelen. Dit "overgangsgebied" doet zich bijvoorbeeld voor tussen afbeelding en werkelijkheid, het interne en het externe, subject en object: "(...) alle resultaten die in wezen berusten op de versmelting van subject en object zijn limitatief." (*Hofstadter*, 1988, 810), bijvoorbeeld het onzekerheidsprincipe van *Heisenberg*.

<sup>12</sup> Als beeldspraak voor het oplossen van de cirkelmatigheid of zelfverwijzing. Recursie - inbedding en variaties in de inbedding, bijvoorbeeld een verhaal in een verhaal - hoeft echter niet een probleem te

ontstaat zicht op het gemeenschappelijke thema. Dit thema is analoog aan een centraal thema in het werk van *Hofstadter* (1988), waarin hij het verband legt tussen de onvolledigheidsstelling van *Gödel* en de composities van *Escher* en *Bach*. De stelling van *Gödel* wordt door *Hofstadter* en in deze studie niet in formele, maar in overdrachtelijke of metaforische zin toegepast. Het economische proces kan, evenals de composities van *Bach* en *Escher*, in deze stelling worden gespiegeld.

De termen metafoor en compositie vormen de titel van deze paragraaf. Een metafoor is (letterlijk) een “overdrachtelijke, figuurlijke uitdrukking, welke berust op een vergelijking.” (*Van Dale*, 1700). Het is de toepassing van een betekenisonderscheiding in vergelijking met een andere, niet toepasselijke, maar wel in ons denken aanwezige onderscheiding. Een metafoor is een vaag verbindend thema dat tekenend is voor sfeerovergangen. Hoewel metaforen een slechte naam hebben, heerst er in de economische wetenschap geen metaforenschaarste. Er bestaat ook een meer positieve keerzijde van metaforen: “(...) metaphors are central to reason.” (*Hodgson*, 1993, 19). Compositie is “1. Samenstelling, 2. Ordening der delen tot een geheel.” (*Van Dale*, 520). De twee termen geven aan dat sprake is van niveaus waarin begrippen en definities kunnen verspringen. Deze studie is gericht op het in kaart brengen van het achterliggende raamwerk waarin de verwevenheid ervan tot uitdrukking komt. De term “metaforische compositie” kent een impliciete en meer expliciete betekenis. De impliciete betekenis is gelegen in de onderkenning dat economen afbeeldingen - metaforische composities - maken. De meer expliciete betekenis refereert aan de basisstructuur van data en metaforen van waaruit die metaforische composities kunnen worden getrokken.

De vier ondernemingsmetaforen vinden hun oorsprong in de data van de economie: specifieke niveaus die worden vermengd door de informatietransmitter en de zucht naar geldelijk gewin. Deze veroorzaken de oerkracht (of -knaal?) in deze studie metaschaarste, metalus, oerlus, of metabeperking genoemd. Deze oerkracht veroorzaakt het slingeren; de metaforen dienen om dat slingeren in “goede banen door de economische kosmos te leiden”. Het centrale probleem van de economische wetenschap is de "eeuwige gouden band" tussen data en metaforen. De beperkingen zijn gespiegeld in de stelling van *Gödel*, zodat deze van een fundamenteel logisch fundament zijn voorzien.

In deze studie doemen - door in te zoomen op de achterliggende wereld van schaarste en rationaliteit - veel problemen op. Tevens wordt ingegaan op oorsprong van die problemen en de

---

zijn. Recursieve definities definiëren nooit iets in termen van zichzelf, maar altijd in termen van eenvoudiger versies van zichzelf. Dit betekent dat kan worden teruggedeneerd naar een basiskern (de axioma's): het onschendbare niveau. Naast het teruggrijpen kan men ook "voortgrijpen" naar het onbeslisbare niveau. Het terug- en voortgrijpen, dat op een fundamenteel logisch filosofisch resultaat kan worden teruggevoerd, ligt aan de basis van deze studie.

Dit "grijpen" is verbonden met beperkingen die zowel in de input als in de output kunnen zijn gelegen. Wat is het mechanische in de theorie, het onschendbare of onbeslisbare niveau? De keuze van systeemgrenzen is het 'infinite regress'-probleem. Bij de keuze van het systeem ligt het bewijs als het ware al in dat vooraf bepaalde systeem besloten (*Zuidema*, 1983, 38-39; overigens wordt hierbij eveneens aan *Hofstadter* gerefereerd). Hierdoor "balanceren" systemen als het ware tussen kunst en kunde of tussen arationaliteit en rationaliteit. Bewijs is daardoor contingent en een uiting van kunst (*Hofstadter*, 1988, 805) en bovendien een zwakker begrip dan waarheid. Harmonie, schoonheid en het esthetische karakter van theorieën spelen een belangrijke rol (*McAllister*, Mare 1996).

achterliggende componenten ervan in de vorm van de data en metaforen. Dit laatste vormt “de” probleemstelling van de (bedrijfs)economie<sup>13</sup>.

### 1.3 Over de “zoektocht door de economische kosmos”

De kosmos is een “in zichzelf rustend geordend geheel” (*Van Dale*, 1439). Waarin is de orde van de economische kosmos precies gelegen? In deze studie wordt gezocht naar de achterliggende orde of wereld van economische theorieën, van schaarste en rationaliteit. Dit gaat gepaard met het aftasten van de grenzen - door het stellen van voorafgaande vragen - van die theorieën. Economische begrippen, concepten en entiteiten trekken steeds achterliggende kenmerken aan. De economie is voor te stellen als een kosmos waarin aspecten elkaar aantrekken en afstoten.

Ook de subtitel “zoektocht door de economische kosmos” is terug te voeren op de onvolledigheidsstelling van *Gödel*. De economische kosmos kan worden voorgesteld als een ruimte die door axioma's en daarvan afgeleide stellingen wordt bestreken, alsmede het complement hiervan, waartussen zich wisselingen voordoen. Elk axiomatisch systeem bevat beperkingen omdat niet alle ware uitspraken uit het systeem zijn af te leiden of te bewijzen. Het toevoegen van axioma's helpt niet; steeds doemen nieuwe beperkingen op. Analoog geldt dat schaarste blijvend is; dit wordt in deze studie de metaschaarste genoemd. Het onscherpe karakter daarvan is het verbindende thema - de broze kern - tussen economische theorieën.

Als op de onbestreken ruimte wordt ingezoomd, kunnen plotseling andere inzichten ontstaan die zowel als reductionistisch of als holistisch ten opzichte van de eerder bestreken ruimte kunnen worden opgevat. Bevindt de onbestreken ruimte zich in de schil of in de kern van de economische wetenschap? Is sprake van een efficiënte beschrijving van een a-efficiënte wereld of omgekeerd? Steeds kan worden beredeneerd dat nieuwe uitspraken worden overkoepeld door achterliggende uitspraken of dat het nieuwe uitspraken zijn over de theorie, dat wil zeggen dat deze zowel praktisch als fundamenteel van aard kunnen zijn.

Bij het bestrijken van de economische kosmos spelen markt en onderneming een belangrijke - maar dialectische - rol. Welke is van een hogere orde? Zoekt een onderneming naar het gat in de markt, of zijn ondernemingen onderhevig aan de tucht van de markt (of is dat hetzelfde)? Verschillende niveaus gaan in elkaar over waardoor steeds een andere weg kan worden ingeslagen. Dit heeft ook als consequentie dat niet steeds kan worden aangegeven in welke fase of op welk niveau de reis in deze studie zich bevindt. Een vorm is de term (bedrijfs)economie waarlangs niveaus zich slingeren of worden geslingerd en het kunstmatige onderscheid tussen de verschillende bedrijfseconomische vakgebieden.

---

<sup>13</sup> Soms wordt de bedrijfseconomie vereenzelvigd met aspecten die in de algemene economie worden weggedefinieerd. Als zodanig is de bedrijfseconomie te beschouwen als de theorie (die uitspraken doet) over de algemene economie, maar het omgekeerde kan ook worden beweerd. Elk (klassiek) vakgebied in de bedrijfseconomie kent een micro-economische tegenhanger waaraan dit vakgebied zich kan spiegelen: kosten (micro-economie, productiefuncties), winst (micro-economie, markt vormen), financiering (kapitaalmarkt en marktwaarde), interne organisatie (economische organisatie theorie) en marketing (resource based theorie). Een onderneming kan "meerdere soorten spiegels" worden voorgehouden, niet zoals in Assepoester, maar zoals in "Alice in ondernemersland" (*Blom*, 1991).



Het probleem is op welk niveau we een theorie, uitspraak, begrip of concept interpreteren. Dit wordt veroorzaakt door de wispelturige relatie tussen onderneming en markt; beide kunnen steeds - tegelijkertijd - zowel van een hogere als van een lagere orde worden beschouwd (of van dezelfde orde). Begrippen als rationaliteit, efficiëntie, perfectie en waarde zijn geclusterd. Er is geen sprake van een duidelijk onderscheid - eerder van lotsverbondenheid - omdat we niet precies weten op welk niveau - of op welk pad in de reis - we ons bevinden. Dit geschiedt vaak intuïtief zoals in de aanduiding van de titel van dit proefschrift al tot uitdrukking komt in de term(en) (bedrijfs)economie, waarop in het volgende hoofdstuk wordt ingegaan. Het bestaan van niet duidelijk te onderscheiden niveaus brengt een wat "losse wijze" van formuleren met zich mee. Dit uit zich enerzijds in synoniemen, bijvoorbeeld voor de termen lussen als kantelen, cirkelen, slingeren, meanderen, in elkaar grijpen of verstrengeld zijn. Anderzijds zijn ook de opgesomde begrippenkoppels nauw verweven, het zijn slechts andere typering van het lusvormige karakter van de economische wetenschap. Zo zijn vele begrippenkoppels terug te voeren op het onderscheid tussen markt en onderneming, bijvoorbeeld perfectie versus imperfectie, holisme versus reductionisme, uitgangspunt versus streven en a-efficiëntie versus efficiëntie. Door de lus die zich op verschillende wijze (of niveaus) manifesteert, wordt een achterliggend wereldbeeld en begrippenarsenaal meegetrokken. Dit gelaagde cluster is onderhevig aan de aantrekkingskracht van de economische kosmos waarin het zoekproces zich door de afwisseling in niveaus door de begrippenkoppels slingert. Door niveauwisselingen zijn uitspraken of termen tegelijkertijd op meerdere niveaus "te bezien of te beschouwen".

Steeds ontstaan nieuwe problemen, nieuwe vormen van schaarste, maar op voorhand is nauwelijks te bepalen "welke kant het probleem uitgaat". Dit is de reden van de subtitel "zoektocht door de economische kosmos"; het betreden van nieuwe paden - als gevolg van het stellen van voorafgaande vragen - legt de achterliggende beperkingen van economische theorieën en de structuur daarvan bloot. Deze studie gaat op zoek naar problemen en zoekt niet de oplossing van problemen<sup>14</sup>. "In de discussie die methodologie is, moeten probleemstellingen niet als gegeven vertrekpunten worden opgevat, maar als kwesties die zelf ter discussie staan." (Huussen, 1988, 190).

Deze studie lijkt steeds om de kern heen te draaien, maar dit "draaien" is of vormt de kern. De harde kern van de economie is broos. Juist om die beperkingen aan te geven - waardoor cirkels en lussen worden doorlopen - moet zonder uitgestippelde probleemroute door de economische kosmos worden gezocht. De zoektocht door de economische kosmos probeert door het aftasten van de beperkingen - of ruis - de grenzen in beeld te brengen. Door de "column-achtige benadering" worden bepaalde thema's herhaaldelijk in een later stadium uitgewerkt, omgedraaid, herzien, genuanceerd of in een ander kader ondergebracht. Dit gaat gepaard met het in de tekst vooruit- en teruggrijpen; een wezenkenmerk van kennisvorming en wetenschap "bedrijven". Het filosoferen over bepaalde thema's krijgt gestalte door aspecten te spiegelen<sup>15</sup>. Het vooruit- en

---

<sup>14</sup> Het accent ligt in deze studie minder op een arationele verklaring van een rationele wereld, maar juist op een rationele verklaring van een arationele wereld (paradox van de *Marteleare*, Volkskrant 05-05-2001). Zoals al eerder is vermeld streeft deze studie meer naar volledigheid dan naar consistentie.

<sup>15</sup> Dit spiegelen of afbeelden krijgt gestalte door verschijnselen vanuit een ander aspect, niveau of dimensie te benaderen. Dit afbeelden en spiegelen speelt een belangrijke rol in de afleiding van de stelling van *Gödel*. Meta-uitspraken over het systeem kunnen worden afgebeeld op uitspraken in het systeem (*Nagel en Newman*, 1986, 60). Deze niveauvermenging (of niveauverstrengeling) leidt tot

terugblikken vormt een wezenlijk, constructivistisch aspect dat voortvloeit uit twee aspecten van verstrengelde hiërarchieën: het onschendbare en onbeslisbare niveau. Dat vooruit- en terugblikken, waardoor het thema in al zijn variaties wordt geconstrueerd, krijgt mede gestalte door een omvangrijk notenapparaat waarin al "een tipje van de sluier"<sup>16</sup> wordt opgelicht" en waarmee wordt gepreludeerd op andere verbanden.

Omdat deze studie een weergave is van het proces naar "de" probleemstelling - aan de hand van de door *Gödel* en *Hofstadter* geïnspireerde zoektocht door de economische kosmos - is er bij verwijzing naar bepaalde literatuur niet altijd naar gestreefd de meest recente druk als uitgangspunt te nemen. Soms wordt meer de algemene gedachte van een auteur verwoord, zodat specifieke aanduidingen als jaartal en vindplaats achterwege kunnen blijven. Ook is veelvuldig gebruik gemaakt van overzichtswerken of specifieke inzichten - door middel van verwijzingen - van auteurs zonder die werken zelf te hebben geraadpleegd. Deze zijn opgenomen in de geraadpleegde literatuur onder "niet geraadpleegde literatuur". De ruis strekt zich ook uit tot de nootverwijzingen en inzichten uit andere wetenschappen.

De kwetsbaarheid van economische theorieën wordt in beeld gebracht door het stellen van "voorafgaande" vragen. De economische wetenschap zoekt naar een rationele en efficiënte oplossing van problemen. Maar is het niet zo dat die oplossing(en) voor een belangrijk deel (of geheel) door de probleemcompositie wordt gekleurd, beïnvloed, opgelost, verondersteld of bepaald? De economie herbergt door deze rationele en efficiënte benadering ook een lus: "Economists love imperfections, but assume ideal situations", een slinger tussen imperfectie en perfectie. Dit impliciete en veranderlijke achterliggende beeld is van grote invloed op begrippen, concepten en theorieën. Schaarste is feitelijk veel fundamenteler dan in de theorie, moet concurrentie - het gevecht om de schaarse middelen - ook niet op een hoger niveau worden toegepast?: niet alleen in de theorie, maar ook tussen theorieën?

Het impliciete achterliggende beeld - in de vorm van data en metaforen - van economische theorieën is tot stand gekomen door het aftasten van de grenzen van theorieën. De daarbij gerezen problemen of lussen zijn terug te voeren op de metaschaarste. Dit is het - (meta)theoretische - thema van economische theorieën. Het vormt het achterliggende fundament van belangrijke economische pijlers die aan beperkingen onderhevig zijn. Het concrete resultaat van deze studie is een overzicht van de kwetsbaarheden van de economische wetenschap, de oorsprong en de vormgeving daarvan. De ruis of beperkingen worden in volle omvang - in de data en metaforen - tot uitdrukking gebracht. De economie draait - als een lus - om deze beperkingen; de data en metaforen geven de achterliggende structuur van probleemstellingen aan zodat tegenstellingen kunnen worden overbrugd en theorieën kunnen worden verbonden.

De metaschaarste is niet (definitief) oplosbaar, evenals het toevoegen van axioma's niet helpt om "het gat" te dichten. Definitieve antwoorden kunnen niet worden gegeven, het is een illusie

---

cirkelproblemen.

<sup>16</sup> Deze "sluier" (of ruis?) wordt in verschillende gedaantes in de economische theorie toegepast ter rechtvaardiging van tegenstrijdige analyses. Bijvoorbeeld in de zin van 'veil of ignorance' en 'fog of ignorance' (*Kotterman-van de Vosse*, 1994, 240-263). Dit speelt zich af in de polariteit van gelijkheid en ongelijkheid (*De Jong*, 1981, 1270 en *Paulos*, 1999). Gelijkheid neigt naar, maar is niet hetzelfde als perfectie, terwijl ongelijkheid neigt naar imperfectie.

om te denken dat het metathema het universele antwoord bevat, het is juist het gebrek aan het universele antwoord. Het universele is gelegen in de beperking (van *Gödel*), de vraag is hoe dat op de zoektocht wordt vormgegeven.

Efficiëntie zweeft door de economische kosmos; er bestaan geen universele maatstaven. De oorzaak is gelegen in het achterliggende *Gödeliaans* economische kader. "Maar ten slotte drong het tot mij door dat *Gödel* en *Escher* en *Bach* voor mij niet meer dan schaduwen waren die door een of ander centraal, essentieel object in verschillende richtingen werden geworpen. Ik probeerde dat centrale object te reconstrueren en dat leverde dit boek op." (*Hofstadter*, 1988, 34). Ook in deze studie is het impliciete achterliggende verbindende beeld dat economen hanteren, meer expliciet gemaakt.

Door steeds buiten de grenzen van theorieën te treden ontstaat zicht op de beperkingen van die theorieën; alsmede op de bron waartoe verschillen kunnen worden herleid: de data en metaforen. Schaarste of beperkingen zijn meer fundamenteel van aard, schaarste en rationaliteit worden niet verondersteld, maar afgeleid en kunnen verschillend in theorieën worden weergegeven. De data en metaforen vormen de noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor economisch handelen en theorievorming. Deze studie is de beantwoording van de voorafgaande vraag naar de oorsprong van rationaliteit en schaarste, of de oorsprong van de metaforische composities. Deze broze kern is de harde werkelijkheid van de theorie, maar dit kan als de schil of als de kern (een niveauverschil?) worden beschouwd (of afgedaan).

"Ik kan alleen maar hopen dat de onscherpe beelden in mijn geest van geest als katalysator kunnen werken voor de vorming van scherpe beelden van geest en beelden in andere geesten." (*Hofstadter*, 1988, 795). Het is opvallend dat *Hofstadter* in het hierboven gegeven citaat aangeeft dat het centrale object de (probleem)schaduwen veroorzaakt, maar anderzijds dat dat beeld zelf ook weer vaag is. In het schemergebied krijgt economisch handelen en de theorieën, begrippen, concepten of achterliggende metaforen waarmee dat wordt vormgegeven, betekenis.

Een econoom geeft het keuzeprobleem metaforisch vorm door het post(ul)eren van een entiteit in een omgeving; dit zijn metaforische composities. In deze studie wordt de bron of de achterliggende structuur van die composities (of probleemstellingen) in beeld gebracht aan de hand van een zoektocht door de economische kosmos waarin de theorie de empirie vormt. Dit wordt "de" probleemstelling genoemd, welke wordt weergegeven door de data en metaforen van de (bedrijfs)economie. De dialectische verbintenis tussen winst, onderneming, markt en concurrentie zorgt voor de verbinding van tegenstrijdige elementen waardoor lussen worden doorlopen. Het universele - overkoepelende of metathema - is gelegen in de beperkingen, dit straalt ook uit in het niet voorhanden zijn van universele theorieën, concepten, begrippen en methodologieën.

Het krachtenveld van data en metaforen kan als het verbindende - universele? - thema worden beschouwd van afzonderlijke partiële, eenzijdige en eendimensionale economische theorieën waartussen kan worden overgeschakeld. Rationaliteit, efficiëntie en evenwicht kunnen zich in vele gedaantes, aspecten en niveaus voordoen. Dit impliceert meerdimensionaal, vakgebied overschrijdend (bedrijfs)economisch onderzoek; dit wordt al geïmpliceerd door de onvolledigheidsstelling waarop in deze studie wordt gevarieerd. Het metathema is de metaschaarste, deze is onoplosbaar. De "metatheorie" incorporeert de beperkingen, het definitieve antwoord kan niet worden gegeven; ook dit voert terug naar de stelling van *Gödel*. Er bestaat geen universele oplossing, maar juist het gebrek eraan.

In de volgende hoofdstukken wordt ingegaan op het probleemgebied, de probleeminventarisatie en de probleembeschrijving van de (bedrijfs)economie. Het aftasten en variëren van problemen zijn slechts variaties op het onvolledigheidsthema waarin de contouren van “de” probleemstelling in beeld komen. “De” probleemstelling wordt in kaart gebracht door het aangeven van problemen van economische pijlers, de oorsprong van die problemen en de achterliggende componenten ervan. Bij de laatste twee aspecten spelen de data en metaforen een belangrijke rol. Uiteindelijk is dit de "harde kern" van waaruit economische metaforische composities worden getrokken. De economische wetenschap is fascinerend en mysterieus, omdat theorieën (en daarin belichaamde ideeën van evenwicht en efficiëntie) via de data en metaforen door de economische kosmos slingeren of worden geslingerd.

## 2 **Probleemgebied (bedrijfs)economie<sup>17</sup>: variaties op een (onvolledigheids)thema**

### 2.1 **Inleiding**

In deze studie wordt gezocht naar de oorsprong en achterliggende kenmerken van het (bedrijfs)economische probleemgebied. Het vooraf scherp definiëren daarvan doet daaraan afbreuk want het bevat al de uitgangspunten waarnaar wordt gezocht. Het is juist de vaagheid, de ruis of de beperking van waaruit het probleemgebied ontstaat. De reden van de titel "metaforische compositie" is dat de economische kosmos als een metaforische lus van delen en geheel wordt voorgesteld. In deze studie komen veel esoterische begrippen voor die een bepaalde vaagheid of ruis met zich meebrengen. Begrippen laten "iets te wensen over", zorgen voor een bepaalde spanning.

Beperkingen zijn universeel; maar wat is de overkoepelende beperking die naar verschillende gezichtspunten is toe te trekken of waarin deze aspecten - kunnen - worden gespiegeld? Deze metabeperking volgt uit een fundamentele stelling: de onvolledigheidsstelling van *Gödel*. Deze mondt uit in de metaschaarste, weergegeven door de data. De wijze van omgang is weergegeven met behulp van metaforen die deels zijn terug te voeren op *Hofstadter*. Deze stelling zal in hoofdstuk 3 en 4 metaforisch worden toegepast; de onvolledigheidsmetafoor biedt mogelijkheden om in en uit te zoomen op problemen of deze te kantelen mede door het stellen van vragen. In dit hoofdstuk wordt eerst ingegaan op de stelling van *Gödel* en de metaforische toepassing daarvan door *Hofstadter*. Daarna wordt ingegaan op enkele bespiegelingen over onderneming en markt waarin deze stelling al is te herkennen.

### 2.2 **De stelling van *Gödel* en de metaforische uiteenzetting door *Hofstadter***

Het toepassen van de onvolledigheidsmetafoor voor het bedrijfseconomische probleemgebied is analoog aan de benadering van *Hofstadter* die de verbinding - "een eeuwige gouden band" - legt tussen "*Gödel, Escher, Bach*". *Hofstadter* past de stelling van *Gödel* overdrachtelijk toe. De bevindingen van een formeel axiomatisch systeem worden in dit boek gespiegeld op subtielere

---

<sup>17</sup> "Bedrijfs" is tussen haakjes gezet omdat deze studie van toepassing is op de economische wetenschap in het algemeen, maar op de bedrijfseconomische wetenschap in het bijzonder. (Bedrijfs)economisch kan in het vervolg ook worden gelezen als economisch; de termen economisch, bedrijfseconomisch en (bedrijfs)economisch worden door elkaar gebruikt. Het niet goed kunnen onderscheiden van de scheidlijnen (niveaus?) tussen deze vakgebieden (evenals tussen de vakgebieden binnen de bedrijfseconomie zelf) is juist onderdeel van het probleem dat deze studie beschrijft. De verstrengeling van niet te onderscheiden algemeen economische en bedrijfseconomische - of rationale en arationele of risico en onzekerheid - inzichten, is de kern van het probleem. Indien de beschrijving meer is gericht op "de onderneming", of op de vakgebieden binnen de bedrijfseconomie zal de term bedrijfseconomie worden gehanteerd. Veelal is sprake van een intuïtieve keuze. Soms gaat het onbewust, zo legt het beoordelen of iets rationeel is, gelijk een achterliggende constellatie op (de metaforische compositie!). Ook *Tempelaar* (1987, 13) is van mening dat de scheiding tussen de algemene economie en de bedrijfseconomie kunstmatig is. Geldt dit ook niet voor de vakgebieden van de bedrijfseconomie?

en triviale taalconcepten en begrippen, maar ook op composities van *Escher* en *Bach*. *Hofstadter* is in staat de verrekendheid van deze stelling te laten zien door middel van vele prachtige voorbeelden. Hiermee legt hij deze stelling uit, of omgekeerd: deze stelling is in deze composities belichaamd of wordt erdoor weerspiegeld.

De stelling van *Gödel* komt voor als stelling VI in het artikel: "Über formal unentscheidbare Sätze der Principia Mathematica und verwandter Systeme I". *Hofstadter* (1988, 20) geeft een parafrase van de stelling in "begrijpelijke taal": "alle consistente axiomatische formuleringen van de getaltheorie bevatten onbeslisbare proposities". Het is niet mogelijk om alle ware uitspraken uit het systeem af te leiden; dit is de onvolledigheidsstelling. De implicatie daarvan is dat bewijsbaarheid een zwakker begrip is dan waarheid. Deze stelling bracht toentertijd een grote schok teweeg onder logici, wiskundigen en filosofen maar in onze tijd zijn de desoriënterende boodschappen meer doorgedrongen zodat alom een stemming heerst waarin limitatieve resultaten worden verwacht. Verwachten economen ook limitatieve resultaten? Of zijn zij optimistischer, of wellicht te optimistisch? Het is overigens opmerkelijk dat economen weinig vertrouwen hebben in mensen (bijvoorbeeld tot uitdrukking komend in opportunistisch gedrag), maar des te meer vertrouwen hebben in hun beschrijving van (de gevolgen van) dat gedrag. Of spreiden zij eenzelfde mate van opportunisme ten toon als in het gedrag dat men beschrijft?

De stelling van *Gödel* stamt uit 1931 en valt uiteen in een aantal theorema's waarin een theoretische oplossing wordt aangedragen voor paradoxen, bijvoorbeeld de paradox van *Russell* en die van *Richard*. Een zeer bekende paradox is die van de Kretenzer *Epimenides*: "Alle mensen van Kreta zijn leugenaars". Een andere vorm hiervan is: "Deze zin is onwaar". Hierdoor ontstaat een bepaalde boemerang of slinger tussen onwaar en waar; het is een schending van de aanvaarde tweedeling in waar en onwaar. Op het moment dat je geneigd bent te denken dat de stelling waar is, slaat zij terug door je de indruk te geven dat zij onwaar is (en omgekeerd). Deze uitspraak roept een bepaalde spanning op door de vermenging van niveaus die aanleiding geeft tot het meanderen, cirkelen of doorlopen van lussen. Dit vertoont gelijkenis met de meanderende lussen die in deze studie worden doorlopen. Door wisselingen in niveaus ontstaat een merkwaardige lus of verstrengelde hiërarchie. De economische kosmos herbergt veel van dergelijke lussen.

Het probleem van deze uitspraak is dat deze tegelijkertijd een uitspraak, alsmede een uitspraak over een uitspraak is. De oplossing is gelegen in het onderkennen van niveaus. *Gödel* was in staat een systeem te bedenken waarin uitspraken over een systeem konden worden afgebeeld of gespiegeld in dat systeem. "Afbeelden" of "(weer)spiegelen" zijn termen die een centrale rol spelen in deze afleiding (*Nagel* en *Newman*, 1986, 57-61). Deze termen worden ook in deze studie metaforisch gehanteerd als aanduiding van niveaus, fases, dimensies of aspecten die op elkaar kunnen worden afgebeeld. Hierdoor kunnen deze op elkaar ingrijpen, of verstrengeld zijn; dit laatste begrip komt voort uit *Hofstadter* die het begrip strengen hanteert. Tegenstrijdige begrippen zijn daardoor in sommige gevallen helemaal niet zo tegenstrijdig als op het eerste gezicht lijkt. *Hofstadter* geeft daarvan vele voorbeelden en geeft de spanning op verschillende terreinen aan die voortvloeit uit deze dialectiek. De (be)spiegelingen veroorzaken een permanente slinger tussen holisme en reductionisme, rationaliteit en arationaliteit, leven en niet-leven, chance and necessity, maar ook tussen orde en chaos. De verschillen daartussen kunnen subtiel, impliciet en triviaal zijn omdat er nooit "volledige orde" - equivalent aan perfectie en compleetheid - bestaat als gevolg van de permanente ruis. In deze studie worden deze inzichten op het probleemgebied van de (bedrijfs)economie gespiegeld.

*Gödel* richtte zijn pijlen vooral op *Hilberts* finistische wijze van redeneren en de *Principia Mathematica* van *Whitehead* en *Russell*. Eerdere pogingen om de consistentie en de volledigheid van "het axiomatische systeem" aan te tonen, strandden doordat aan axioma's onbewust toch een bepaalde betekenis was toegekend. Door middel van *Gödel*getallen was *Gödel* in staat uitspraken over een axiomatisch systeem te spiegelen in het axiomatische systeem; het niveau-onderscheid vervaagt daardoor. Het blijkt dat dergelijke systemen een grote complexiteit in zich herbergen waardoor er steeds ware uitspraken zijn te formuleren die niet uit het systeem kunnen worden afgeleid of er aan kunnen worden onttrokken of onthuld. Het systeem is onvolledig, maar indien het volledig zou zijn dan is het inconsistent. Volledigheid en consistentie zijn twee complementaire begrippen. Het bewijs is dientengevolge andersoortig van aard, niet terug te voeren op dat systeem. Complexiteit is uiteengerafeld in twee complementen: volledigheid en consistentie.

Het in elkaar grijpen van niveaus roept een bepaalde spanning, trilling of resonantie op. Deze uitwisseling heeft een werking analoog aan die van een enzym, of krachten die beide een zeer stringente achterliggende structuur nodig hebben. Het enzym of de kracht in de economie is de schaarste ("de beperking") en de wens deze op te heffen, maar waardoor andere vormen van schaarste opdoemen. Dit is het gevolg van de metaschaarste waarop de - gewone economische - schaarste is terug te voeren. Deze redenering is analoog aan die van het vervolmaken van axiomatische systemen en de problemen die daarbij optreden. Ook het economische systeem herbergt - naar analogie van axiomatische systemen - een grote mate van complexiteit.

Het oplossen van beperkingen door het toevoegen van axioma's helpt niet; steeds doemen nieuwe beperkingen op. Deze nemen de vorm aan van ruis, fricties, imperfecties, impurities, informatie-asymmetrie, entropie, onzekerheid, en vormen de basis van informatie(problemen). De stelling van *Gödel* voorziet die beperkingen van een "logische verklaring". Er bestaan beperkingen in de input en de output, maar de metabeperking is de metaschaarste die voortvloeit uit de niet te verenigen complementen consistentie en volledigheid. Beperkingen zijn meer fundamenteel van aard en liggen aan de basis van vele concepten in de economie. Dit is het metakader van de (bedrijfs)economie. Beperkingen gaan gepaard met een bepaalde metaforische vaagheid, ook ten aanzien van de specifieke betekenis van economische begrippen, technieken, concepten, maar ook de onderneming (en de markt) zelf.

In het voorbeeld van *Epimenides* is het niveauverschil evident; veelal is dat niet het geval en zijn niveaus nauwelijks te onderscheiden waardoor het boemerang-effect optreedt. *Hofstadter* noemt dit verstrengelde hiërarchieën of merkwaardige lussen. *Hofstadter* legt de stelling van *Gödel* op vele speelse manieren uit. Opzienbarend is zijn analyse dat tegenstrijdige begrippen - als mechanisatie en creativiteit - in de kern helemaal niet tegenstrijdig zijn. Toegepast op zijn achtergrond - dat van de artificiële intelligentie - levert dit de stelling op dat intelligentie programmeerbaar is. "(...) merkwaardige lussen waaraan regels te pas komen die zichzelf direct of indirect veranderen vormen ongetwijfeld de kern van de intelligentie." (*Hofstadter*, 1988, 32). De stelling van *Gödel* wordt weerkaatst of reflecteert in *Escher* en *Bach*, in hoeverre weerkaatst deze in economisch metaforische composities? Analoog aan *Hofstadter* worden twee (bedrijfs)economische "composities" - "winst in de financieringstheorie" - op verschillende manieren benaderd die een goede voedingsbodem lijken te zijn voor de weergave van deze stelling. Zowel winst als investeringen (en de financiering daarvan) vormen zwarte gaten in de economische kosmos.

Beperkingen manifesteren zich zowel van “onderaf als van bovenaf”. *Hofstadter* geeft aan dat er twee kenmerken bestaan van complexe systemen: het onschendbare en onbeslisbare niveau. Door beperkingen ontstaat er enerzijds onvermijdelijk een bepaalde mate van orde, maar anderzijds een bepaalde mate van (blijvende) verstoring - een bepaalde mate van onbeslisbaarheid. Maar steeds bestaat er een mechanisch, onschendbaar niveau, dat theoretiseren mogelijk maakt. Onbeslisbaarheid en onschendbaarheid zijn de twee niveaus waarnaar de beperkingen kunnen worden gekanteld; ook deze kunnen – als gevolg van verspringende niveaus – van positie wisselen. Als gevolg van de beperkingen bestaat er zowel onschendbaarheid en onbeslisbaarheid; het zijn twee complementaire aspecten. Op deze twee kenmerken van complexe systemen zijn de metaforen immobiliteit en onzekerheid terug te voeren; ook deze liggen in elkaars verlengde. In dit “tussengebied” krijgen economische begrippen vorm of betekenis. Het vormt de zachte kern - de metaschaarste - waarin door middel van de metaforen lussen kunnen worden doorlopen.

Volgens *Nagel* en *Newman* krijgen de resultaten van *Gödel* een steeds universeler belang. In deze studie wordt het belang van deze resultaten - na tussenkomst van *Hofstadter* - voor de economie aangegeven. Waarom speelt dit lussenkader juist in de economie een belangrijke rol? Een belangrijke verstrengeling van "economische niveaus" doet zich voor in de verhouding tussen markt en onderneming; zij zijn complementair, substituuut en kunnen conflicteren. Markt en onderneming kunnen uitspraken over elkaar formuleren, beide bevatten zowel reductio-nistische als holistische kenmerken die in elkaar grijpen. Steeds blijft er iets buiten beeld waardoor veelal door het onderkennen van niveaus, de zaak kan kantelen of het bouwwerk kan instorten, evenals het "reswitching phenomenon" en de "creative destruction" maar dan niet als toepassing binnen een theorie, maar tussen of over theorieën.

Vooruit- en teruggrijpen, in- en uitzoomen, construeren en reconstrueren, prospectie en retrospectie vormen een wezenkenmerk van kennisvorming. Het cirkelmatige aspect van kennisvorming en wetenschapsbeoefening komt mede tot uitdrukking in de empirische cyclus, maar ook in de recompositie en decompositie van probleemstellingen om probleemkluwen te ontrafelen (*Bouma*, 1982, 183-185). Dit doorlopen van cirkels of lussen wordt in deze studie toegepast op een hoger niveau, namelijk tussen theorieën. Dit doorlopen van lussen is een gevolg van de metabeperking: de metalus als gevolg van de onvolledigheidsstelling weerkaatst of wordt weerkaatst in vele dimensies en uithoeken van de (bedrijfs)economie.

Door niveauwisselingen kunnen theorieën, concepten en tegenstrijdige begrippen in elkaar opgaan of in elkaar overgaan. Het lijkt alsof termen of concepten een min of meer eigen leven leiden, maar desondanks niet kunnen zonder het andere complement, substituuut of het tegengestelde waaraan het zijn betekenis ontleent. Hieruit doemt een cluster van begrippen op waartussen een "samenspel of samenspanning" bestaat. Steeds gaat het om een deelverzameling - locale eilanden van orde - van de ruimte die wordt bestreken en het complement dat niet wordt bestreken. Delen hiervan zijn opgenomen in een andere deelverzameling waarnaar deze kunnen verspringen. Bovendien maken de deelverzamelingen zelf weer onderdeel uit van andere verzamelingen. Waarom zou het overspringen tussen vakgebieden niet mogelijk zijn, zodat minder gefragmenteerd en meerdimensionaal bedrijfseconomisch onderzoek ontstaat? Ontstaat zo niet meer zicht op de onbestreken ruimte van de (vakgebieden van de) bedrijfseconomie?

Veronderstellingen vormen de theoretische beperkingen. Ook in de theorie is al vaak een bepaalde "afruil (of lus) te zien" doordat veronderstellingen kunnen worden ingeruild. Is hierbij ook niet sprake van een bepaalde lus, metafoor of tautologie? Steeds wordt - theoretisch - een



beperking ingeruild voor een nieuwe beperking (een soort oneindige regressie) wat leidt tot een bepaalde gelaagdheid of tot cirkels. De onvolledigheid maakt de filosoferbaarheid mogelijk: door het stellen van vragen worden de grenzen van de theorie afgetast. Hierbij worden verschillende technieken gehanteerd; ook deze vormen variaties op het onvolledigheidsthema.

Een eerste techniek is het doorredeneren over bepaalde theorieën waarbij plotseling is overgeschakeld naar een andere theorie en even plotseling weer wordt teruggekeerd naar de oorspronkelijke theorie. Kennelijk hebben theorieën dan iets gemeen dat buiten beeld blijft of wordt uitgesloten. Een tweede techniek is het leggen van verbanden tussen begrippen die tegenstrijdig lijken, maar het bij nadere beschouwing niet zijn, zoals stabiliteit en verandering, mechanisatie en creativiteit of die een wederkerige relatie hebben en "op elkaar ingrijpen", verstrengeld of vervlochten zijn. Dit kan zich uiten in omgekeerde causaliteiten. Een derde gedaante is een verandering van niveau, bijvoorbeeld van reductionistisch naar holistisch, of tussen streven en uitgangspunt, of begrippen of entiteiten die elkaar kunnen overkoepelen en die weer kunnen worden ontkoppeld, bijvoorbeeld markt versus onderneming, informatie versus bronnen, of informatie versus rationaliteit. Een laatste vorm is die waarbij orde kan omslaan in wanorde, er bestaat een bepaalde kanteling tussen chaos en orde.

De verstrengeling van deze technieken is voor te stellen als een cluster. Dit komt in verschillende gedaantes tot uitdrukking: bij de inwisselbaarheid van veronderstellingen, de pijlers van de economie, de vakgebieden van de bedrijfseconomie en de vier ondernemingsmetaforen waarmee de bedrijfseconomie kan worden geconfigureerd. Ook de technieken zelf zijn variaties op het "lussenthema". Indien in de tekst wordt gekozen voor een bepaalde term dan is dat gelegen in de context en in het leggen van een accent. Hetzelfde "contextuele" doet zich voor bij vele economische begrippen en concepten. Begrippen zijn relatief en moeilijk af te bakenen, bijvoorbeeld rationaliteit, schaarste en efficiency. Hier doet de toepasselijke analogie met de natuurkunde op: "de relativiteitstheorie van de economie". Maar afbakening is wel noodzakelijk. Deze studie benadrukt vooral de relativiteit van de afbakening en het sterke ad hoc en arationele karakter ervan. Die beperking is meer fundamenteel van aard; beperkingen strekken zich niet alleen uit tot de schil - de imperfecties - maar ook tot de kern: "het economische instrumentarium."

Het meerdimensionale karakter dat hieruit voortvloeit, is eveneens een belangrijke conclusie ten aanzien van de bedrijfseconomische wetenschap en ook in het (zoek)proces om dat algemene achterliggende kader ervan te beschrijven. Kan de onderneming worden weergegeven door een broncode, of ligt haar kracht juist in het formuleren van meta-uitspraken? In de volgende paragraaf volgen enkele voorlopige (be)spiegelingen over onderneming en markt. Vanwege de verstrengeling zal een aantal aspecten weer aan de orde komen.

De stelling van *Gödel* impliceert meerdimensionaal bedrijfseconomisch onderzoek omdat niet alles in systemen is in te kapselen vanwege de onvolledigheid daarvan. Volledigheid is niet onmogelijk, maar "het bewijs" daarvan is wel van andere aard dan de afbeeldingen in het systeem zelf<sup>18</sup>. Vandaar de stelling van *Paulos* (1991, hoofdstuk 1) dat de verklaring van humor

---

<sup>18</sup> Metatheoretische beschouwingen zijn van een andere aard dan theoretische beschouwingen. Dat betekent dat zich inconsistenties kunnen voordoen als wordt overgeschakeld tussen een uitspraak in een theorie en een uitspraak over die theorie. Het economische probleem is dat dat niveau-onderscheid, door de verwevenheid van de markt en de onderneming, niet scherp is te trekken.

niet humoristisch is, maar wiskundig kan worden "uitgebeeld". In de economie bestaan veel niveauverschillen waartussen een slingerbeweging bestaat zodat niet duidelijk is wat het hoogste niveau is omdat dit vanuit een verschillend perspectief of aspect kan worden beoordeeld. Dit kan worden teruggevoerd op de metatheoretische tegenstelling tussen consistentie en volledigheid. Merkwaaardige lussen en verstrengelde hiërarchieën zorgen ervoor dat zaken kunnen kantelen, maar even plotseling weer in hun oorspronkelijke staat kunnen worden hersteld. Wat universeel is, kan plotseling heel beperkt zijn (en omgekeerd). De vermeende universaliteit van efficiency kan daardoor slechts een marginaal bestanddeel zijn van "het ondernemen". Door "het beperkte" bestaat er steeds iets vaags, zodat op andere aspecten kan worden ingezoomd die vervolgens weer kunnen worden uitvergroet. Deze wisselingen in de spelregels of parameters brengt de slinger of lussen op gang. Is sprake van een vage kern of vage omtrek van de te doorlopen cirkels?

Informatie is "als de grondstof van tijd en ruimte" te beschouwen; het vormt de energie, de genetische code en de broncode van de onderneming. Informatie is het overkoepelende en te overkoepelen aspect met haar logische complement; onzekerheid. Wat moeten we doen om die informatie die "het" (de informatiedrager) belichaamt er aan te onttrekken, wie of wat is de informatie-onthuller?: de krachten, enzymen en de winst. Soms lijkt het alsof er meer informatie moet worden benut dan er aan informatie naar buiten komt of wordt ontsloten; geldt hier ook de wet van de toe- en afnemende meeropbrengst en een gelijkblijvende informatieschaarste of ruis in algemene zin? Is dat ook geen natuurwet?

Door verspringingen of sfeerovergangen kunnen steeds nieuwe "informatiestrengen" worden gecreëerd<sup>19</sup> door nieuwe stukjes code te combineren of te muteren of te onthullen. Slechts door de uitwisseling en verstrengeling van markt en onderneming worden economische processen in gang gezet. Die afhankelijkheden doen zich voor ten aanzien van vele belangrijke - om de markt en onderneming geclusterde - economische concepten. Deze concepten zijn daardoor niet volledig of niet consistent, want geclusterd met andere concepten waarvan zij de invloed ondergaan.

Het omschakelen tussen uitspraken over het systeem en uitspraken in het systeem, waardoor niveauvermenging<sup>20</sup> optreedt, vertroebelt het onderscheid tussen holisme en reductionisme. Het

---

<sup>19</sup> Analoog aan de DNA-structuren in onze genen die informatie of codes bevatten waardoor een genotype wordt omgevormd tot een fenotype (de epigenese); vergelijkbaar met axioma's waaruit steeds nieuwe afleidingen kunnen plaatsvinden. De epigenese is de meest verstrengelde van alle verstrengelde recursies (*Hofstadter*, 1988, 184). Juist uit structuren vloeit de verandering voort. De vraag is wat het "bewustzijn" is van een dergelijk organisme. Een onderneming die deels als een organisme kan worden gezien, heeft echter de keuze in het kiezen van het moment van verandering. Een onderneming kan de risico's van veranderingen inschatten. De vraag is of genen dit ook kunnen. In hoeverre is er sprake van toeval of niet, of zoals *Monod* het aanduidt: "chance and necessity" (op. cit. *Hofstadter*, 1988, 874).

<sup>20</sup> Hoewel er sprake kan zijn van verstrengelde hiërarchieën bestaat er desondanks een onschendbaar niveau dat echter kan verschuiven. Dit zijn veelal regels op een laag niveau. *Hofstadter* (1988, hoofdstuk 20) trekt dit door naar de hardware en software van zowel mensen als machines. Juist deze algemene structuur staat variatie en verandering toe. De verandering/flexibiliteit is als het ware opgesloten (belichaamd) in die structuur (hardware) zelf; omdat die structuur allerlei combinaties toestaat die de structuur zelf kunnen wijzigen waardoor niveauvermenging optreedt. Mensen zijn ongelijk omdat zij beschikken over een stabiele neurale structuur. "Die aangeboren hardware werkt als een jukebox: het levert de additionele informatie die naakte startsignalen omzet in complete

niet onderkennen van beperkingen en niveaus is symptomatisch voor de economische wetenschap waarin het uitbaten van - of op haar waarde (laten) schatten van - informatie centraal staat. Desondanks gaan economen zeer simplistisch - eendimensionaal en isomorf - te werk, zij hanteren een eenduidige maatstaf zodat een optimale gedragslijn kan worden afgeleid. Is dat een vorm van reductionisme of holisme? Steeds is een arationeel complement<sup>21</sup> noodzakelijk dat het rationele argument op zijn kop kan zetten.

### 2.3 (Bedrijfs)economische (be)spiegelingen

De uitspraak “deze zin is onwaar” kent een economisch equivalent: “Economists love imperfections but assume ideal situations”. De merkwaardige lus of verstrengelde hiërarchie in de eerste uitspraak - als gevolg van de slinger tussen waar en niet waar- kent een analogie in de slinger tussen perfectie en imperfectie. Beide begrippen zijn uitspraken over - of afbeeldingen van - de werkelijkheid en kunnen van een hogere of lagere orde worden beschouwd; het troebele niveau-onderscheid leidt tot verspringingen in economische begrippen, concepten, theorieën en entiteiten.

Schaarste is terug te voeren op de metaschaarste of de ruis, in een perfecte wereld bestaat geen schaarste. De uitspraak kent ook een slinger tussen schaarste en niet schaarste. De economische kosmos is gelaagd van karakter: de centrale lagen van deze studie zijn de onderneming en de markt. In een bepaalde fase dienen imperfecties tot uitdrukking te worden gebracht; aan de start of aan het eind van de theorievorming (of de schil en de kern). Aan elkaar gerelateerde concepten kunnen tegelijkertijd op meerdere niveaus een rol spelen waardoor deze in elkaar kunnen overgaan. Hierdoor ontstaan dezelfde lussen als in de uitspraak van *Epimenides*. Efficiëntie zweeft in dit gelaagde cluster door de economische kosmos. De achterliggende wereld van schaarste, rationaliteit en efficiëntie is terug te voeren op *Gödel* - in deze studie de metaschaarste genoemd - de vormgeving daarvan is terug te voeren op *Hofstadter* in de vorm van de metaforen.

In deze studie wordt aansluiting gezocht bij een fabuleus en in de jaren dertig<sup>22</sup> schokkend resultaat dat geldt ten aanzien van axiomatische systemen; namelijk de onvolledigheid van dergelijke systemen. Steeds zijn er nieuwe onbewijsbare uitspraken te formuleren. Het

---

boodschappen." (*Hofstadter*, 1988, 794-795 en 198-199). De analogie met het ondernemen is de relatie tussen immobiliteit en informatie; ook routine en creativiteit zijn met elkaar verbonden.

<sup>21</sup> De vraag welke vorm universeler is, is afhankelijk van de vraag op welk niveau deze rationaliteitsvormen hun intrede doen: is sprake van een rationele arationele wereld of omgekeerd (zoals in de NKL-benadering). *Hofstadter* (1988, 874) haalt *Monod* aan die beweert dat leven is opgebouwd uit niet-leven en dat de evolutie die schijnbaar de tweede hoofdwet van de thermodynamica schendt, daar eigenlijk op berust.

<sup>22</sup> Is het toeval dat *Knight* en *Coase* (*Schumpeter* volgde iets later) in dezelfde tijdperiode hun visie ontvouwen als *Gödel*? De laatste twee economen zagen onzekerheid echter niet als een centraal element in het economisch systeem, in ieder geval niet in expliciete zin. Maar deze inzichten kunnen moeiteloos op het onzekerheidsthema worden aangesloten: bestaat er een informatieprobleem in een zekere wereld? En waarom zouden ondernemingen hun eigen vindingen steeds willen ondergraven (‘creative destruction’) om concurrenten voor te blijven?

winststreven kan naar analogie worden omschreven als het formuleren van onbewijsbare uitspraken; dit zijn uitspraken die niet door de markt zijn ingekapseld of uitspraken die onbeslisbaar zijn. Winst is de "overbrugger van een ontologisch probleem", de slinger tussen imperfectie en perfectie, informatie en werkelijkheid. Daardoor is winst een ongrijpbaar, dialectisch verschijnsel, net als daarmee verbonden begrippen als onderneming, markt, concurrentie, informatie en rationaliteit.

Winst is een uitvloeisel van het doen van uitspraken over de markt, als gevolg van de onvolledigheid van het marktsysteem, terwijl juist de onderneming veelal als onderdeel van de markt wordt gezien. Is de onderneming of winst de "metatheorie van de markt", of andersom? Zoeken ondernemingen niet naar het "gat in de markt" en probeert "de markt" dit gat niet te dichten? Is de onderneming van een hogere of lagere orde dan de markt, of wisselt dit perspectief? Toetst de markt de onderneming of omgekeerd? De markt kan alleen "werken" doordat ondernemingen er "uitspraken over doen." Dit probleem wordt vertroebeld doordat de scheidslijn tussen markt en onderneming niet duidelijk, eerder gradueel van aard is. Zij vormen de uiteinden van een slinger tussen perfectie en imperfectie<sup>23</sup>. In het doen van uitspraken over elkaar is de kern van de analogie met *Gödel* gelegen. Markt en onderneming zorgen voor een bepaalde spanning als gevolg van de verstrengelde hiërarchie tussen beide waardoor holisme en reductionisme in elkaar grijpen. De terugkoppeling krijgt gestalte tussen de onderneming en de drie belangrijke systemen waaromheen zij meandert en die - hoe kan het anders - verstrengeld zijn: bedrijfstak, concurrenten en de markt, met de drie coördinatieprincipes concurrentie, beheersing en samenwerking.

Ondernemen is zowel het slagvaardig opereren binnen grenzen als het bepalen en verschuiven van die grenzen<sup>24</sup>, of het "afwegen van consistentie en volledigheid". Ondernemen omvat vele facetten want het is tegelijkertijd fragmentarisch en fundamenteel, differentiëren en integreren, inzoomen en uitzoomen, centraliseren en decentraliseren, exploreren en exploiteren. In een dergelijk dialectisch spanningsveld kunnen ondernemingen tegelijkertijd tegenstrijdige maatregelen treffen zodat ondernemingstheorieën een "vleugje", opportunisme en vertrouwen, rationaliteit en arationaliteit, 'deliberate' en 'emergent', kunnen en weten, alsmede organisatie en organisme dienen te bevatten. In sommige vakgebieden van de bedrijfseconomie ligt het accent op het afbakenen, in andere op het uitstippelen van het optimale pad daarbinnen. De eerste benadering komt meer tot uitdrukking in de vakgebieden organisatie en marketing, de tweede meer in de vakgebieden kosten, waarde en winst, of financial en management accounting, en financiering. De confrontatie (spiegeling of het doorlopen van lussen) tussen het interne en het externe is het wezenkenmerk van ondernemen, waarbij de extra complicatie is dat niet altijd duidelijk is wat intern of extern is.

---

<sup>23</sup> De drie door *Landsberg* (*Phillipse*, 2000, Academische Boekengids) onderscheiden soorten imperfecties doen zich in de economische wetenschap veelal tegelijkertijd voor. Dit zijn de onkenbaarheid of onvoorspelbaarheid, beperktheid en onbekendheid, dit laatste in de zin van het ontbreken van gegevens.

<sup>24</sup> Hier dringt zich een analogie op met het begrip "verstrengelde recursie" (*Hofstadter*, 1988, 177), dat zowel het aanroepen van programma's of regels, evenals het wijzigen daarvan omvat. Volgens *Hofstadter* is dit de essentie van bewustzijn. Is een onderneming uitgerust met een bewustzijn, meandert een onderneming niet tussen consistentie en volledigheid?

Een onderneming kan worden getypeerd aan de hand van aan elkaar verbonden (deels) immobiele productiefactoren of bronnen die van de markt zijn afgeschermd. Deze constellatie bevat stabiliserende mechanismen waarmee onzekerheden (risico's) in kaart worden gebracht en bestuurd en beheerst, zodat onzekerheden kunnen worden verdisconteerd, vermeden, aangegaan en afgewogen. Een onderneming bevat allerlei mechanismen, en de bedrijfseconomie allerlei vakgebieden<sup>25</sup>, om met die dialectiek om te gaan.

De klassieke indeling van de bedrijfseconomische vakgebieden is toevallig, niet volledig en niet vanuit de algemene economie tot stand gekomen (*Van den Berg*, 1993). De vakgebieden van de bedrijfseconomie, waarvan de vraag kan worden gesteld welke dat zijn, de specialisaties en de specifieke problemen waarvoor deze wetenschap zich ziet gesteld zijn aan verandering onderhevig. Al eerder heeft binnen de bedrijfseconomie een verschuiving in onderwerpen en de ontwikkeling van nieuwe vakgebieden plaatsgevonden, bijvoorbeeld in methode (*Kaplan, Groot, Vosselman, Knoops*), onderwerpen (*Groeneveld*), nieuwe vakgebieden (*Van den Berg*) en domeinverbreding (management accounting). De bedrijfseconomie zoekt naar haar grenzen om deze te verleggen; is min of meer op zoek naar "het probleem". Nieuwe vakgebieden zijn tot ontwikkeling gekomen waarbij verruiming van de grenzen optreedt. Hierdoor lopen vakgebieden in elkaar over waarbij de overkoepelende gedachte lijkt te zijn dat een onderneming als min of meer informatieverwerkende, verspreidende, verkrijgende en uitbatende entiteit kan worden beschouwd. In een informatieverhandelende wetenschap dient het wezenkenmerk van informatie - en de hiermee verbonden metaforische complementen - meer centraal te staan.

Informatie is belichaamd in structuren die het combineren of onthullen van informatie mogelijk maken. Informatie kan triviaal, impliciet, verborgen of latent zijn. Door het combineren binnen en tussen structuren kunnen nieuwe informatiestrengen worden gecodeerd of gecreëerd. *Hofstadter* (1988, 596) geeft een schets van het proces van informatie-ontsluiten en genereren van nieuwe informatie. Het "door elkaar lopen" van afleidingsregels en strengen heeft tot gevolg dat informatie in verschillende gedaantes in een complexe draaikolk rondmaakt langs verschillende niveaus, van boven naar beneden wordt geslingerd en omgekeerd. Deze informatiesoorten zijn nauwelijks van elkaar te onderscheiden, als gevolg van het verspringende niveau. De onderneming is zowel te beschouwen als informatiedrager als informatie-onthuller; als een bron(code) van stellingen of uitspraken waarmee de economische ruimte deels wordt bestreken. Kan de onderneming zelf ook niet worden beschouwd als een merkwaardige lus, bijvoorbeeld in de vorm van 'causal ambiguity', emergente eigenschappen, 'higher order organizing principles', 'tacit knowledge', 'organizational memory', 'embodied knowledge', of 'uncodified knowledge'.

---

<sup>25</sup> De klassieke indeling kent vijf vakgebieden: kosten, winst en waarde, financiering, interne organisatie en marketing). Deze studie is meer gericht op de eerste drie vakgebieden, hoewel inzichten uit de laatste twee ook aan de orde komen, zeker als het gaat om te leggen dwarsverbindingen. De oorsprong van die afstemming is het manoeuvreren in onzekerheid, niet in het minst omdat de bedrijfseconomie, en daarmee ook de vakgebieden die het omvat, meandert tussen algemeen-economische en bedrijfseconomische inzichten. Zoals eerder aangegeven kunnen de vakgebieden worden gespiegeld aan een micro-economische tegenhanger. Complexiteit en onzekerheid zijn een gevolg van het spiegelen van het interne aan het externe en de - moeilijk te onderscheiden - mengvormen (*Bronsema en Tempelaar*, 1978a, 227) die daardoor optreden. De oorzaak is het wisselen van niveaus; dit leidt ook tot een vermenging van risico en onzekerheid.

Een belangrijk probleem is hoe de in structuren belichaamde informatie wordt onthuld (*Hofstadter*, 1988, hoofdstuk 6). Hoe hard moet de informatie-onthuller aan de "stellingboom" trekken? Wat is het economische equivalent van enzymen en krachten? *Hayek*<sup>26</sup> heeft benadrukt dat informatie zowel is gefragmenteerd als gedecentraliseerd en wordt ontsloten door interactie. Hiervoor is een bepaalde "economische spanning" nodig; het onthullen van informatie als uitvloeisel van het streven naar geldelijk gewin<sup>27</sup>. De markt fungeert als een transmitter door velerlei informatie terug te brengen tot één dimensie (prijzen). Hierdoor wordt impliciete informatie expliciet gemaakt. *Hayek* beschrijft dit aan de hand van de tinmarkt, waarin een nieuwe vinding leidt tot andere schaarsteverhoudingen: de prijzen, waarmee informatie expliciet<sup>28</sup> wordt gemaakt.

Het is niet verbazingwekkend dat veel economische organisatietheorieën impliciet in de basis zijn gericht op onzekerheid (een complement van informatie) en dat externaliseren en internaliseren belangrijke aspecten van het ondernemen zijn. In de theorieën van *Coase*, *Cyert* en *March*, *Nelson* en *Winter*, *Alchian* en *Demsetz*, *Knight* en *Klein*, *Crawford* en *Alchian* staan steeds de immobiele (idiosyncratische) bronnen, investeringen of routines centraal. Ondernemingstheorieën gaan met een ander aspect van onzekerheid om. Door onzekerheid worden ondernemingen enerzijds geconfronteerd met een informatietekort; anderzijds biedt onzekerheid juist de mogelijkheid voor het creëren van een informatievoordeel.

Informatie en het complement onzekerheid kunnen de verbinding leggen tussen alle vakgebieden, zeker als de onderneming wordt beschouwd als een "informatieverwerkend systeem" (*Jägers*, 2001, 13). Accounting, of in bredere zin informatie, vormt een essentieel onderdeel van de ondernemingstheorie<sup>29</sup>. Accounting kan in het centrum of in de periferie van de andere

---

<sup>26</sup> Veel van de inzichten van *Hayek* die in deze studie worden tentoongespreid komen uit het overzichtswerk van *Kotterman-Van de Vosse* (1994).

<sup>27</sup> Winst, informatie, schaarste en risico zijn tot elkaar veroordeeld (of om in de terminologie te blijven, "zijn aan elkaar verslingerd"). Dit roept gelijk het probleem op van de informatieparadox. De onthuller moet kosten maken om de informatie "uit het systeem te trekken", maar is op voorhand niet op de hoogte van (de waarde van) "wat er aan het systeem wordt onttrokken".

<sup>28</sup> Dit vertoont gelijkenis met intrinsieke en extrinsieke feiten. Onbeslisbaarheid op een bepaald niveau is niet te onderscheiden van gezichtspunten op een hoger niveau. Een hoger gezichtsniveau kan een verklarende kracht bezitten die op een lager niveau afwezig is. *Hofstadter* (1988, 820-821) uit het vermoeden dat dit opgaat voor alle onbeslisbare proposities. Dit wordt door *Hofstadter* een intrinsiek, in het bewustzijn belichaamd, feit van hoog niveau genoemd. Onbeslisbare proposities zoals winstuitspraken en winststreven, kunnen op een hoger meer overkoepelend niveau (onzekerheid en complexiteit) van een andere verklaring worden voorzien. Is dit een onderdeel van de invariante kern van de bedrijfseconomie?

<sup>29</sup> Desondanks wordt door sommigen op de accounting neergekeken; een negatief oordeel komt ook tot uitdrukking in de term: "boekhoudersmentaliteit". Zijn de concepten die economen hebben verzonnen - door en voor de theorie - ook geen "verzinsels" net als de accounting? Kunnen economische problemen wel worden weergegeven als de oplossing van een rekenkundig probleem? Accounting kan in de economische wetenschap als nutteloos worden aangemerkt indien economen de informatie die deze genereert al veronderstellen. *Koster* (1991, 103) geeft het volgende citaat van *Enis*: "Marketing studies those factors which economics assumes away." Geldt dit niet voor alle vakgebieden van de bedrijfseconomische wetenschap? De algemene economie maakt veelal gebruik van technieken waarin bedrijfseconomische problemen (het omgaan met onzekerheid) worden weggedefinieerd. Informatie is er al en

vakgebieden worden geposteerd. *Slagmulder* (2000) is van mening dat de accounting in haar huidige vorm wel eens zou kunnen gaan verdwijnen. Financial accounting wordt dan min of meer ingekapseld door de leer van de financiering; management accounting wordt ingekaderd door de leer van de interne organisatie en de marketing. Echter omgekeerd is elk vakgebied te zien als onderdeel van de accounting of in bredere zin de bestuurlijke informatiekunde, omdat al die vakgebieden zich baseren op informatie die (mede) door dit vakgebied wordt aangereikt.

De ontwikkeling van de bedrijfseconomie, de diverse vakgebieden en de problemen worden deels door het historische verloop of het toeval bepaald. Als zodanig is de zoektocht van deze studie naar het probleem symptomatisch voor, en niet alleen voor dat vakgebied, de bedrijfseconomie. Dwarsverbindingen kunnen worden gemaakt door de zoektocht zelf onderdeel te laten uitmaken van de bedrijfseconomische wetenschap. Het "springen in deze studie" wordt veroorzaakt door het springen van probleem naar probleem. Wat is de achterliggende "metatheorie" van de probleemspecificatie of wat is de rationaliteit van het probleem? Is ook in een dergelijke theorie geen sprake van contingentie; namelijk rationeel gedrag dat wordt opgelegd door het vooraf gestelde probleem? Het NKL-bezwaar tegen de contingentiemethode is het ontbreken van een (rationele) theorie. Echter ook in de NKL-benadering is rationaliteit contingent; namelijk afhankelijk van de vooraf geconstrueerde probleemsituatie. Het formuleren van een probleem kan nauwelijks rationeel zijn. De "ontologie van het bedrijfseconomische probleem" heeft epistemologische en methodologische consequenties die ook een bepaalde wisselwerking hebben. Het "zijn van het probleem" vloeit voort uit het feit dat we nooit zullen weten of we de werkelijkheid (waarheid) kennen. Werkelijkheid en informatie en werkelijkheid en theorie lopen door elkaar. Iets (gedrag of een verschijnsel) wordt "pas wetenschap" als het rationeel kan worden onderbouwd. De wetenschap zoekt rationele argumenten voor bepaald handelen. Echter, elk handelen kan rationeel worden onderbouwd (*Myers*, 1984). De "uitdrukingsvorm van de waarheid" bevat een in zichzelf gespiegeld tautologisch element. Een theorie, rationaliteit en de werkelijkheid (die met elkaar samenhangen) bevatten als gevolg van de cirkel tautologische trekjes. Die tautologie blijft in stand door de permanente metaschaarste. Het wegnemen van beperkingen, waardoor andere beperkingen zichtbaar worden, bestaat ook op "theorieniveau"; het vormt de theoretische ruis.

Door de dialectische afhankelijkheid tussen markt en onderneming zijn ervaringsobject en kenobject niet te scheiden aspecten van de bedrijfseconomische wetenschap (*Van den Berg*, 1993, 43-49). Uitwisselingen bestaan ook tussen de bedrijfseconomische wetenschap en de praktijk. Bedrijfseconomie is daarmee onderdeel van het systeem dat zij zelf beschrijft; ook hier treffen we weer een cirkel aan: "Het blijkt erom te gaan de bedrijfseconomische werkelijkheid zoals die wil zijn, te betrekken in het wetenschappelijke beeld van wat die werkelijkheid is." (*Blom*, 1991, 141).

Het algemene kader van de (bedrijfs)economie is terug te voeren op de onvolledigheid of inconsistentie van systemen. Hoewel de stelling van *Gödel* van toepassing is op axiomatische systemen en een bewijs niet uitsluit<sup>30</sup>, is dit resultaat (metaforisch) getransponeerd (of gespiegeld) op

---

dient slechts te worden "verwerkt".

<sup>30</sup> Maar dat bewijs kan niet worden weerspiegeld in de formele afleiding van het axiomatische systeem, dat wil zeggen dat dit van andere aard (of van een ander niveau) is.

het "economisch systeem."<sup>31</sup> Het bepalen van de kaders in de vorm van immobiliteit is een centraal aspect van het ervaringsobject van de bedrijfseconomie. Het probleem is dat die immobiliteit zich in vele vormen, gedaantes, dimensies en op vele niveaus manifesteert. Hierin onderscheidt deze metafoor zich niet van de andere ondernemingsmetaforen. Ondernemingen moeten enerzijds beperkingen creëren en anderzijds omgaan met die beperkingen en deze herzien. Een onderneming dient structuren aan te leggen, waardoor zij immobiel wordt. Maar tevens dient zij veranderingen aan te brengen, zeker ook omdat het uitbaten van informatie die informatie zelf ten dele ondergraaft, omdat deze voor anderen beschikbaar komt; een andere vorm van 'creative destruction'. Vereenvoudigingen (veronderstellingen) zijn noodzakelijk maar roepen steeds nieuwe problemen op. Ondernemen is het steeds weer formuleren van nieuwe probleemstellingen. Die probleemstellingen scheppen het kader, de structuur of het systeem en tegelijkertijd de oplossing er van, maar ook de nieuwe problemen<sup>32</sup>. De drie-eenheid rationaliteit, methode en vooruitgang (Boon, 1983, 38-68) is niet alleen op de wetenschapsfilosofie, maar ook op de bedrijfseconomische wetenschap en de onderneming zelf van toepassing. Het onderscheid tussen ontdekkings- en rechtvaardigingscontext vervaagt.

Hoewel markt en onderneming in het spraakgebruik twee aparte entiteiten zijn, is het onderscheid gradueel. Het een begint waar het ander lijkt te eindigen; markt en onderneming zijn beide als onschendbaar en onbeslisbaar niveau te beschouwen. Doordat onderneming en markt uitspraken over elkaar formuleren treden niveauwisselingen op waardoor we laveren tussen het onschendbaar en onbeslisbaar niveau. Dat wisselende perspectief doemt op als gevolg van de menselijke zoektocht (en organisaties bestaan uit mensen) naar kennis, informatie, structuren, beheersen van risico's en maximaliseren in een complexe wereld. De centrale aspecten van het ondernemen, structuren scheppen, informatie ontsluiten en met risico's omgaan<sup>33</sup>, krijgen een wisselend accent in de vakgebieden van de bedrijfseconomie en de verschillende ondernemingstheorieën.

Onbewijsbaarheid in het *Gödeliaanse* systeem kent zijn equivalent in onbewijsbare winstuitspraken in het economische systeem. Dit mondt uit in concurrentie; maar deze bestaat in allerlei hybride vormen, dimensies en effecten. Ook de bedrijfseconomie zelf kan uit dergelijke hybride vormen bestaan door verbindingen te leggen tussen de vakgebieden.

Niet alleen de wetenschap, maar ook de bedrijfseconomie en de onderneming zijn op zoek naar de grenzen of beperkingen (ook wel genoemd de bron) van hun ontstaan, bestaan en voortbestaan. Is ondernemen niet het zien van "problemen", zoals "het gat in de markt"? Dat is een (winstgerichte) redeneermethode die niet door het marktsysteem kan worden "ingekapseld", evenals dat bij de meta-mathematische uitspraken van *Gödel* niet kan worden gedaan. Wellicht dienen in het proces van wetenschap "bedrijven" niet de mogelijkheden maar de onmogelijkhe-

---

<sup>31</sup> Waarbij de gedachte opkomt dat vanwege het wiskundige karakter, dit economische systeem het axiomatische systeem al zeer dicht is genaderd; zie bijvoorbeeld *Debreu* (1959): "Theory of value, An axiomatic analysis of economic equilibrium".

<sup>32</sup> Ook in axiomatische zin zijn er ontelbare problemen die buiten de gezichtskring van de axioma's vallen (*Nagel en Newman*, 1986, 82).

<sup>33</sup> Zodat "de ondernemingstheorie" een combinatie is van de inzichten van *Schumpeter* (nieuwe combinaties), *Coase* (informatie) en *Knight* (onzekerheid), van veranderen en stabiliseren in dynamische, onzekere omstandigheden.



den een meer centrale positie in te nemen. Dit vloeit voort uit een van de meest fundamentele logische resultaten die er bestaan: de stelling van *Gödel*. "Het werk is een aanleiding, niet tot ontmoediging, maar tot een hernieuwde waardering van de kracht van de creatieve rede." (*Nagel* en *Newman*, 1986, 83).

In dit hoofdstuk is het probleemgebied "in kaart gebracht". De volgende twee hoofdstukken gaan in op de probleeminventarisatie en probleembeschrijving. De eerste benadering - in hoofdstuk 3 - vindt plaats door de vorm te variëren van het thema "winst in de financieringstheorie". De tweede benadering gaat in op de achterliggende inhoud en varieert met behulp van de afgeleide metaforen. In hoofdstuk 3 komen vele problemen, inconsistenties en paradoxen in beeld; de inkapseling - of op het niveau van de onderneming de internalisering daarvan - vindt plaats in het daaropvolgende hoofdstuk. Het voortgaande proces brengt steeds hernemingen, herzieningen en nuanceringen met zich mee. De culminatie daarvan komt in de confrontatie tussen onderneming en markt tot uitdrukking.

Winst (*Pen*, 1980) en investeringen (*Dougherty*, 1980) kunnen als de "zwarte gaten" van de economische kosmos worden beschouwd. Het hart van de bedrijfseconomie bevat een bepaalde ruis, zodat theorieën - zoals winst en financiering - zijn verstrengeld. Het volgende probleeminventariserende hoofdstuk slingert zich door die ruis heen. In het daaropvolgende hoofdstuk worden theorieën met behulp van de metaforen door de economische kosmos geslingerd.



### 3 **Probleeminventarisatie: inzichten uit de Neo-Klassieke, Post-Keynesiaanse en de gedragstheoretische benadering**

#### 3.1 **Inleiding**

In dit hoofdstuk wordt ingezoomd op het thema "winst in de financieringstheorie" vanuit de NKL-, PKE- en de gedragstheoretische benadering. Dit hoofdstuk laat een "spoor van problemen achter"; de stelling van *Gödel* wordt "uitgelegd" door middel van deze problemen, of is in deze problemen weerspiegeld. In het volgende hoofdstuk wordt omgekeerd geredeneerd, namelijk het doorlopen van (bedrijfs)economische lussen vanuit de achterliggende metaforische kenmerken. Economen doen eigenlijk niet anders dan "metaforisch componeren" door het positioneren van een subject in een omgeving; beide voorzien van bepaalde kenmerken. Deze studie tracht metaforische verbindingen aan te brengen tussen deze composities.

Ruis komt in de economische theorie voor in verschillende gedaantes. Economen bedoelen steeds hetzelfde: onzekerheid als gevolg van onvolledige informatie. Ruis creëert een vage metaforische kern van waaruit velerlei composities kunnen worden afgeleid. Deze broze kern - die is terug te voeren op de stelling van *Gödel* en de overdrachtelijke toepassing daarvan door *Hofstadter* - laat sfeerovergangen toe waardoor theorieën, ideeën, methoden, benaderingen, veronderstellingen (fundamentele veronderstellingen en initiële voorwaarden), begrippen, concepten en entiteiten in elkaar overgaan.

Begrippen en concepten trekken impliciete achterliggende kenmerken met zich mee<sup>34</sup>. Verschuiving van die achterliggende kaders verandert de inhoud van die begrippen. Dit kan tot gevolg hebben dat deze een geheel andere betekenis krijgen. Zelfs zo sterk dat we ons moeten afvragen of we het nog over hetzelfde hebben. In dit hoofdstuk doet zich dat onder andere voor met winst, rationaliteit en efficiëntie. Het eerste begrip wordt met imperfectie geassocieerd, de laatste twee met perfectie. Steeds speelt in de analyse dit achterliggende compositorische element een beslissende rol. Een belangrijk aspect is dat die achterliggende compositie soms zodanig is vormgegeven dat het probleem direct is opgelost.

Soms dragen inzichten, conclusies en omschrijvingen dan ook een voorlopig karakter zonder dit in dat stadium direct te onderkennen. Elk facet of verschijnsel bevat een conditioneel, arationeel aspect, als gevolg van de onvolledigheid. Voorlopige inzichten kunnen in een later stadium - als gevolg van verschuivende kaders - worden herzien, aangevuld, genuanceerd, in twijfel getrokken of ondergraven. Dit is een uitvloeisel van de in deze studie gehanteerde methode van hernemen en variëren met behulp van thema's die slingeren rondom de onderneming. Het kan leiden tot een langzame en onmerkbare verschuiving in definities of in het benoemen van het centrale aspect van het ondernemen. Zo kunnen in het cluster van economische veronderstellingen, data, concepten, functies en entiteiten, triviale en subtiele verwisselingen plaatsvinden die vertekeningen aanbrengen in de betekenis van die termen.

---

<sup>34</sup> Dit was ook het probleem bij de axioma's van de *Euclidische* meetkunde; impliciete achterliggende betekenissen van primitieve termen drongen door in de bewijsvoering. Het probleem dat er (oneindig veel) verschillende interpretaties (modellen) voor axiomatische systemen konden zijn, was voordien onbekend. (*Nagel* en *Newman*, 1986, hoofdstuk 1 en 2, *Paulos*, 1990, hoofdstuk 2).

Hoewel uit de inventarisatie een pluriform beeld naar voren komt, is de NKL-benadering het overheersende paradigma in de economische wetenschap. Deze methode heeft een dwingende, maar subtiele wijze waarop oplossingen voor problemen worden aangedragen; deze methode is "flexibel door haar starheid". Dit is ook de reden dat moeilijk is aan te geven wat deze methode precies typeert; is dat rationaliteit, schaarste, efficiency, evenwicht, marginalisme, marktwaarde of zijn dat marktkrachten, of is het wellicht de wijze waarop de economische kosmos wordt weergegeven? De kritiek op deze methode richt zich veelal tot een van deze pijlers, maar strekt zich veelal niet uit tot het laatste probleem - het weergeven van de economische kosmos door middel van de data en metaforen - die het fundament vormen van die pijlers. Er is sprake van een cluster van fundamenteën (data, veronderstellingen, hypothesen, axioma's, methoden) waaruit de gelaagde probleemkluwen van de economie voortvloeien. Deze fundamenteën grijpen in elkaar; zijn gelaagd van aard en kunnen elkaar overkoepelen en zich van elkaar lostrekken. Door de clustervorming komen deze fundamenteën op verschillende plaatsen in deze studie terug; soms staan zij daarbij centraal, soms figureren zij op de achtergrond. Deze economische "broze kern" is niet zonder problemen. Wat is de (wispelturige) kern van deze economische problemen? Dit hoofdstuk geeft daartoe een eerste aanzet met het in kaart brengen van die problemen, bezien vanuit het thema "winst in de financieringstheorie". Dit hoofdstuk beziet de problemen van "onderaf", redenerend vanuit de theorieën, het volgende hoofdstuk beziet deze meer van "bovenaf"; vanuit het op *Gödel* en *Hofstadter* gebaseerde metaforische kader.

"De metaschaarste van de economie weerspiegelt de stelling van *Gödel*". *Hofstadter* legt deze stelling mede uit aan de hand van de composities van *Escher* en *Bach*; in dit hoofdstuk wordt deze stelling "uitgelegd" aan de hand van het thema "winst in de financieringstheorie". De keuze is ingegeven door het feit dat investeren (en de financiering daarvan) en winst "zwarte gaten" zijn van de economische kosmos (*Dougherty*, 1980, *Pen*, 1980) en onderling zijn verbonden. Investeren en winst kunnen beide als "begin en eind" van het thema worden beschouwd. Investeren geschiedt door het vooruitzicht op winst; investeringen kunnen door winst worden gefinancierd. Bovendien slingeren beide om perfectie en imperfectie, financiering start vanuit een perfecte situatie en voert dan imperfecties in; de benadering bij winst is omgekeerd. Daarnaast is sprake van een - met die (im)perfectie gerelateerd - niveauverschil; financiering wordt veelal gezien vanuit de markt, winst vanuit de onderneming. De combinatie winst en financiering (of investering) lijkt een goede voedingsbodem voor het weerkaatsen van (de economische gevolgen van) de stelling van *Gödel*. Dit hoofdstuk trekt een probleemspoor door de economische kosmos door op verschillende wijzen op het thema "winst in de financieringstheorie" te variëren.

De eerste pijler van het thema wordt gezet in paragraaf 3.2 met een weergave van de NKL-financieringstheorie. De tweede pijler, winst, krijgt invulling in paragraaf 3.3. Paragraaf 3.4 bevat een andere wijze om de samenhang tussen winst en financiering in kaart te brengen; de PKE-benadering. In paragraaf 3.5 wordt ingegaan op gedragstheoretische benaderingen. Langzaam verschuift hierbij het beeld van markt naar onderneming, of van marktwaarde naar boekwaarde. In paragraaf 3.6 wordt ingezoomd op de rol van de accounting. Paragraaf 3.7 bevat de (alweer wispelturige) resultaten van empirisch onderzoek naar winst en de determinanten van financieringsgedrag. Door het in ogenschouw nemen van zowel markt- als ondernemingskenmerken wordt de lus tussen markt en onderneming "gesloten". Paragraaf 3.8 bevat de slotbeschouwing: een "probleeminventarisatie". Ligt de stelling van *Gödel* ten grondslag aan dit caleidoscopische beeld?

In dit hoofdstuk wordt al voorzichtig "gecirkeld" rond de onderneming. Wat is de functie van een onderneming, wat verklaart haar ontstaan en bestaan en hoe verhouden deze verklaringen zich tot winst en marktwaarde? Herhaaldelijk wordt gesprongen tussen markt en onderneming, maar ook tussen de algemene en de bedrijfseconomie waartussen een kunstmatig onderscheid bestaat (*Tempelaar*, 1987, 13), maar geldt dit ook niet voor de verschillende vakgebieden binnen de bedrijfseconomie? Is juist het switchen niet nodig om de bedrijfseconomische wetenschap tot leven te wekken (*Van Witteloostuijn*, 1997) en fragmentatie tegen te gaan? (*Leeftlang*, 1999).

## 3.2 Neo-Klassieke financieringstheorie

### 3.2.1 Inleiding

De NKL-theorie kenmerkt zich door marktgerichtheid en rationaliteit van de op die markten opererende partijen. Deze perceptie van de werkelijkheid berust op de visie dat uniforme mechanische natuurkrachten, analoog aan die in de fysische wetenschappen, het economische proces van een samenleving beheersen. De einduitkomsten van dat proces zijn gedetermineerd, af te leiden uit de beginpositie<sup>35</sup>.

Deze wijze van bestuderen of aankijken tegen de werkelijkheid is overheersend in de economische wetenschap. Er kan dan ook worden gesproken van het NKL-paradigma<sup>36</sup>. Dit verschaft een theoretische context van ervaringsgegevens en de wijze of methode waarop men onderzoek verricht. De NKL-denkwijze construeert het centrale probleem, zorgt er voor dat economen met een bepaalde blik naar economische processen kijken.

In het economische proces zijn reële en financiële activiteiten te onderkennen. Reële processen geven een beschrijving van fysieke stromen, bijvoorbeeld de allocatie van productiefactoren, financiële processen beschrijven de allocatie van vermogen. Hoewel reële en financiële processen met elkaar zijn verbonden, worden deze meestal afzonderlijk behandeld.

In paragraaf 3.2.2 wordt ingegaan op de hoofdlijnen van de NKL-theorie die een beschrijving geeft van de reële stromen. Aangezien dit de meest bekende vorm van de NKL-theorie is, wordt deze de algemene NKL-theorie genoemd. De NKL-financieringstheorie, die een specifieke toepassing is van de algemene NKL-beginselen, wordt summier behandeld in paragraaf 3.2.3. Te behandelen thema's zijn het *Fisher*-separatiethorema en de irrelevantiestelling van

---

<sup>35</sup> Deze visie staat in scherp contrast met de perceptie waarin een samenleving wordt gezien als een complex systeem met interacties tussen subsystemen, waardoor er geen uniforme beschrijving mogelijk is; er is sprake van ongedetermineerdheid. De chaostheorie ligt op het overgangsgedebied tussen gedetermineerdheid en ongedetermineerdheid. Deze keuze is niet wetenschappelijk te bewijzen: "We can never demonstrate the existence of indeterminacy because there is always the possibility of a hidden and unknown causal mechanism at work." (*Hodgson*, 1993, 221). Daarom wordt in deze studie ter onderscheiding van de verschillende visies gesproken van een verschil in benadering.

<sup>36</sup> "Een paradigma is een fundamentele theorie waaraan het hele in een vakgebied gebruikelijke begrippenapparaat is ontleend, zodat problemen slechts in termen van die theorie geformuleerd kunnen worden." (*Prisma van de filosofie*, 1994, 246).

*Modigliani* en *Miller*. Paragraaf 3.2.4 zoomt in op de achterliggende veronderstellingen, paragraaf 3.2.5 belicht de gevolgen daarvan voor het impliciete ondernemingsmodel in de NKL-benadering. In de daaropvolgende paragrafen wordt de NKL-financieringstheorie uitgebreid met een aantal imperfecties: belastingen, faillissementskosten (3.2.6) en informatie-asymmetrieën (3.2.7). Deze "imperfectie-uitbreidingen" brengen wel enige koppelingen aan met "bedrijfseconomische verschijnselen", maar het eerder geschetste beeld in paragraaf 3.2.5 wordt niet wezenlijk ondergraven. Er vinden kleine aanpassingen plaats van veronderstellingen; moeten deze aanpassingen niet plaatsvinden op een meer fundamenteel niveau - in de kern van de economische wetenschap? Paragraaf 3.2.8 bevat de slotbeschouwing over de NKL-financieringstheorie.

### 3.2.2 Algemene Neo-Klassieke theorie

Over wat precies het kenmerkende is van de NKL-benadering lopen de meningen uiteen. Meestal wordt in kritische beschouwingen over de NKL-benadering een aantal kenmerkende elementen genoemd zoals: rationaliteit, nuts-, waarde- of winstmaximalisatie, marginalisme, evenwicht, het statische karakter, marktgeoriënteerd en de comparatief-statische methode<sup>37</sup>. Deze kenmerken worden veelal genoemd bij het geven van alternatieven van de NKL-denkwijze. Meestal wordt begonnen met het omschrijven van de NKL-methode en de kritiek daarop, vervolgens wordt het "betere" alternatief weergegeven<sup>38</sup>.

Het meest bekende NKL-model is het model van volledig vrije mededinging (VVM-model). In dit model wordt een onderneming geconfronteerd met een gegeven productiefunctie die een aantal kenmerken heeft. Deze functie ligt ingeklemd tussen de markt voor de inputfactoren en de markt voor het eindproduct. In deze benadering wordt het interne systeem van de onderneming als een black box beschouwd, er is sprake van een holistische visie. De onderneming is omgeven door markten die een absolute tucht op haar handelen uitoefenen.

In het ideaal-typische VVM-model opereren vele kleine ondernemingen op markten met bijzondere kenmerken. Een belangrijk kenmerk is dat de markt perfect is, dat wil zeggen dat deze volledig transparant is en dat door het op de markt opereren van vele vragers en aanbieders

---

<sup>37</sup> Daarnaast is ook een aantal filosofische karakteristieken van de NKL-methode aan te geven, bijvoorbeeld: methodologisch individualisme, atomisme, subjectivisme, reductionisme, rationalisme, instrumentalisme, zie *Hodgson* (1988, 1993).

<sup>38</sup> Meestal noemt men als kenmerkende factoren aspecten die in het gepresenteerde alternatief (veelal op een tegengestelde wijze) worden benadrukt. Zo noemt *Arestis* (1992, 61) het centraal stellen van het individu ("het atoom") als een van de kenmerkende aspecten van de NKL-theorie. Dit ligt in het kader van het door hem gepresenteerde alternatief, de macro-economisch georiënteerde PKE-theorie, voor de hand. *Nelson* en *Winter* (1982, 11-14) noemen "maximizing" en "equilibrium" kenmerkende factoren van 'orthodox models'. Ook dit dient in de context te worden geplaatst van hun poging te komen tot een theorie geschikt voor "(...) analyzing a wide range of phenomena associated with economic change (...)" die leidt tot een "(...) theoretical accommodation with one or more of the major aspects of economic reality that are repressed in general equilibrium theory." (blz 3 en 5). Volgens *Eichner* (1976) richt de NKL-methode zich op de "neo-classical proprietorship"; dit als tegenhanger van de prijsbepaling in een oligopolistische markt.

de (in- en verkoop)prijs voor de individuele onderneming een gegeven is<sup>39</sup>. De onderneming is rationeel en streeft naar maximale winst. Daarbij treedt zij in concurrentie met andere ondernemingen die zich op die markt begeven. De onderneming kan, gegeven de prijzen van de productiefactoren, de productiefunctie omvormen tot een kostenfunctie. Bij het confronteren van kosten en prijzen geldt de optimale beslissingsregel: marginale opbrengsten = marginale kosten. De maximale winst wordt behaald bij het snijpunt van de marginale kostenfunctie en de gegeven marktprijs. De prijzen op de in- en verkoopmarkt hebben voor de onderneming een signaalfunctie. In het optimale punt is de winst (de "pure" winst) gelijk aan nul.

De individuele ondernemer kan zijn positie niet meer verbeteren, maar het is de vraag of dit eveneens geldt voor alle ondernemers in de bedrijfstak. Als alle ondernemers in hun optimale positie zijn aanbeland heeft geen enkele ondernemer een prikkel om zijn productie te wijzigen; er heerst evenwicht in de bedrijfstak. De evenwichtsprijs in de bedrijfstak is de prijs waarbij de vraag gelijk is aan het aanbod.

Deze partiële NKL-analyse is geïnteresseerd in het voorspellen van de verandering in de prijs indien zich (exogene) veranderingen voordoen<sup>40</sup>. Dit geschiedt met behulp van de comparatief-statische methode. Zo kan voor iedere deelmarkt een evenwichtsprijs worden vastgesteld. Het kan echter blijken dat in bepaalde deelmarkten toch nog winst wordt behaald. Reallocatie van productiemiddelen tussen bedrijfstakken zorgt er voor dat deze winst wordt geëlimineerd. Bij de partiële analyse worden de relaties tussen de deelmarkten constant verondersteld. In een algemeen evenwichtsmodel ('general equilibrium model') worden ook de interdependenties tussen de deelmarkten in kaart gebracht.

Er blijken welvaartstheoretische consequenties aan het NKL-model te kleven. Er bestaat steeds een gelijkheid tussen marginale substitutieverhoudingen (bijvoorbeeld de 'ruilverhouding' tussen arbeid en kapitaal, of die tussen product A en product B) en de prijsverhouding (verhouding tussen de prijzen voor kapitaal en arbeid en de verhouding tussen de prijs van product A en de prijs van product B). Deze gelijkheden maken deel uit van de voorwaarden voor een *Pareto*-efficiënte situatie.

Het verschil tussen de partiële (micro-economische) analyse en de algemene evenwichtsanalyse betreft een verschil in aggregatieniveau. Het daarop volgende aggregatieniveau ligt op het terrein van de macro-economie. De NKL-macro-economie is in beginsel van de micro-economie afgeleid<sup>41</sup>. Dit onderdeel van de economie behoort in principe niet tot het

---

<sup>39</sup> Een nauwkeuriger definitie van perfectie volgt bij de bespreking van de NKL-financieringstheorie in paragraaf 3.2.4.

<sup>40</sup> Volgens *Machlup* (1967) is de NKL-theorie alleen gericht op het voorspellen van de effecten van 'mass behavior'. Hij spreekt van een 'confusion of purposes', de NKL-methode is niet voor elk vraagstuk geschikt. Als voorbeeld van deze "vermenging" geeft hij het in kaart brengen van het effect van weersveranderingen op het wegverkeer. De NKL-methode is niet gericht op het verklaren van het actuele rijgedrag van elke individuele automobilist, maar het gezamenlijke effect van een aantal hypothetische automobilisten.

<sup>41</sup> Maar er bestaan wel problemen bij de koppeling van de 'micro-foundations' met de macro-economie (*Dougherty*, 1980, 5). Deze problematische koppelingen spelen een centrale rol in deze studie. Dit wordt ook door anderen geconstateerd, bijvoorbeeld: de "dualiteit in de financiering" (*Tempelaar*, 1987) en de koppeling van de "homo economicus universalis" en de "homo economicus particularis" (*Van Witteloos-*

probleemgebied van deze studie, maar wordt hier toch summier behandeld omdat andere stromingen de macro-economie als startpunt kiezen en omdat macro-economische factoren een rol kunnen spelen in het besluitvormingsproces in de onderneming<sup>42</sup>. Ook de NKL-macro-economie gaat uit van geïdealiseerde kenmerken van de markt en rationele agenten. Dit leidt er toe dat als gevolg van de marktkrachten steeds alle productiemiddelen van de samenleving worden ingeschakeld, hoewel fricties dit proces (tijdelijk) kunnen belemmeren. De overheid is machteloos in het beïnvloeden van het marktproces dat steeds tendeert naar het 'natuurlijke evenwicht'.

Dit model is een "momentopname" waarin de stroom producten (en de daarbij behorende prijzen) per tijdseenheid worden bepaald, de factor tijd speelt geen rol. De theorie is marktgeoriënteerd, maar de vermogensmarkt speelt hierin een zeer marginale rol. De enige verwijzing naar het financieringsprobleem is dat in de kostenfunctie een normale winst dient te worden opgenomen, zijnde de vergoeding voor de vermogensverschaffers. Bovendien speelt de financiële randvoorwaarde (budgetlijn) een rol bij het omzetten van de productiefunctie in de korte termijn kostenfunctie. Het algemene NKL-model geeft een beschrijving van het gelijktijdige (statische) allocatieprobleem: de verdeling van de productiefactoren over de verschillende toepassingen.

Het allocatieprobleem van schaarse bronnen over verschillende tijdsperiodes (dynamische allocatie) wordt geanalyseerd in de NKL-financieringstheorie. Deze theorie rust op dezelfde pijlers als het NKL-product-marktmodel. Ook de welvaartstheoretische consequenties zijn gelijklopend. De volgende paragraaf geeft een beschrijving van de NKL-financieringstheorie<sup>43</sup>.

### 3.2.3 De belangrijkste inzichten uit de Neo-Klassieke financieringstheorie

Het financieringsprobleem van de onderneming bestaat uit het aanwenden en aantrekken van vermogen, dat wil zeggen de investerings- en de financieringsbeslissing. Deze twee beslissingen worden vaak afzonderlijk bestudeerd. Dit wordt theoretisch onderbouwd door de separatiebeginselen. De investeringsbeslissing wordt niet beïnvloed door de preferenties van vermogensverschaffers, het *Fisher*-separatiethorema<sup>44</sup>. Ook de wijze van financieren is onafhankelijk van de preferenties van vermogensverschaffers, de vermogensstructuur is

---

*tuijn*, 2002, De Academische Boekengids).

<sup>42</sup> In de NKL-theorie wordt geredeneerd vanuit het individu. Er vindt geen terugkoppeling plaats van de macro- naar de micro-sfeer. "(...) the sequence of events is from microeconomics to macroeconomics with no consideration how the latter might affect the former. The constraints on individual behavior that derive from the operation of the macroeconomic system as a whole are ignored." *Arestis* (1992, 2).

<sup>43</sup> In de NKL-theorie worden de twee allocatieproblemen (de statische allocatie en de dynamische allocatie) veelal onafhankelijk van elkaar bestudeerd. Het thema "winst in de financieringstheorie" kan ook worden uitgelegd als het zoeken naar relaties tussen deze twee allocaties; met daarmee verbonden verschillende betekenissen van efficiëntie.

<sup>44</sup> De afleiding van het *Fisher*-separatiethorema wordt uiteengezet door *Copeland* en *Weston* (1988, 18-20), *Brealey* en *Myers* (1984, 20-21) en *Tempelaar* (1987, hoofdstuk 2 en 3). Dit theorema geldt zowel onder de situatie van zekerheid als onzekerheid. In het eerste geval speelt de marktperfectie, in het tweede geval tevens de marktcompleteitheid een rol.



irrelevant voor de waarde van de onderneming. Deze uitkomst staat bekend als de propositie van *Modigliani* en *Miller*<sup>45</sup>. Een belangrijke vraag bij deze inzichten is: onder welke voorwaarden komen deze tot stand?

Op de vermogensmarkt worden vermogenstitels verhandeld. Deze geven recht op een toekomstig inkomen. Op een vermogensmarkt kan vermogen naar de toekomst worden overgebracht respectievelijk toekomstige ontvangsten "naar het heden worden gehaald". De maatschappelijke functie van de vermogensmarkt is het vergroten van de keuzemogelijkheden van beleggers-consumenten, zodat deze door een betere tijdruimtelijke verdeling van het inkomen een hoger nut kunnen realiseren<sup>46</sup>.

Het investeringsoptimum kan worden bepaald onafhankelijk van de preferenties van het subject. Subjecten zijn unaniem ten aanzien van het investeringsoptimum; dit is het punt waarbij de marginale investeringsrentabiliteit gelijk is aan de rentevoet. Deze conclusie staat bekend als het *Fisher*-separatiethorema. Een belangrijk kenmerk van de markt voor het bereiken van dit resultaat is de perfectie van de vermogensmarkt.

In hoeverre verandert de conclusie indien de veronderstelling van zekerheid wordt losgelaten? Voor de beantwoording hiervan is een beschrijving van onzekerheid nodig, bijvoorbeeld een 'states of the world model' (SW-model)<sup>47</sup>. In een SW-model wordt een toekomstig tijdstip voorgesteld met behulp van een verzameling elkaar uitsluitende toestanden die zich op dat moment kunnen voordoen. De onzekerheid wordt vormgegeven doordat niet zeker is welke toestand zal optreden. Gegeven het optreden van een toestand is de uitkomst echter met zekerheid bekend.

Een "dergelijke" vorm van onzekerheid leidt niet tot een andere conclusie ten aanzien van de separatie van de investerings- en consumptiebeslissing in een zekere wereld. De optimale beslissingsregel luidt weer: maximaliseer de marktwaarde. Een essentiële voorwaarde voor de bovenstaande afleiding is dat de vermogensmarkt compleet<sup>48</sup> is. Het begrip compleet heeft betrekking op het assortiment aan vermogenstitels dat op de financiële markt wordt verhandeld.

---

<sup>45</sup> De afleiding van deze propositie kent vele varianten, zie voor een korte uiteenzetting *Tempelaar* (1987, 103-105), *Brealey* en *Myers* (1984, hoofdstuk 17) en *Copeland* en *Weston* (1988, hoofdstuk 13).

<sup>46</sup> Het voordeel van de financiële markt is dat er één algemene tijdvoorkeurvoet beschikbaar komt. Subjecten kunnen van deze markt gebruik maken indien hun eigen tijdvoorkeurvoet afwijkt van de algemene tijdvoorkeurvoet. Hierdoor vindt ruil plaats tussen subjecten die verschillende preferenties hebben. Dit voordeel is van dezelfde aard als bij het produkt-markt-model, de internationale handel en de handel tussen twee personen ('*Edgeworth box*').

<sup>47</sup> Zie *Copeland* en *Weston* (1988, hoofdstuk 5), *Tempelaar* (1987) en *Strong* en *Walker* (1987) voor een weergave van dit model.

<sup>48</sup> Deze voorwaarde is te omzeilen door speciale veronderstellingen in te voeren ten aanzien van subjecten (kwadratische nutsfunctie) of een speciale kansverdeling te veronderstellen waarmee de uitkomsten van de te verhandelen objecten kunnen worden beschreven (normale verdeling) of het veronderstellen van constante spanning. Er bestaat een cluster van veronderstellingen die uitwisselbaar zijn. Deze staan ten dienste voor het bereiken van prijsafhankelijkheid die twee vormen kan aannemen: vermeende en feitelijke en implicatie of veronderstelling kan zijn (*Tempelaar* 1987, 159-163). Ook tussen perfectie en compleetheid bestaan raakvlakken.

Tot nu toe is de analyse gericht op de investeringsbeslissing. Een ander probleem is de wijze van financiering. De invloed van de vermogensstructuur op de marktwaarde ligt in het verlengde van de voorafgaande analyse. De marktwaarde van de onderneming is de optelsom van de waarden van alle vermogenstitels die een onderneming heeft geëmitteerd. Op een frictieloze markt geldt dat gelijke objecten (toekomstige inkomens) - als gevolg van arbitrage - dezelfde prijs kennen. De waarde van de onderneming ligt vast in de samenstelling van de activa die de verwachte cash flows genereren. De wijze waarop de cash flows worden verdeeld voegt geen waarde toe, aangezien beleggers zelf - kosteloos - de gewenste samenstelling van het inkomen kunnen bepalen. Beleggers kunnen in een complete en perfecte markt zelf kosteloos "hun eigen vermogensstructuur creëren".

### 3.2.4 Kritische beschouwing van de Neo-Klassieke (financierings)theorie

Het postuleren van de marktwaarde van de onderneming als ondernemingsdoel is afhankelijk van de kenmerken van de vermogensmarkt waarop een onderneming opereert. *Tempelaar* (1987, 11) heeft onderzoek gedaan naar de economisch-theoretische rechtvaardiging van waardemaximalisatie<sup>49</sup> als ondernemingsdoel. Hiervoor worden verschillende argumenten aangedragen (*Tempelaar*, 1987, 9-10)<sup>50</sup>:

1. Het gaat om het belang van de eigenaren
2. De doelstelling is onvermijdelijk
3. De doelstelling is aannemelijk op empirische gronden
4. De doelstelling leidt tot een sociaal optimum
5. De doelstelling wordt als een normatief uitgangspunt voorgeschreven
6. De doelstelling wordt aangenomen als veronderstelling, zonder verdere argumentatie
7. De doelstelling komt alom in de literatuur voor
8. De doelstelling is zeer bruikbaar vanuit een analytisch gezichtspunt.

Deze rechtvaardiging hangt af van zowel een aantal kenmerken van subjecten, als van de vermogensmarkt. Een belangrijk kenmerk is de perfectie van de vermogensmarkt (en daarmee ook van de reële markt). *Tempelaar* (1987, 44) noemt de volgende voorwaarden voor het bestaan van een perfecte markt<sup>51</sup>:

1. Het aantal partijen op de markt is zeer groot, zowel aan de vraag- als aan de aanbodzijde, en de individuele inbreng van iedere partij is zeer klein (er is sprake van atomistische concurrentie). De implicatie hiervan is prijsafhankelijkheid.
- 2a. Informatie is kosteloos en gelijkelijk voor ieder subject beschikbaar. Aanpassingen geschieden onmiddellijk en kosteloos.

---

<sup>49</sup> De marktwaarde-discussie krijgt een vervolg in paragraaf 3.6, waarbij vanuit een meer "accounting"-perspectief op deze problematiek wordt ingegaan.

<sup>50</sup> Bij deze rechtvaardiging spelen dezelfde argumenten een rol als die bij marginalisme en rationaliteit. Dit komt nog aan de orde in paragraaf 3.5.2.2, respectievelijk 4.6.2.

<sup>51</sup> De voorwaarden hebben betrekking op een situatie van zekerheid. In een situatie van onzekerheid speelt nog een ander marktideaal een rol, namelijk compleetheid. Compleetheid en perfectie blijken samen te hangen, zodat een precieze definiëring van het begrip perfectie in dit kader (zekerheid) nog niet is te geven, zie *Tempelaar* (1987, hoofdstuk 4).

- 2b. Er zijn geen transactiekosten (zoals kosten van uitgifte, verhandeling en splitsing van vermogenstitels).
- 2c. De belastingheffing werkt neutraal en de transactievrijheid wordt niet beperkt door enige reglementering.

Het eerste punt heeft betrekking op de mededinging tussen subjecten. De implicatie ervan is dat geen der partijen invloed kan uitoefenen op de marktprijzen. Het tweede punt heeft betrekking op de frictieloze werking van de markt<sup>52</sup>.

*Tempelaar* onderzoekt de kenmerken van perfectie en compleetheid, en de samenhang daartussen. Compleetheid en perfectie blijken verstrengeld te zijn. Er is sprake van een cluster van veronderstellingen (of - vermeende - implicaties daarvan) die uitwisselbaar zijn en het "beeld vormen" van de probleemkluwen. Deze contouren houden verband met de probleemslinger<sup>53</sup> die in vele gedaantes en op vele plaatsen in de economische literatuur is terug te vinden.

Volgens *Tempelaar* (1987, 256-260) is de micro-economische wijze van afbeelden (ter bepaling van het ondernemingsdoel) niet gericht op het genereren van empirische voorspellingen. De afbeelding dient ter ondersteuning van een gewenst doel. Achter de doelstelling gaat een welvaartstheoretisch ideaal schuil. Een dergelijke aprioristische constructie biedt onvoldoende aanknopingspunten voor de verklaring van financieringsgedrag van ondernemingen. Daarvoor is noodzakelijk dat de veronderstellingen 'empirische correspondentie' vertonen. "Waardemaximalisatie en separatie zijn implicaties van marktevenwicht (...)." (...). "(...) de analyse van het externe systeem wordt doorgetrokken in de vormgeving van het interne systeem." (...). "(...) hierdoor wordt tevens de aansluiting verwaarloosd met andere afbeeldingen van het interne systeem (...). In het bijzonder valt hierbij te denken aan het boekhoudkundige model (niet alleen in z'n gedaante als praktisch systeem van gegevensverwerking, maar vooral als denkmodel inzake samenhangen in en rondom het systeem van de onderneming)." *Tempelaar* (1987, 262-264). Het financiële (plannings)proces, de vorming en de aanpassing van de doelen en het boekhoudkundige raamwerk dat daarin een rol kan spelen, blijven achterwege.

De ideale kenmerken die aan vermogensmarkten worden toegeschreven zijn een uitvloeisel van de onderzoeksmethodologie van *Friedman*. De empirische houdbaarheid van de veronderstellingen doet niet ter zake. Alleen de uit deze veronderstellingen afgeleide implicaties (voorspellingen) zijn relevant. De uitkomst van deze wijze van theorievorming is dat het financiële krachtenveld dwingend de spelregels aan de onderneming oplegt, de vermogensmarkt oefent een absolute tucht uit op de ondernemingsactiviteiten. De theorie is daardoor volgens *Tempelaar* aprioristisch van aard; het is een rationele constructie voor de ondersteuning van een gewenst resultaat, namelijk waardemaximalisatie als ondernemingsdoel. Indien de wetenschap

---

<sup>52</sup> Hierbij merkt *Tempelaar* (1987, 41) op dat het tijdloze, want onmiddellijke, van de aanpassingen niet zozeer een kenmerk van het theoretische marktbegrip is, maar meer voortvloeit uit de toepassing van de comparatief-statische methode. Treedt hier niet een bepaalde vermenging op tussen methode en veronderstelling, of tussen veronderstelling en implicatie?

<sup>53</sup> Is schaarste endogeen (en kan het bestaan in een perfecte en complete markt) en hoe verhoudt dit zich tot rationaliteit, marginalisme en (de bepaling) van de marktwaarde? Bestaat er nog schaarste (en winst, concurrentie, een onderneming, een markt, informatie en onzekerheid) in een perfecte wereld? Zijn niet alle problemen tegelijkertijd opgelost en wat voor kettingreactie treedt op indien dat wordt verbroken. Als schaarste universeel en permanent is, is dan niet de implicatie dat ruis een permanent karakter heeft?

"het verklaren" ten doel heeft, schiet het instrumentalisme tekort. *Tempelaar* (1987, hoofdstuk 6) onderscheidt twee typen veronderstellingen: fundamentele veronderstellingen en initiële voorwaarden. Deze laatste dienen voldoende empirische correspondentie te vertonen. Het blijkt echter mogelijk veronderstellingen "in te wisselen"<sup>54</sup>.

Ook *Hodgson* (1988, hoofdstuk 2) ageert tegen de NKL-methode: is maximalisatie een veronderstelling, een hypothese of een theorie? Het beroep op het instrumentalisme (is dat niet per definitie ad hoc?) is geheel misplaatst. Als veronderstellingen er niet toe doen, waarom treedt er dan geen enorme variatie in op?: "Economists may advocate free competition, but often do not practise it in the marketplace of ideas". (*Hodgson*, 1993, 8). Een dergelijk niveauverschil - het verschil tussen concurrentie in de theorie en over of tussen theorieën - komt in deze studie herhaaldelijk voor.

De micro-economische (NKL)-benadering heeft als probleemgebied een marktgerichte evenwichtsanalyse van de vermogensallocatie. Aan de vermogensmarkt en de daarop opererende partijen worden ideale kenmerken toegedicht, zoals perfectie en rationaliteit<sup>55</sup>. Het ideale krachtenveld legt de ondernemingsdoelstelling aan de onderneming op. In deze benadering is de onderneming een black box; de onderneming wordt opgevat als een investeringscurve in een model ter bepaling van de investeringen. Deze functie is exogeen, er wordt geen verklaring gegeven hoe deze functie tot stand is gekomen, de historie speelt geen rol<sup>56</sup>.

In de NKL-theorie is marktwaarde de navelstreng tussen onderneming en markt. Deze marktwaarde is gebaseerd op evenwicht tussen vraag en aanbod op de vermogensmarkt. In de NKL-wereld worden uit dit evenwicht implicaties afgeleid voor het "juiste" ondernemingsgedrag. Voor de bepaling van het evenwicht dienen alle markten in evenwicht te zijn. Een partieel evenwichtsmodel is in het NKL-evenwichtsparadigma nauwelijks zinvol. De ideale kenmerken die men aan markten toedicht hebben op alle markten betrekking. "(...) it becomes uncreasingly unclear how one or more markets can be in equilibrium unless all are. If one is going to employ equilibrium analysis at all, general equilibrium appears to be the best." (*Findlay en Williams*, 1980, 11). Evenwicht heeft een bijzondere aantrekkingskracht voor NKL-economen omdat het bijzondere eigenschappen wordt toegedicht, namelijk *Pareto*-optimaliteit. Echter, "As an attribute of an economic system, equilibrium is at best neutral in any moral or aesthetic sense. Furthermore, disequilibrium is preferable to entropy in social systems." (*Kornai* op. cit. *Findlay en Williams*, 1980, 10).

Beide auteurs schetsen de ontwikkeling in de evenwichtsgedachte uit de financieringstheorie. Zij vergelijken twee soorten evenwichtsanalyses: 'intraequilibrium' en 'interequilibrium'

---

<sup>54</sup> De NKL- beschuldiging van "ad hoc" redeneringen van alternatieve stromingen houdt geen stand. Ook de NKL-theorie moet zijn toevlucht zoeken tot vereenvoudigingen en ad hoc veronderstellingen (*Hodgson*, 1993, 265).

<sup>55</sup> Deze kenmerken hangen - gelaagd - met elkaar samen (en ook met maximalisatie, zie paragraaf 4.6.2). Rationaliteit in een perfecte wereld heeft een andere inhoud dan 'rationaliteit' in een wereld met onzekerheden. Rationaliteit is een relatief begrip. De NKL-invulling van rationaliteit is gebaseerd op een perfecte wereld. In een wereld met onzekerheden is rationaliteit beperkt: 'bounded rationality'.

<sup>56</sup> Voor een endogene productie- en investeringscurve is het noodzakelijk de beslissingen uit het verleden in de (padafhankelijke) analyse te betrekken.

analyses. De NKL-analyse richt zich vooral op de 'interequilibrium' analyse met behulp van de comparatief statische methode. Het algemene evenwichtsmodel wordt als niet realistisch gezien: "(...) the firm's decisions always take place in a state of disequilibrium." (*Findlay en Williams*, 1980, 9). Ondernemingsactiviteiten en concurrentie spelen zich af in een niet-evenwichtige situatie. "In the case of equilibrium (...) there is not and cannot be any competition." (*Kornai op. cit. Van der Meulen*, 1991, 77). Ondernemingen hebben alleen bestaansrecht in een (onzekere) wereld met onevenwichtigheden. Alleen in dat geval kunnen winstgerichte acties worden ondernomen; waardoor concurrentie kan ontstaan. Een eerste indicatie dat ruis - de metabeperking - aan de basis staat van het "gevecht om de schaarse middelen".

De 'interequilibrium' analyse veronderstelt dat er een evenwicht bestaat. Het probleem is dat in een evenwichtssituatie geen ruimte bestaat voor winst<sup>57</sup>, maar ook niet voor een positieve netto contante waarde. "(...) if the money capital market is efficient, the expected rents would already be capitalized into the stock price." (*Findlay en Williams*, 1980, 10). Het gevolg hiervan is dat "(...) there are no guides to action, no decision rules." (*Findlay en Williams*, 1980, 10). In een complete (*Arrow-Debreu*) markt kan aan alles een waarde worden toegekend en worden verhandeld. "(...) in the rarefied world of *Walrasian* perfection where markets are continually in equilibrium, the question of how the market responds to "disequilibria" is ruled out - all equilibrating adjustments are assumed to be instantaneous, either because changes are timeless or because all changes have been perfectly foreseen." (*Kaldor op. cit. Findlay en Williams*, 1980, 11). Maar: "If markets are not in equilibrium, the discount rate, and thus the entire process, is undefined." (*Findlay en Williams*, 1980, 16).

Veranderingen (het  $[n+1]^c$  project) worden beoordeeld door het oude evenwicht te vergelijken met het nieuwe evenwicht, de comparatief-statische analyse<sup>58</sup>. Slechts de verandering in de einduitkomsten (de vermogensmarktwarde) is het studie-object. Het aanpassingsproces blijft buiten beschouwing. De factor tijd en daarmee verbonden de onzekerheden worden door de toepassing van dit model weggedefinieerd. Juist in deze constellatie heeft een onderneming bestaansrecht. De NKL-evenwichtstheorie is strijdig met het bestaan van een onderneming. "(...) a firm has significance only in a dynamic economy, and is only required so long as adjustments are required." (...). "It is essentially a feature not of equilibrium but of disequilibrium; it is needed only so long as (...) the actual situation (...) deviates from the equilibrium situation." (*Kaldor op. cit. Obrinsky*, 1983, 69)<sup>59</sup>. Indien aan ondernemingen een permanent bestaan wordt toegedicht, impliceert dit dat er sprake is van een permanente onevenwichtigheid. Krijgen economische concepten als informatie, onderneming, concurrentie juist niet (of slechts) in een dergelijke constellatie betekenis?

---

<sup>57</sup> Zoals eerder aangegeven is in de kostenfunctie een 'normal profit' opgenomen. Het winstprobleem is dan "al opgelost"; een perfecte situatie. Veelal wordt winst geassocieerd met imperfecties, zodat deze slechts ex post "wordt opgelost". Door een verschil in achterliggende kenmerken doemt een andere betekenis van winst op. Het omgekeerde geldt voor de begrippen rationaliteit en efficiëntie, die veelal met perfecte omstandigheden worden geassocieerd.

<sup>58</sup> Het nieuwe project ondergraaft de veronderstelling van perfectie van de vermogensmarkt. Innovatie is er juist op gericht (even) onder het juk van deze statische krachten uit te komen. Indien de markt het waardepotentieel snel in de marktwarde tot uitdrukking kan brengen is sprake van een "quasi-perfecte" markt.

<sup>59</sup> Deze visie correspondeert met de Oostenrijkse benadering, waarin de entrepreneur een coördinerende rol speelt in de economie.

De wereld verkeert in een "(...) continuous general equilibrium or an uncertain disequilibrium." (...). "(...) it may be impossible empirically to distinguish a world of continuous equilibrium from one of continuous disequilibrium." (*Findlay en Williams*, 1980, 11). Volgens *Findlay en Williams* en *Tempelaar* (1987, hoofdstuk 6) is de NKL-theorie geen positieve maar een normatieve (aprioristische) theorie. *Findlay en Williams* (1980, 14) trekken dit door naar de empirische toetsing en concluderen dat deze toetsing vooringenomen is: "(...) the empirical work becomes virtually as tautological as the theoretical."

De NKL-analyse concentreert zich op de markt, daarbij wordt veelal een evenwicht verondersteld. "It simply is easier to concentrate on the external dimensions of finance - stock market prices and interest rates."<sup>60</sup> (*Carleton*, 1978, 9). "Imperfection can take many forms, while perfection (or efficiency) is unique." (*Findlay en Williams*, 1980, 12). Het perfecte wereldbeeld is een continu *Walrasiaans* evenwicht, verstoringen worden meteen verwerkt. Eventuele winstkansen worden op een *Arrow-Debreu*-markt direct waargenomen en gekapitaliseerd zodat deze direct worden omgezet in 'rents'. De NKL-wereld is tijdloos, eventuele imperfecties worden direct "opgenomen en getransformeerd naar" een nieuw evenwichtspunt. Maar knaagt het veronderstellen van imperfecties niet aan de eerder ingevoerde veronderstelling van perfectie? Is er dan niet sprake van permanente ruis, die wordt geslingerd, of juist leidt tot de slinger tussen perfectie en imperfectie?

### 3.2.5 **Kritische beschouwing van het ondernemingsmodel in de Neo-Klassieke financieringstheorie**<sup>61</sup>

In de vorige paragrafen is de onderneming opgevat als een 'black box', een holistische visie. In dit model wordt "ondernemingsgedrag" van buitenaf opgelegd. De interne relaties, het openbreken van de 'black box', blijven buiten beschouwing. De onderneming is geen zelfstandig onderdeel (geen stuwende kracht), zij maakt onderdeel uit van een groter systeem; dit ruimere systeem legt de doelstelling aan de onderneming op. In deze constellatie zijn markt- en ondernemingsniveau isomorf.

De NKL-'theory of the firm' gaat niet over de onderneming, maar over markten waarop ondernemingen zich begeven. In de micro-economie worden veelal vier verschillende markt-vormen onderscheiden:

1. Volledig vrije mededinging
2. Monopolistische concurrentie
3. Oligopolie
4. Monopolie.

---

<sup>60</sup> Daarbij geldt dat als de efficiënte markthypothese wordt verworpen de fundamentele van de economische wetenschap worden ondergraven, omdat de voorwaarden voor deze test op de vermogensmarkt het meest gunstig zijn (*Hogarth en Reder*, 1987, 15).

<sup>61</sup> Deze beschouwing krijgt een vervolg in paragraaf 3.5.2 waarin vanuit de reële (micro-economische) invalshoek kritiek wordt geleverd op het holistische ondernemingsmodel; dit als aanzet tot gedragstheoretische benaderingen.

De modellen (afbeeldingen van de marktvorm waarop een onderneming opereert) onder 1 en 4 zijn extremen op een continue schaal. In beide modellen bestaat geen concurrentie<sup>62</sup>. De achterliggende krachten van het winstmaximalisatie axioma zijn bij beide modellen verschillend. Een onderneming in een VVM-model wordt gedwongen - onder de veronderstellingen die verder voor dit marktmodel gelden<sup>63</sup> - haar winst te maximaliseren, anders kan zij niet blijven voortbestaan. In een monopolioïde marktvorm is dit geen noodzakelijke voorwaarde voor het voortbestaan van de onderneming; echter in dit geval kan maximalisatie via de vermogensmarkt worden afgedwongen.

De twee tussenliggende marktvormen zijn dynamischer van aard dan de voorafgaande (VVM en monopolie), omdat bij het bepalen van ondernemingsgedrag rekening wordt gehouden met reacties van concurrenten. Er doet zich daardoor een grotere mate van onzekerheid voor. De oligopoloïde marktvorm is volgens *Koutsoyiannis* (1982, preface XVI) de meest voorkomende marktvorm.

In de financieringstheorie wordt naast het 'survival' argument dat in de product-markt georiënteerde NKL-theorie de winstmaximalisatie moet ondersteunen nog een ander argument ten tonele gevoerd: het arbitrage-argument. Beleggers kunnen het management van een onderneming dwingen de waarde van de onderneming te maximaliseren. Als beleggers inzien dat de waarde kan worden verhoogd door een andere strategie, kunnen zij de aandelen opkopen, het management ontslaan en de strategie van de onderneming wijzigen. Op deze wijze kunnen beleggers een arbitragewinst realiseren. Het arbitrage-argument heeft een relatie met het 'survival' argument<sup>64</sup>. De toepassing van dit instrument hangt af van de transactie- en informatiekosten van dit mechanisme; 'free-rider' gedrag kan dit mechanisme belemmeren.

De afbeelding van de onderneming is - vermeend volgens *Hodgson* - gebaseerd op een instrumentalistische wetenschapsmethodologie. In deze opvatting dient een veronderstelling voor het genereren van voorspellingen. Het realiteitsgehalte van de afbeeldingen doet niet ter zake; deze vormen eenzijdige 'as if'-constructies (of metaforische composities?). Het kunstmatige karakter van dit soort theorieën kan een geschikte redeneervorm zijn voor het genereren van voorspellingen op een geaggregeerd niveau, namelijk de uitkomsten van marktprocessen (veelal de prijzen). *Machlup* (1967, 8) stelt het aldus: "The point is that a model of a theoretical firm in an industry consisting of a large number of firms can do with a much smaller number of assumptions, provided the model is used to predict, *not the actual reactions of any one particular firm*, but only the effects of the hypothetical reactions of numerous anonymous "reactors" (symbolic firms)." (cursivering TV).

---

<sup>62</sup> Volgens *De Jong* (1981, 1270) speelt concurrentie zich af binnen de polariteit gelijkheid-ongelijkheid. Zowel absolute gelijkheid (VVM) als absolute ongelijkheid (monopolie) leiden niet tot concurrentie. Het VVM-model beschrijft een situatie van parallel gedrag.

<sup>63</sup> *Koutsoyiannis* (1982, 154-155) noemt de volgende veronderstellingen: '1. large numbers of sellers and buyers, 2. product homogeneity, 3. free entry and exit of firms, 4. profit maximisation, 5. no government regulation, 6. perfect mobility of factors of production, 7. perfect knowledge'.

<sup>64</sup> *Tempelaar* (1985, 204) wijst er op dat het 'survival' argument tautologisch van aard is. Het leidt tot beweringen als: alles wat bestaat heeft waarde anders zou het niet bestaan.

Het verklaren van de interne processen in de onderneming blijft buiten beschouwing omdat het externe (markt)systeem haar eisen aan het interne (ondernemings)systeem oplegt. Er is geen sprake van een zelfstandig "ondernemingsniveau". Deze theorie staat ver af van de "ondernemingspraktijk" en is daardoor wellicht niet in staat bepaalde verschijnselen (en anomalieën)<sup>65</sup> te verklaren. Van verschillende zijden wordt gepleit voor een grotere empirische correspondentie van veronderstellingen<sup>66</sup>. In de financieringstheoretische hoek wordt dit vooral verwoord door publicaties in het tijdschrift "Financial Management". Een aantal citaten ter illustratie: De NKL-methode "(...) is not useful or even faithful to the problem of managing the asset and financial structure of the individual firm." (*Andrews*, 1979, 8). "Much of what is relevant to corporate financial decisions is not capital market-revealed; it is hidden from external view." (*Carleton*, 1978, 9). "While this view may be lacking in descriptive validity, it is deemed adequate for most tasks confronted by economists because this "theory" really has nothing to do with the firm (...)." (*Findlay en Whitmore*, 1974, 25). "It is a matter of surpassing importance that we have literally no theory of dynamic recovery from asset or financing errors or forecasting blunders." (*Andrews*, 1979, 9). "I think that our inability to formulate many practical problems as real problems - and not only as problems resulting from mental confusion of stubborn practitioners - in terms of financial theory, is very strong evidence against the present neoclassical view of the world." (*Schmidt op. cit. Van der Meulen*, 1991, 87).

De onderneming bevindt zich in het NKL-denkmodel op de scheidslijn van het reële en het financiële systeem en vervult derhalve een intermedierende functie. De vermogensmarkt is de verbindende schakel tussen onderneming en beleggers. De onderneming is niet meer dan een punt in de ruimte van het financiële en reële systeem; de onderneming is een "uitkeringsvector" of een productiefunctie. Aan het feit dat een onderneming een eigen systeem heeft wordt geen waarde gehecht.

De holistische afbeelding biedt volgens *Tempelaar* (1987, 262) geen goede verklaring van het beslissingsproces van de onderneming. Het proces van vorming en aanpassing van de doelen in de onderneming (en de achterliggende krachten die dit proces beïnvloeden) blijft buiten beschouwing. Hij spreekt in dit verband niet alleen van het boekhoudmodel, de vorming en aanpassing van de doelen, maar ook over "dualiteit in de financieringstheorie". De theorie meandert tussen de algemene en de bedrijfseconomie, waarbij de optimale vermogensstructuur wordt vervormd tot een checklist.

---

<sup>65</sup> Zie bijvoorbeeld *Heiner* (1983) en *De Bondt en Thaler* (1994).

<sup>66</sup> *Auerbach* (1988), *Hodgson* (1988, 1993), *Nelson en Winter* (1982) en *Langlois* (1986). Deze auteurs benadrukken de dynamiek (en onzekerheid) van economische processen en het beleid van de onderneming dat daarop moet worden afgestemd. *Auerbach* (1988, 71-85) accepteert ook anekdotische bewijzen en stelt de onderneming als "analyse-eenheid" centraal.

Overigens kan een theorie nooit worden verworpen op basis van de mate waarin veronderstellingen realistisch zijn. Geen enkele theorie ontkomt aan veronderstellingen, die reductionistisch (maar ook holistisch) van aard zijn. "Evidence cannot refute the neoclassical maximization hypothesis, but its combined weight can and does, raise questions about its validity and leads to search for theoretical alternatives." (*Hodgson*, 1988, 91).



*Moerland* (1992, 58-59) noemt vier kritiekpunten die tegen het holistische ondernemingsmodel kunnen worden ingebracht, met de daarbij behorende theorieën:

1. De aanvaarding van het instituut onderneming is onbevredigend (transactiekostenbenadering van *Coase*).
2. De divergentie van belangen van de bij de onderneming betrokken partijen komt onvoldoende tot uitdrukking ('behavioral theory of the firm' van *Cyert en March*).
3. Er bestaan bezwaren tegen het maximalisatiepostulaat ('bounded rationality', 'satisficing' behaviour' van *Simon en Cyert en March*).
4. Het model is gebaseerd op het comparatief-statische evenwichtsdenken (*Schumpeter, De Jong*).

Alle benaderingen zijn terug te voeren op onzekerheid of informatieproblemen. De eerste twee benaderingen benadrukken het feit dat ondernemingen contracten sluiten met vele participanten. Het sluiten van deze contracten gaat gepaard met informatie- en transactiekosten, mede als gevolg van opportunisme. De derde benadering gaat in op de menselijke beperkingen ten aanzien van de informatieverwerking. De vierde benadering sluit hierop aan. In deze benadering staat de dynamiek van de markten waarop ondernemingen opereren centraal. Dit gaat gepaard met aanpassingsprocessen en onzekerheden.

De kritiek op de NKL-(financierings)theorie, gezien vanuit het thema: "winst in de financieringstheorie", kan worden gegroepeerd in drie samenhangende punten<sup>67</sup>:

1. Het is een statische theorie, waarbij de bepaling van de (optimale) vermogensstructuur wordt gezien op een bepaald moment. Het management ziet het probleem van de vermogensstructuur als een probleem in de tijd, hierbij speelt de dynamiek en de onzekerheid een rol.
2. Als gevolg van het waardemaximalisatiebeginsel speelt de strategiebepaling van het management geen enkele rol. Het management heeft echter een bepaalde speelruimte bij het voeren van een strategie, waarmee doelen en middelen kunnen worden aangepast.
3. De informatieconstructie van de onderneming is anders van aard dan de informatieconstructie van de markt.

De drie kritiekpunten worden hieronder nader uitgewerkt.

### 1. Statische theorie

De weergave van een onderneming die op een bepaald tijdstip een beslissing neemt, onafhankelijk van haar verleden, is niet realistisch. Het beslissingsmodel wordt als eenduidig, universeel toepasbaar beschouwd. "(...) behavior is intertemporally linked (...)" (*Weigelt en Camerer*, 1988, 451). Gedragingen in het verleden kunnen van invloed zijn op de reputatie die de basis biedt voor winsten in de toekomst. Een reputatie is "(...) an asset which can generate

---

<sup>67</sup> Deze "gaten" in de NKL-financieringstheorie worden opgevuld door de bedrijfseconomische vakgebieden. De algemene economie weerspiegelt het "uitgangs- of vertrek- en eindpunt", de bedrijfseconomie "het streven". De drie gerelateerde punten hebben een verbintenis met onzekerheid; de verbindende schakel tussen de vakgebieden? Ook de vier alternatieve ondernemingsbenaderingen zijn erin weerspiegeld, evenals de veronderstellingen en kritiek op het VVM-model, de verklaring van winst en de onderneming.

future rents (...)." (*Weigelt en Camerer*, 1988, 443).

Volgens *Kreps* en *Spence* (1985, 358) ontbreekt de invloed van de historie in het structuurgedrag-resultaat paradigma van de industriële organisatie. "On an intuitive level, it seems fairly clear that in the selection of an equilibrium, history and, in particular, the experiences of the participants will play an important role."<sup>68</sup> Bovendien zijn deze modellen partieel van aard, slechts een van de concurrentievariabelen wordt geanalyseerd. "Competition in reality is over many variables or in many dimensions at once." (...). "In other words, what are the 'general equilibrium' considerations of competition over these variables?" (*Kreps en Spence*, 1985, 353)<sup>69</sup>. In dezelfde zin, maar vanuit een ander perspectief: "If one is going to employ equilibrium analysis at all, general equilibrium appears to be the best." (*Findlay en Williams*, 1980, 11), of op een andere manier: "(...) het bestaan van imperfecties op reële markten is niet in overeenstemming met het bestaan van een perfecte vermogensmarkt." (*Van der Meulen*, 1991, 86).

In de tijdloze wereld wordt de onderneming (evenals winst en concurrentie) feitelijk weggedefinieerd. De invloed van onzekerheid in de NKL-theorie is onbevredigend<sup>70</sup>. Verwachtingen (weergegeven met een kansverdeling van de toestanden), preferenties, risicohouding en productiefunctie (en ook de investeringscurve) zijn exogeen. Over het verschuiven van de PP'-curve merken *Copeland* en *Weston* (1988, 26) op: "(...) managers (...) have to search out new opportunities in the marketplace or new technologies. These are the basis of growth. Unfortunately the Theory of Finance cannot help with this problem." Een theorie die uitgaat van gegeven omstandigheden geeft maar een half antwoord op het te verklaren financieringsgedrag. In het verlengde ligt de vraag hoe deze omstandigheden tot stand zijn gekomen, respectievelijk zijn veranderd of aangepast.

## 2. Ondernemingsstrategie

Het doel van de onderneming wordt vanuit de markt opgelegd. Er is geen ruimte voor beleidswijzigingen of aanpassing van de doelen. Dit punt hangt samen met punt 1. Hoe manoeuvreert het management de onderneming in een dynamische onzekere wereld? In het statische model is het evenwicht gegeven of is de weg naar het evenwicht toe al bepaald (door de achterliggende constellatie).

## 3. Verslaggeving

---

<sup>68</sup> Concurrentie is in deze benadering volgens *Kreps* en *Spence* dynamisch van aard. De nadruk blijft echter liggen op de structuur en de bepaling van het evenwicht. Een alternatieve benadering is een procesgerichte benadering, *Langlois* (1986), *Auerbach* (1988), *Nelson* en *Winter* (1982). In deze benadering wordt de veronderstelling van rationaliteit en evenwicht losgelaten. Dit is een meer institutionele/gedragsmatige benadering waarin ondernemingen beperkt zijn in hun rationaliteit en waarin het evenwicht verschuift. De structuur- en de procesbenadering vullen elkaar aan (*De Jong*, 1989, hoofdstuk 1). In hoeverre is winst een terugkoppelingsmechanisme tussen beide benaderingen?

<sup>69</sup> In hoeverre wordt een partieel resultaat overkoepeld door andere partiële resultaten en in hoeverre legt de totstandkoming van het probleem eisen op die het partiële resultaat overkoepelen?

<sup>70</sup> "Different firms will have different time-horizons, different risk attitude and will form different assessments of uncertain future events." (...). "The interactions among uncertainty, risk-aversion and the time-horizon of the entrepreneurs are not dealt satisfactorily with by the probabilistic approach adopted in the traditional theory of the firm." (*Koutsoyiannis*, 1982, 261-262).

De reconstructie van de werkelijkheid in het interne systeem verschilt met die van het externe systeem. In het externe systeem ligt het accent op marktwaarden, in het interne systeem op boekwaarden. Het management heeft de beschikking over informatie waarmee het richting kan geven aan een onderneming, respectievelijk de strategieën kan bepalen. Het is de vraag of aan marktwaarden een overheersende invloed moet worden toegekend. Soms is de operationele waarde daarvan beperkt ten behoeve van het beheersen van de onderneming. De bepaling van de marktwaarde houdt verband met een vrij nauwkeurige omlijning van de probleemstructuur<sup>71</sup>.

In de NKL-marktwaarde-theorie worden winsten ("in de gebruikelijke betekenis") door concurrentie geëlimineerd. De (ex ante) winst ('economic concept of profit') is gekoppeld aan de marktwaarde van de onderneming. Het gaat bij het bepalen van de cash flows niet om een dekking te krijgen voor de vermogensbehoefte als gevolg van de investeringen zoals in een dynamische situatie, maar om te komen tot een waardering en beoordeling van een investeringsproject in een statische situatie. In de NKL-theorie ligt de nadruk op de (statische) balans waarop de totale marktwaarde van de onderneming wordt weergegeven. Het interne (registratie)systeem speelt geen rol van betekenis, want de informatie is er al.

Winst in de bedrijfseconomische connotatie ('accounting concept of profit') heeft als functie de bevordering van de continuïteit van de onderneming in een onzekere en dynamische wereld. De basis hiervoor is het accounting systeem van een onderneming. Accounting kan worden gezien als een institutie<sup>72</sup>, het is een bepaalde maatschappelijk ingebedde wijze van afbeelden van een onderneming. Werkt het economische systeem ondanks, of dankzij dergelijke instituties?

Uit onderzoek blijkt dat ondernemingen gedurende lange tijd winsten kunnen behalen (*Mueller*, 1977, 1986). Het hanteren van informatie uit het interne (registrerende) systeem ten behoeve van de besluitvorming zou impliceren dat deze winsten wel van invloed kunnen zijn op ondernemingsgedrag<sup>73</sup>.

---

<sup>71</sup> Daarmee is niet gezegd dat marktwaarden niet van belang zijn. Maar marktwaarde is een ex ante begrip, terwijl voor de beheersing van een organisatie (bepalen van de doelen en strategieën) ook ex post informatie nodig is. Bovendien geeft marktwaarde weinig gedetailleerde informatie en zijn er allerlei factoren tot in uitdrukking gebracht. Aandelenkoersen bewegen soms op een nauwelijks te beredeneren manier op bepaalde informatie. Als het management niet snapt hoe de marktwaarde wordt beïnvloed, respectievelijk tot stand komt, hoe kunnen zij dan de doelstelling van waardemaximalisatie realiseren? Marktwaarde is een aan rationaliteit gekoppeld begrip, maar het is de vraag of beurskoersen wel rationeel zijn bepaald.

<sup>72</sup> *Machlup* (1967, 28) zegt over accounting het volgende: "In accounting theory, the firm is a collection of assets and liabilities. It should be clear how different this concept is from most of the others". *Coase* (1990, 12) daarentegen vermeldt: "The theory of the accounting system is part of the theory of the firm. It is not my belief that the secret to the determination of the institutional structure of production will alone be found in the accounting system, but it certainly contains part of the secret." *Hopwood en Miller* (1994) zien "accounting as social and institutional practice." (titel van het boek).

<sup>73</sup> Een NKL-econoom zou kunnen beweren dat de berekende winst niet juist is. In deze studie wordt niet getracht de bestaande verslaggeving te "verbeteren", door deze in het NKL-marktwaarde keurslijf te dwingen. Ook *Auerbach* (1985, 85) kiest deze benadering: "(...) there will be an emphasis on (...) the various pieces of information that [the accounts] contain, on which useful analysis can be based, [rather than those] attempting to establish a formula for the calculation of the "true" profit." Ook *Bouma* (1980, hoofdstuk 1) beziet de financieringsproblematiek vanuit het interne boekhoudkundige systeem.

In een 'general equilibrium' model wordt winst weggedefinieerd (of het winstprobleem is al opgelost), omdat het winstverschijnsel niet logisch consistent is in een evenwichtstoestand met rationele actoren. Een rationele agent zal immers deze winstkansen waarnemen en steeds actie ondernemen, zodat er geen evenwicht is bereikt<sup>74</sup>; hieruit volgt dat evenwicht kan leiden tot het teloor gaan van de economische activiteiten. De unieke uitkomst vloeit voort uit de wijze van probleemdefiniëring. De probleemstructuur is zodanig dat op eenvoudige wijze invulling is te geven aan de rationaliteit. "The criterion for rationality is (...) the logical consistency of the agent's actions with his or her (explicit) knowledge and preferences." (...). "By this criterion, an economic agent is rational when succesful in maximizing some explicit objective (such as utility or profit) within the constraints of well-defined alternatives." (*Langlois*, 1986, 226).

In een complexe omgeving staan doelen, acties en de gevolgen daarvan niet ex ante vast. In deze situatie kan het kapitalistische systeem geen harde normen verschaffen. "Consequently this maximization idea implies a whole range of business behaviour and does not generate a clear and specific 'prediction' of what the firm will do." (*Hodgson*, 1988, 77). Een complexe omgeving maakt de ruimte vrij voor meer beleidsvrijheid. In een complexe situatie met beleidsvrijheid neemt de behoefte aan informatie toe. Uit dien hoofde dient belang te worden gehecht aan de informatieconstructie van de onderneming (naast informatie uit externe bronnen). De winst die een onderneming heeft behaald kan hierin een belangrijke functie vervullen.

Tussen de drie genoemde kritiekpunten: statisch karakter, beleidsvrijheid en de interne informatieconstructie bestaat een verband. In een complexe samenleving zijn geen harde normen ten aanzien van ondernemingsgedrag beschikbaar. Hierdoor ontstaat ruimte voor beleidsvrijheid ten aanzien van de doelen en de te ondernemen acties. Het management van een onderneming dient de bronnen te manoeuvreren in een onzekere omgeving. In de keuze van het pad dat de onderneming kiest speelt informatie een belangrijke rol. De NKL-financieringstheorie impliceert een vertrek- of eindsituatie; niet het proces hoe men daar (vandaan) moet komen. De perfecte situatie miskent niveaoverschillen; streven en uitgangspunt zijn hetzelfde.

Informatie speelt een belangrijke rol, maar stelt tegelijkertijd eisen aan de maatschappelijke constellatie. Ook in de NKL-theorie bestaan richtingen die een belangrijke rol toedichten aan (verschillen in) informatie. In de volgende paragraaf (3.2.6) worden de eerste twee imperfecties in het NKL-financieringsmodel (belastingen en faillissementskosten) behandeld. Daarop volgend komen in paragraaf 3.2.7 de agency en informatie-asymmetrie benaderingen aan de orde. Ook deze aanvullingen laten een spoor van problemen achter. Bovendien wijzigen deze aspecten het opgeworpen beeld van het ondernemingsmodel nauwelijks. Desondanks bieden zij juist aanknopingspunten voor alternatieve benaderingen.

---

<sup>74</sup> Wellicht is sprake van een andersoortig evenwicht waarin sprake is van permanente ruis, bijvoorbeeld in de vorm van risicohomeostase of fysische entropie.

### 3.2.6 Belastingen en faillissementskosten

De eerste onderkende imperfectie is de invloed van belastingen. De kring van uitkeringsgerechtigden is nu geen gesloten systeem meer van alleen vermogensverschaffers; ook een derde partij (de overheid) eist een gedeelte van de kasstroom op. Hierdoor lekt er waarde weg. De totale te verdelen kasstroom van de onderneming verandert echter niet. Het voor vermogensverschaffers resterende gedeelte van de kasstroom kan worden beïnvloed door de wijze van financieren. Rente-uitkeringen aan obligatiehouders zijn fiscaal aftrekbaar van de winst, dividenduitkeringen aan aandeelhouders zijn dat niet. De belastingclaim kan worden verlaagd door met meer vreemd vermogen te financieren. Op deze wijze kan het aan de gezamenlijke vermogensverschaffers toekomende inkomen worden verhoogd; de contante waarde daarvan is de 'tax shield' (Brealey en Myers, 1984, 378). De waarde van een onderneming kan (theoretisch) worden gemaximaliseerd door met 100% vreemd vermogen te financieren. Deze conclusie is echter empirisch niet houdbaar. Onderzoekers zijn op zoek gegaan naar tegenkrachten, deze zijn zowel gevonden binnen de sfeer van de belastingen als daarbuiten, de faillissementskosten<sup>75</sup>.

De invloed van de belasting die wordt geheven bij de beleggers is buiten beschouwing gebleven. Deze persoonsgebonden belasting kan het op ondernemingsniveau gecreëerde belastingvoordeel geheel teniet doen. In hoeverre dat voordeel verdwijnt hangt af van de marginale belastingtarieven waaraan obligatie- en aandeelhouders onderworpen zijn. Het verschil in marginale belastingtarieven zou aanleiding kunnen geven tot cliëntèle effecten. Miller (1977, 26) meent echter dat er helemaal geen belastingvoordelen zijn te behalen door te financieren met vreemd vermogen. Beleggers houden bij het bepalen van hun rendementseisen al rekening met de invloed van de belastingheffing. Zij zullen de netto-rente met het voor hen van toepassing zijnde marginale belastingtarief bruteren. De onderneming blijft beleggers overhalen zolang de "rentebrutering" lager is dan het tarief van de winstbelasting. In het macro-economische evenwichtspunt zijn de marginale tarieven van de laatste vermogensverschaffers die zijn overgehaald om obligaties te kopen gelijk aan het tarief van de winstbelasting. Er ontstaat dan voor de economie als geheel een evenwichtspunt waarbij vraag en aanbod van obligaties gelijk is. Voor de onderneming zijn deze rentetarieven een gegeven. Deze rentetarieven zijn gebruteerd met het winstbelastingtarief waardoor het belastingvoordeel op ondernemingsniveau geheel is teniet gedaan.

Een ander probleem is het partiële karakter van deze analyse. Als alle ondernemingen waarde kunnen genereren via de tax shield, is het de vraag in hoeverre dit voordeel door concurrentie teniet wordt gedaan. In hoeverre wordt dit voordeel niet doorgegeven aan vermogensverschaffers maar aan afnemers? (Wytzes, 1983, 92). Indien belastingen worden opgenomen binnen een ruimer systeem (persoonsgebonden belastingen of concurrentie) kan het voordeel geheel verdwijnen. Partiële resultaten kunnen nietszeggend zijn omdat deze worden overkoepeled of overschaduwed. In hoeverre kunnen deze zich aan die overkoepeledende krachten onttrekken?

Een andere tegenkracht vormen de faillissementskosten (ook dit is een vorm van een "ruimer systeem"). Faillissementskosten verlagen de waarde van de onderneming omdat deze de voor

---

<sup>75</sup> Andere systeemgrenzen zowel binnen de belastingsfeer als daarbuiten kunnen aanleiding geven tot andere rationele resultaten. De achterliggende constellatie oefent (alweer) grote invloed uit.

vermogensverschaffers beschikbare opbrengstenstroom verminderen. Evenals bij de belastingkosten kan worden beoordeeld of het "weglekken" van waarde afhankelijk is van de wijze van financieren.

Een belangrijke vraag is echter: hoe hoog zijn de faillissementskosten? Dit is afhankelijk van twee factoren: het faillissementsrisico en de faillissementskosten. Faillissement kan worden omschreven als een situatie die zich voordoet als een onderneming niet meer kan voldoen aan haar betalingsverplichtingen. Faillissement is een juridisch mechanisme waarbij de onderneming en haar bezittingen door de aandeelhouders worden overgedragen aan de schuldeisers. Economisch kan faillissement gelijk worden gesteld aan insolventie<sup>76</sup>.

Het feit dat een onderneming onder omstandigheden failliet kan gaan, betekent nog niet dat de toekomstige cash flows worden beïnvloed. Een verhoging van de 'debt-equity' ratio leidt tot een hoger risico voor obligatiehouders omdat de kans groter wordt dat de onderneming niet aan haar verplichtingen zal kunnen voldoen. Obligatiehouders zullen als gevolg hiervan een hogere rentevoet eisen. De toekomstige te verdelen cash flows blijven gelijk, alleen zijn deze in bepaalde situaties niet voldoende om de rentebetalingen te kunnen voldoen.

De toekomstige, onder vermogensverschaffers te verdelen, cash flow wordt wel beïnvloed als een faillissement kosten met zich meebrengt. Hierdoor lekt een gedeelte van de opbrengstenstroom weg naar derden, niet zijnde vermogensverschaffers. De wijze van financieren is indirect van invloed op deze kosten, omdat de vermogensstructuur van invloed is op de kans dat een onderneming failliet gaat.

Faillissementskosten zijn onder te verdelen in directe en indirecte kosten. Directe kosten houden verband met de administratieve en juridische afwikkeling van een faillissement. Indirecte kosten ontstaan door reacties van leveranciers, werknemers, afnemers, vermogensverschaffers en het management. Deze reacties kunnen leiden tot een verandering van de kosten- en opbrengstenfuncties van de onderneming. *Jonkhart* (1980, 29) heeft de in de literatuur genoemde reacties samengevat. Hij noemt 15 verschillende soorten indirecte faillissementskosten.

Indirecte kosten worden veroorzaakt door 'lost opportunities'. Deze kosten kunnen - in tegenstelling tot de directe kosten - ook optreden zonder dat er sprake is van een faillissement. De verhoogde kans op een faillissement kan al (negatieve) reacties tot gevolg hebben. Dit karakter van indirecte kosten zorgt voor moeilijkheden bij het meten ervan.

*Warner* (1977) heeft onderzoek gedaan naar de hoogte van de directe kosten bij gefailleerde spoorwegmaatschappijen. De directe kosten zijn volgens *Warner* erg laag; namelijk 0,15% van de marktwaarde. *Altman* (1984) heeft onderzoek verricht naar de indirecte kosten van een faillissement. *Altman* definieert indirecte faillissementskosten van een groep later gefailleerde

---

<sup>76</sup> Er vindt een "(...) transfer of ownership or control" plaats, *Haugen en Senbet* (1978, 385), "If bankruptcy occurs, the firm is transferred to the debtholders (...)", *Jonkhart* (1980, 20-21). De onderneming wordt opgevat als een verlengstuk van de vermogensverschaffers. Aandeelhouders bezitten een call optie op de bezittingen van de onderneming, maar daar wordt in een situatie van insolventie geen gebruik van gemaakt. Het management speelt in deze beschouwingen nauwelijks een rol, of men veronderstelt dat het management de onderneming bestuurt namens de aandeelhouders.

ondernemingen in termen van onverwachte veranderingen in gepubliceerde winsten. De verwachte winst in een bepaald jaar wordt afgeleid door middel van extrapolatie en voorspellingen van analisten. Deze verwachte winst wordt vergeleken met de in dat jaar werkelijk behaalde winst. *Altman* (1984, 1087) concludeert op basis van dit onderzoek dat "(...) the results are quite strong that bankruptcy costs are not trivial."

Volgens *Haugen* en *Senbet* (1978, 1988) worden de kosten van faillissement echter overschat doordat faillissement gelijk wordt gesteld met liquidatie. De liquidatiebeslissing staat echter geheel los van een faillissement en daarmee ook van de vermogensstructuur. De argumentatie van *Haugen* en *Senbet* berust op twee pijlers: het arbitrage-argument en de liquidatiebeslissing. De arbitrageredenering (die ook door *Modigliani* en *Miller* wordt toegepast) verloopt als volgt. Stel dat de kans zeer groot is dat een onderneming failliet gaat. De overdracht van de onderneming zal dan gepaard gaan met kosten van juridische en administratieve afwikkeling. Deze kosten worden veroorzaakt doordat verschillende groepen menen recht te hebben op de waarde van de onderneming. Deze kosten kunnen echter worden voorkomen als er slechts één groep van rechthebbenden overblijft. Dat krijgt gestalte als één groep de vermogenstitels van de andere groepen tegen de marktwaarde opkoopt. Op deze wijze kunnen de directe kosten worden voorkomen. De directe kosten van een faillissement zijn de laagste van de directe faillissementskosten en de transactiekosten als gevolg van het opkopen van de andere vermogenstitels. In een perfecte markt zijn de transactiekosten verwaarloosbaar, zodat ook de invloed van de directe faillissementskosten verwaarloosbaar is.

Ten aanzien van de indirecte kosten geldt dat als de liquidatiebeslissing niet op rationele grondslag wordt genomen er arbitragevoordelen zijn te behalen. Stel dat twee ondernemingen beide dezelfde liquidatiewaarde en going concern-waarde hebben. Onderneming A is failliet, onderneming B niet failliet. In beide gevallen zal men de productie voortzetten als de going concern-waarde hoger is dan de liquidatiewaarde. Weigeren de obligatiehouders van (de failliete) onderneming A hun medewerking dan zijn er arbitragevoordelen te behalen. De aandeelhouders kunnen bijvoorbeeld de obligaties tegen de huidige marktprijs opkopen en de productie voortzetten, zij kunnen dan het verschil tussen going concernwaarde en liquidatiewaarde incasseren. *Haugen* en *Senbet* tonen hiermee aan dat (de kans op) liquidatie geen verband houdt met de vermogensstructuur van de onderneming. De liquidatiebeslissing is een 'capital budgetting decision'; de eventuele kosten daarvan worden niet beïnvloed door een bepaalde wijze van financieren<sup>77</sup> <sup>78</sup>. De kans op liquidatie wordt volgens *Haugen* en *Senbet* groter door een dalende winstgevendheid en niet door een faillissement. De causaliteit tussen winstgevendheid en faillissement is bij *Haugen* en *Senbet* omgekeerd aan die van *Altman*.

In de analyse zijn tot nu toe slechts twee groepen onderscheiden: aandeelhouders en obligatiehouders. Ook andere groepen ondergaan de invloed van een faillissement en brengen ex ante de kosten daarvan in rekening (*Titman*, 1984); vooral het management heeft veelal belang bij het voortbestaan van de onderneming<sup>79</sup>. In de financieringsliteratuur wordt ervan uit-

---

<sup>77</sup> Volgens *Haugen* en *Senbet* (1978, 1988) kunnen de kosten van liquidatie hoog zijn. Deze kosten zijn echter niet afhankelijk van de wijze waarop de onderneming is gefinancierd.

<sup>78</sup> *Haugen* en *Senbet* (1978, 1988) concluderen dat als de kosten wel relevant zijn, beleggers niet rationeel zijn, dan wel dat er marktimperfecties zijn die het arbitrageproces kunnen verhinderen.

<sup>79</sup> Zo zal de reputatie van managers door een faillissement van de onderneming ongunstig worden

gegaan dat het management de belangen van de aandeelhouders dan wel de belangen van de aandeelhouders en de obligatiehouders tesamen nastreeft. Zij kunnen activiteiten uitvoeren die bepaalde vermogensverschaffers benadelen. Dit kunnen zij doen doordat zij een faillissement kunnen uitstellen<sup>80</sup>. *Brealey en Myers* (1984, 395-398) bespreken vijf mogelijke 'management games', die de vreemd vermogensverschaffers benadelen. Deze managementgames vormen een onderdeel van de informatie-asymmetrie modellen die het onderwerp zijn van de volgende paragraaf.

In 'tax-bankruptcy' modellen gaat een onderneming door met het verhogen van de 'debt-equity' ratio tot de marginale belastingvoordelen gelijk zijn aan de marginale faillissementskosten. De invloed van de belastingvoordelen en de hoogte van de faillissementskosten is echter twijfelachtig. Het is de vraag of de financieringsbeslissing veel invloed heeft op de marktwaarde van de onderneming. De kleine invloed op de waarde van de onderneming kan er toe leiden dat ondernemingen die geen optimale vermogensstructuur aanhouden toch kunnen blijven voortbestaan<sup>81</sup>; of dat het veranderen van de vermogensstructuur meer kosten met zich meebrengt. Invoering van kleine transactiekosten kan leiden tot totaal andere conclusies; dit kan aanleiding geven tot een chaotische situatie. Misschien is de financieringsbeslissing nauwelijks relevant en wordt de waarde van de onderneming vooral bepaald door de wijze van investeren. Hiermee is plotseling teruggekeerd naar de wereld van *Modigliani en Miller*. Het lijkt of we een andere wereld zijn binnengetrepen, om plotseling weer in de oorspronkelijke wereld terug te keren. Datzelfde fenomeen zal zich ook voordoen bij de informatie-asymmetriemodellen.

De introductie van de kans op en de gevolgen van een faillissement brengt een aantal kleine veranderingen met zich mee ten opzichte van het eerdere ondernemingsmodel. Zo zijn meerdere groepen - naast de vermogensverschaffers - te onderscheiden. Bovendien wordt de onderneming als een meer zelfstandig systeem opgevat en wordt voorzichtig het verband tussen winst en vermogensstructuur aangestipt. Het 'tax-bankruptcy' model is echter nog steeds onderhevig aan het waardemaximalisatiepostulaat. De vraag is in hoeverre een meer diepgaande beschouwing van informatieverschillen tot een bijstelling van deze conclusie aanleiding geeft. Dit is het onderwerp van de volgende paragraaf.

---

beïnvloed. Dit betekent een daling van hun 'human capital'. Bovendien kunnen de 'economic rents' in een andere betrekking lager zijn en moeten kosten worden gemaakt bij het zoeken naar een nieuwe baan.

<sup>80</sup> Deze kosten zijn ook aan te merken als 'agency costs'. Over het samengaan van 'agency costs' en faillissementskosten merken *Copeland en Weston* (1988, 499 noot 1) op: "Some of the agency costs (...) are closely related to bankruptcy and might also be considered indirect costs." In dezelfde zin *Brealey en Myers* (1984, 397): "Why do we associate the costs with financial distress? Because the temptation to play is strongest when the odds of default are high."

<sup>81</sup> *Miller* (1977, 272-273) ziet de bestaande 'heuristics' (beslissingsregels) als de resultante van een evolutionair proces. Nadelige beslissingsregels sterven uit, positieve en neutrale kunnen blijven voortbestaan. Het belang van deze waarde-neutrale beslissingsregels is, dat sneller en beter op veranderende omstandigheden kan worden ingespeeld.



## **3.2.7 Het informatieprobleem in de Neo-Klassieke financieringstheorie**

### **3.2.7.1 Inleiding**

"De moderne (NKL, TV) economische theorie is doortrokken van het informatieprobleem, waarop *Coase* in feite reeds heeft gepreludeerd." (*Moerland*, 1992, 60). *Strong* en *Walker* (1989) integreren de 'information economics' met de kapitaalmarkt. Zij onderscheiden verschillende soorten informatie afhankelijk van het tijdstip waarop deze ter beschikking komt en de verdeling daarvan over de agenten. Informatie die slechts bij een beperkt aantal agenten bekend is, is private informatie; publieke informatie daarentegen kan door ieder individu (kosteloos) worden verkregen. Ten aanzien van het tijdstip is het criterium of de informatie voor of na de beslissingen van de agenten beschikbaar komt: ex ante en ex post informatie.

De informatie-asymmetrie tussen insiders en outsiders biedt aanknopingspunten om ondernemingsgedrag in de financieringstheorie te bestuderen. In een asymmetrie-model worden twee partijen onderscheiden: de agent en de principaal. De agent heeft een informatievoorsprong op de principaal. In het principaal-agent model kunnen vele situaties worden bestudeerd. Deze modellen kunnen worden onderverdeeld in twee categorieën: 'moral hazard' (of 'hidden action') en 'adverse selection' (of 'hidden information') modellen. In deze modellen sluiten agent en principaal een contract, waarbij de principaal of de actie van de agent of het type agent niet kan waarnemen.

In het 'moral hazard' model kan de principaal de activiteiten van de agent niet waarnemen, omdat de output van de agent mede wordt bepaald door de omstandigheden ('nature'). Het contract dient daarom prikkels te bevatten die de agent aanzetten tot het verrichten van het optimale activiteitsniveau. In informatie-asymmetrie modellen kan de principaal het type agent niet detecteren en kan een contract dienen om "het kaf van het koren te scheiden". Het ex ante informatieprobleem kan worden opgelost door ex post informatie. Indien de principaal achteraf de acties of het type kan detecteren is het informatieprobleem opgelost, omdat contracten kunnen worden gesloten die op deze ex post informatie zijn gebaseerd.

In het vervolg van deze paragraaf (3.2.7.2) zal eerst de agency theorie aan de orde komen; zowel in algemene als in financieel theoretische zin. Daaropvolgend worden modellen met asymmetrische informatie behandeld (3.2.7.3). Daarbij wordt kort aangegeven wat het belang is van beide methoden voor de incorporering van winst in de financieringstheorie en wordt aangegeven in hoeverre deze modellen tegemoet komen aan de eerder genoemde beperkingen van het ondernemingsmodel in de NKL-financieringstheorie.

### **3.2.7.2 Agency theorie**

#### **3.2.7.2.1 Inleiding**

Een agent-principaal relatie ontstaat als een principaal de agent een contract aanbiedt. Deze kan het contract accepteren of verwerpen. In het contract worden omschreven de activiteiten die de agent dient te verrichten en de beloning die hij daarvoor ontvangt. De principaal laat voor zijn rekening een dienst verrichten, waarbij hij een gedeelte van de beslissingsbevoegdheid delegeert

aan de agent. Deze streeft echter zijn eigen belangen na, zonder dat de principaal dit kan waarnemen.

Het agency probleem ontstaat doordat de principaal het activiteitsniveau ('efforts') van de agent niet kan waarnemen. Een eenvoudig agency model is een werknemer-werkgever relatie. De werkgever biedt de werknemer een contract aan waarin de taken en de beloning zijn gespecificeerd. De output van de werknemer hangt naast zijn inspanningen ook af van een exogene toestandsvariabele. Het resultaat van de inspanningen van de werknemer is onzeker. Zijn nutsfunctie is concaaf wat risico-aversie impliceert. De werkgever waardeert de output positief en is (veelal) risico-neutraal.

De optimale beloningsvorm is een afweging van 'insurance' en 'incentives'. De werknemer heeft prikkels nodig om zich optimaal in te spannen, maar eist een hogere beloning voor het risico dat hij loopt<sup>82</sup>. Welke kenmerken moet een contract bevatten zodat wordt voldaan aan de *Pareto*-optimaliteit? Dit is het studie-object van de normatieve, formele agency theorie. Deze benadering is voor het financieringsprobleem minder geschikt omdat: "A major limitation (...) is the assumption that the agent has no access to borrowing and lending opportunities." (...). "For the finance theorist the inability to incorporate saving and lending decisions is currently a major limitation of the principal-agent approach which will have to be overcome if successful integration with mainstream finance theory is to be achieved." (*Strong en Walker*, 1987, 178).

Een andere lijn waarlangs de agency theorie zich heeft ontwikkeld is informeler van aard. Dit is de positieve, institutionele agency theorie die meer beschrijvend, verklarend van aard is. De basisgedachte is dezelfde als bij de normatieve theorie, maar men probeert een verklaring te geven van bepaalde instituties, verschijnselen, organisatievormen, 'security-design' en de vermogensstructuur. Deze benadering is in zijn oorsprong een organisatie-theorie: "(...) it is important to understand that the approach is first and foremost a theory of alternative organizational forms." (*Strong en Walker*, 1989, 193). Deze benadering komt in paragraaf 3.2.7.2.2 aan de orde. De daarop volgende paragraaf 3.2.7.2.3 borduurt op deze benadering voort in financieel-theoretisch perspectief. De slotbeschouwing is opgenomen in paragraaf 3.2.7.2.4.

### **3.2.7.2.2      Positieve agency theorie: alternatieve organisatievormen**

Het holistische ondernemingsmodel: "(...) is only a theoretical link, a mental construct helping to explain how one gets from the cause to the effect." (*Machlup*, 1967, 9)<sup>83</sup>. Het ontstaan van de

---

<sup>82</sup> Dit is een 'second best contract', omdat de agent vanuit een *Pareto*-optimale invalshoek te veel risico draagt, een uitvloeisel van het 'moral hazard' probleem.

<sup>83</sup> Dat holistische ondernemingsmodel staat ten dienste van de geaggregeerde marktafleiding, dat wil zeggen is vanuit de onderneming gezien reductionistisch, want omvat zeer specifieke deelproblemen, van aard. Is dit soort holisme niet tegelijkertijd reductionistisch? Dit is afhankelijk van het beoordelingsniveau, maar aangezien markt en onderneming gradueel verschillen - en uitspraken over elkaar kunnen doen - grijpen deze in elkaar. Hetzelfde geldt ten aanzien van rationaliteit; waarin zetelt deze, of waarin is deze belichaamd, de markt of de onderneming? Dergelijke wisselingen kunnen ook in informatie, onzekerheid en immobiliteit worden aangebracht. Moet deze weerspanning, eclectische relatie niet in de theorie tot uitdrukking worden gebracht? In de NKL-holistische wereld is het eindresultaat reductionistisch, in tweeërlei opzicht; er is sprake van zeer specifieke problemen in een heel

grote onderneming met beperkte aansprakelijkheid heeft geleid tot aanpassingen in het holistische ondernemingsmodel. Een benadering om hiermee rekening te houden was het aanpassen van de marktform. Dit leidde tot het marktmodel van monopolistische concurrentie. Deze pogingen waren niet erg succesvol (*Auerbach*, 1988, hoofdstuk 2). Een andere benadering was om - bevrijd van het strakke juk van markten - rekening te houden met het management dat eigen doelen nastreeft, de 'managerial revolution'. "Managerialism, by changing the focus of analysis away from the external constraints upon the firm, did more than simply introduce 'the separation of ownership and control'. 'The firm' had never been central to the neo-classical tradition, and has no real existence in the pure general equilibrium framework: the very existence of the firm is considered a major conundrum in orthodox theory." (*Auerbach*, 1988, 95).

De opkomst van de grote open onderneming leidde in de jaren dertig tot nieuwe theorieën over de onderneming. De vraag waarom ondernemingen bestaan werd voor het eerst gesteld door *Coase* die de verklaring zocht in de transactiekosten. In dezelfde periode verscheen het boek 'The modern corporation and private property' van *Berle* en *Means*. Zij signaleerden dat door de verspreiding van het aandelenbezit, het management van de grote onderneming zeer machtig was geworden. Volgens *Alchian* en *Demsetz* (1972) zijn niet de transactiekosten, maar de voordelen van teamproductie de bestaansreden van de onderneming. De hiërarchische vorm van de onderneming ontstaat door het aanstellen van een manager die de werknemers monitort, zodat lijntrekkerij ('shirking') wordt voorkomen. Deze theorieën hebben geleid tot de 'principal-agent' en de 'markets-hierarchies' (transactiekostentheorie) literatuur, die zijn uitgewerkt door *Chandler* en *Williamson*. Deze richting wordt aangeduid als de economische organisatie-theorie en bestudeert de verschillende contract- of organisatievormen.

De onderneming wordt in deze visie omschreven als een contractueel systeem dat vele participanten bindt. "(...) the behavior of an organization is the equilibrium behavior of a complex contractual system made up of maximizing agents with diverse and conflicting objectives. In this sense, the behavior of the organization is like the equilibrium behavior of a market." (*Jensen* en *Smith*, 1985, 95). Participanten zullen proberen deze contractkosten<sup>84</sup> te minimaliseren. Volgens *Fama* en *Jensen* (1983a, 1983b) bestaat er ook concurrentie tussen de verschillende organisatievormen. De organisatievorm die een product levert tegen de laagste kostprijs is levensvatbaar. De kostprijs van een product wordt mede bepaald door de contract-structuur van de organisatie<sup>85</sup>.

---

specifieke wereld, terwijl de onderneming juist mede kan voortvloeien uit de holistische benadering van imperfectie tot uitdrukking komend in andere overkoepelende problemen. Stellen we perfectie of imperfectie centraal en welke ontwikkelingen en slingers spelen zich af in de informatiedraaikolk die van boven naar beneden wordt geslingerd en de (a)rationaliteit die zich daaraan aanpast, alsmede die deze draaikolk stuurt.

<sup>84</sup> Het begrip 'agency- of contractkosten' is een vrij vaag concept, de agency theorie is dan ook lastig te operationaliseren. Opvallend is het gemak waarmee men deze kosten in de analyse invoert. *Jensen* en *Smith* (1985, 96) stellen: "Thus agency costs include all costs frequently referred to as contracting costs, transaction costs, moral hazard costs, and information costs."

<sup>85</sup> Volgens *Langlois* (1986, 20-21) is ook de transactiekostenbenadering niet zonder problemen: "(...) efficiency is not an absolute concept: it can't be defined independently of the organization's environment." (...). "Most current analyses do seem to assume that the criterion for the organization's survival is efficiency in the allocation of resources rather than flexibility or something like it." Dit is het

Volgens *Fama* en *Jensen* zijn verschillen tussen organisaties terug te voeren tot de kenmerken van de residuele inkomenstrekkingen ('residual claimants') en de wijze van besluitvorming. De open onderneming kent ten aanzien van de residuele inkomenstrekkingen de minste beperkingen, dit zijn 'unrestricted claims'<sup>86</sup>. Ook het bestaan van aandelen kan met behulp van transactiekosten worden verklaard. Voor een optimale risicospreiding zou de onderneming 'state-contingent-claims' moeten emitteren. De transactiekosten van het specificeren van elke toestand zijn echter zeer hoog. Bovendien ontstaan agency kosten ten aanzien van de verdeling van de cash flows over de toekomstige perioden. Door aan aandeelhouders een permanent recht toe te kennen wordt dit laatste probleem voorkomen. De daling van de mogelijkheden om het risico te spreiden wordt ruimschoots gecompenseerd door de daling van de transactiekosten.

Ten aanzien van het financieringsprobleem zijn drie groepen relevant: management, aandeelhouders en vreemd vermogensverschaffers. Het agency-vraagstuk wordt met behulp van twee conflicten bestudeerd: het conflict tussen management en aandeelhouders, en dat tussen aandeelhouders en vreemd vermogensverschaffers. Het eerste conflict richt zich op de organisatievormen en de contractstructuren. Het tweede conflict gaat in op de wijze waarop het eerste conflict (gedeeltelijk) kan worden opgelost met behulp van bepaalde financieringsvormen.

*Jensen* en *Smith* (1985, 102-103) specificeren het conflict tussen manager en aandeelhouders in een drietal punten.

1. De mate waarin het management zich inspant.

Aandeelhouders hebben er belang bij dat het management zich optimaal inspant. Het management waardeert de inspanningen echter negatief en zal veelal minder presteren dan voor de maximalisering van de waarde van de onderneming nodig is. Bovendien kan het management zich middelen toe-eigenen van aandeelhouders.

2. Verschillen in risicohouding.

Aandeelhouders kunnen het risico dat ze lopen beperken door te diversificeren. Het management heeft deze mogelijkheid niet, omdat zij over 'firm specific human capital' beschikt. Het management zal dan ook een lager risico nastreven dan vanuit de aandeelhouders gezien optimaal is<sup>87</sup>.

3. Verschillen in tijdhorizon.

Het belang van de manager bij de onderneming is beperkt tot het einde van zijn dienstverband. Voor een aandeelhouder zijn ook de cash flows na deze termijn van belang<sup>88</sup>.

---

'disequilibrium problem', dat samenhangt met het 'path-dependency problem', zie paragraaf 4.7.4.

<sup>86</sup> Aandelen zijn 'unrestricted', omdat deze een permanent recht belichamen, vrij verhandelbaar zijn, en de houders ervan geen andere rol in de organisatie hoeven te vervullen.

<sup>87</sup> Deze houding kan echter ook gunstig zijn voor aandeelhouders indien wordt onderkend dat ook andere groepen (bijvoorbeeld werknemers, leveranciers en afnemers) belang hebben bij een niet te hoog totaal risico.

<sup>88</sup> Dit is in tegenspraak met het idee dat juist aandeelhouders zijn gericht op korte termijn resultaten ('short terminism') en het management een lange termijn beleid voert.

De grote open NV heeft een agency kostennadeel<sup>89</sup>: de kosten van het conflict tussen manager en aandeelhouders. Toch heeft deze organisatievorm een grote bloei doorgemaakt. Hiervoor zijn de volgende redenen aan te voeren (*Fama* en *Jensen* (1983a, 1983b)).

#### 1. Voordelen van 'common stock'.

Een groot deel van de risico's wordt bij een specifieke groep gelegd, die deze risico's kunnen beperken door te diversificeren. De overige groepen lopen daardoor geen of weinig risico, dit verlaagt de transactiekosten omdat bij wisselende resultaten niet steeds hoeft te worden onderhandeld. Bovendien hoeven managementvaardigheden niet samen te vallen met eigendom, waardoor betere specialisatie kan plaatsvinden. Een laatste voordeel is dat ondernemingen zelf risico-gevoelige kapitaalgoederen kunnen aanschaffen. Dit vermindert de transactiekosten in het geval specifieke kapitaalgoederen moeten worden gehuurd. De specificiteit van het kapitaalgoed kan door de afnemer worden uitgebuit door opportunistisch gedrag (*Klein, Crawford en Alchian*, 1978). De kosten hiervan worden ex ante in rekening gebracht.

#### 2. Mechanismen ter beteugeling van de agency kosten.

De open onderneming kent een hiërarchische besluitvormingsstructuur. De onderverdeling in 'decision management' en 'decision control', waarbij het besluitvormingsproces is onderverdeeld in een aantal fasen van monitoring en ratificering kan de agency kosten verminderen. *Rasmusen* (1991, 169-170) noemt negen mogelijkheden om dergelijke kosten te beteugelen, bijvoorbeeld: reputatievorming, toekenning van call-opties, een hoog salaris of de beloning afhankelijk maken van de prestaties in het verleden.

Volgens *Auerbach* (1988) gaat de 'managerial corporation' literatuur te veel uit van een gegeven situatie bij het vergelijken van de holistische onderneming met een 'managerial corporation'. In NKL-termen beoordeelt men de 'managerial corporation' negatief, omdat het management andere belangen nastreeft dan waardemaximalisatie. "(...) at no point does it consider whether the very constraints in which the conflict takes place (...) might be transformed by the change in ownership structure." (*Auerbach*, 1988, 108). Tegenover de nadelen van het scheiden van leiding en eigendom staan ook voordelen. Van een dergelijke eenzijdige eendimensionale blik is ook sprake bij informatie (alleen voordelen) en onzekerheid (alleen nadelen).

"The modern corporate form of organization is a highly social invention." (*Jensen en Smith*, 1985, 95). De scheiding tussen leiding en eigendom geeft echter ook aanleiding tot het conflict tussen management en aandeelhouders. Er bestaan verschillende mogelijkheden om de kosten van het conflict te mitigeren. Een mogelijkheid om deze kosten te verminderen is de financieringswijze. Het financieringsprobleem (en daaruit voortvloeiend de 'capital structure') is onderdeel van een groter contractsysteem (*Fama*, 1990 en *Cornell en Shapiro*, 1987). In het vervolg komt de invloed van de vermogensstructuur op de agency kosten aan de orde.

---

<sup>89</sup> *Moerland* (1998) vergelijkt het verschil in opslagen in de vermogenskostenvoet tussen een eenmanszaak en de grote open NV. Bij de eerste ondernemingsvorm bevat de vermogenskostenvoet componenten voor de rantsoenerings-, specifiek-risico- en illiquiditeitspremie. De tweede bevat opslagen voor de agency- en informatie-asymmetriepremie.

### 3.2.7.2.3 Positieve agency theorie: de vermogensstructuur

#### 3.2.7.2.3.1 Inleiding

De eerste belangrijke aanzet tot het toepassen van de agency problematiek op financieringsvraagstukken is van *Jensen* en *Meckling* (1976). Zij brengen de agency kosten als gevolg van de scheiding tussen leiding en eigendom in kaart en stellen hierbij de 'ownership structure of the firm' centraal. Hiermee geven zij aan dat er naast de 'capital structure' nog een andere dimensie is aan het probleem van de optimale vermogensstructuur, namelijk de mate waarin het vermogen ter beschikking wordt gesteld door 'insiders' (het management) en 'outsiders' (de beleggers). Dit is een belangrijke beperking van de toepassing van deze theorie voor de grote beursgenoteerde onderneming<sup>90</sup>.

*Jensen* en *Meckling* (1976, 310) omschrijven ondernemingen als "(...) legal fictions which serve as a nexus for a set of contracting relationships among individuals." Contracten staan in deze analyse centraal; deze specificeren (impliciet of expliciet) hoe opbrengsten en kosten over de participanten worden verdeeld.

Door de informatie-asymmetrie kan de agent zijn eigen belang nastreven. De principaal kan de informatie-asymmetrie verminderen door de agent nauwlettend te volgen. Dit monitoren brengt kosten met zich mee: 'monitoring costs'. Ook de agent kan trachten het informatieprobleem te verminderen, hierdoor ontstaan 'bonding costs'. De totale agency kosten bestaan volgens *Jensen* en *Meckling* uit:

- 'monitoring costs'
- 'bonding costs'
- 'residual loss'.

De eerste twee soorten kosten zijn het gevolg van het verminderen van de informatie-asymmetrie. Het residuele verlies heeft betrekking op de gevolgen van de resterende informatie-asymmetrie. Participanten zullen de agency kosten trachten te minimaliseren. Indien zij kiezen voor de open onderneming als organisatievorm, ontstaat het probleem van de scheiding tussen leiding en eigendom.

In de volgende paragrafen wordt eerst het conflict tussen aandeelhouders en manager nader gepreciseerd. Daarna zal worden ingegaan op de wijze waarop vreemd vermogen dit conflict kan verminderen. Het gebruik van vreemd vermogen roept echter ook agency kosten op. Er ontstaat ook een conflict tussen aandeelhouders en vreemd vermogensverschaffers. Dit roept ook de vraag op naar het bestaansrecht van vreemd vermogen.

---

<sup>90</sup> In de theorie van *Jensen* en *Meckling* wordt verondersteld dat het management een behoorlijk aandeel heeft in het uitstaande kapitaal. Bij de grote open onderneming is het belang van de manager vaak te verwaarlozen. *Jensen* en *Meckling* (1976, 356) en *Levmore* (1982, 68). De veronderstellingen van *Jensen* en *Meckling* lijken meer aan te sluiten bij een directeur-grotaandeelhouder van een BV.

### 3.2.7.2.3.2 Het conflict tussen aandeelhouders en management

*Jensen* en *Meckling* vangen hun analyse aan met een manager/aandeelhouder die een onderneming drijft waaraan een, bij een optimale samenstelling van de activiteiten, maximale waarde kan worden toegekend. De manager kan waarde overhevelen door middel van 'perquisites' (emolumenten); deze verlagen de marktwaarde. De feitelijke marktwaarde is afhankelijk van de hoogte van de 'perquisites'. De keuze van de manager wordt teruggebracht tot een keuze tussen verschillende combinaties van marktwaarden en 'perquisites'.

Het agency probleem ontstaat als de manager besluit een fractie van het aandelenpakket te verkopen. Na verkoop is het belang van de manager gedaald. Als de nieuwe aandeelhouders kosteloos kunnen afdwingen dat de manager de consumptie van de 'perquisites' beperkt tot het oude niveau, zijn zij bereid de feitelijke waarde van de aandelen te betalen. Informatie is echter niet kosteloos, zodat de manager mogelijkheden heeft zijn nut te verhogen door een toename van de 'perquisites'. De manager zal zich namelijk realiseren dat de kosten van deze toename, de daling van de marktwaarde van de onderneming, over alle aandeelhouders wordt uitgesmeerd. Hijzelf draagt maar een gedeelte van deze kosten. Indien de beleggers rationeel zijn, zullen zij op deze gedragsverandering van de manager anticiperen. Zij brengen de kosten ex ante aan de ondernemer in rekening. De marktwaarde van de onderneming daalt door de verkoop van het aandelenpakket.

'Monitoring' of 'bonding' kan de 'perquisites' verminderen. Rationele beleggers zullen ook de hierdoor ontstane kosten ex ante aan de manager doorberekenen. Het voordeel van 'monitoring' en 'bonding' zal in de waarde van het aandeel worden gekapitaliseerd, het voordeel komt volledig ten goede aan de manager. De aandeelhouders krijgen bij beide alternatieven een 'competitive market return'.

Het conflict tussen aandeelhouders en management is gebaseerd op een gesloten onderneming die de kapitaalmarkt betreedt. Zolang aandeelhouders correct anticiperen op de 'incentives' van de manager zullen zij de kosten daarvan ex ante aan de manager in rekening brengen. De theorie leunt in belangrijke mate op rationele verwachtingen en gedragingen van beleggers op de kapitaalmarkt.

De fractie van het aandelenbelang kan ook worden verhoogd door minder aandelen (extern) uit te geven en dit te vervangen door vreemd vermogen. Hierdoor worden de hierboven aangegeven kosten verlaagd, daar staan echter weer andere agency kosten tegenover.

### 3.2.7.2.3.3 Het conflict tussen aandeelhouders en obligatiehouders

*Jensen* en *Meckling* (1976) noemen drie soorten agency kosten als gevolg van het conflict tussen aandeelhouders en obligatiehouders:

1. 'Incentive effects'
2. 'Monitoring en bonding costs'
3. Faillissements- en reorganisatiekosten.

1. 'Incentive effects'  
Obligatiehouders krijgen een vaste vergoeding over het door hen ter beschikking gestelde

vermogen. Deze naar boven begrensde uitkering heeft een nadeel. Als het goed gaat met de onderneming krijgen de obligatiehouders de vaste vergoeding, gaat het slecht dan kan het voorkomen dat zij niets krijgen. Obligatiehouders delen alleen in de "slechte resultaten" van de onderneming.

Aandeelhouders hebben een prikkel om, nadat het contract met de obligatiehouder is afgesloten, het risico dat de onderneming loopt te vergroten. De obligatiehouder krijgt geen vergoeding voor het extra risico, zodat de marktwaarde van zijn claim daalt. Op deze wijze wordt waarde overgeheveld naar de aandeelhouders ('asset substitution effect'). Deze kunnen er zelfs op vooruit gaan als de marktwaarde van de onderneming daalt, bijvoorbeeld door het uitvoeren van zeer risicogevoelige projecten. De 'wealth transfer' is in dit geval groter dan de daling van de marktwaarde van de onderneming. *Jensen* en *Smith* (1985) en *Brealey* en *Myers* (1984) noemen een aantal 'management games', waardoor de waarde van obligaties kan dalen.

1. 'Asset substitution': het vervangen van investeringsprojecten met een laag risico door investeringsprojecten met een hoger risico.
2. 'Underinvestment': het verwerpen van projecten met een positieve netto contante waarde, omdat de voordelen daarvan vooral toekomen aan obligatiehouders. Dit kan zich voordoen bij ondernemingen die er slecht voorstaan<sup>91</sup>.
3. 'Dividend payout': het uitkeren van een hoog dividend, waardoor obligatiehouders een hoger risico lopen.
4. 'Claim dilution': het aangaan van andere schulden, waardoor de marktwaarde van de oude uitstaande obligaties daalt.

## 2. 'Monitoring en bonding costs'

Het conflict tussen aandeelhouders en obligatiehouders ontstaat door het informatieverschil. Beide partijen kunnen het informatieverschil verminderen, maar daardoor ontstaan kosten, bijvoorbeeld het opnemen van een non-investeringsbepaling in het contract en de controle op de naleving daarvan. Het voorkomen van de onder 1 vermelde 'management games' is de verklaring van het gebruik van convenanten.

## 3. Faillissements- en reorganisatiekosten

*Jensen* en *Meckling* beschouwen faillissements- en reorganisatiekosten als agency kosten. Als wordt verondersteld dat faillissementskosten verwaarloosbaar zijn, kunnen toch agency kosten ontstaan, omdat obligatiehouders een kleinere kans hebben dat rente en aflossingen worden voldaan. De hoogte van de faillissementskosten beïnvloedt de hoogte van de agency kosten, omdat door de toename van het risico - als gevolg van het 'incentive effect' - de kans groter wordt dat deze kosten zich in de toekomst voor zullen doen.

---

<sup>91</sup> *Myers* (1977) beschouwt groeimogelijkheden als (investerings)opties. Een onderneming die aandelen en obligaties heeft uitgegeven kan een andere investeringsregel gaan hanteren dan een onderneming die alleen aandelen heeft uitgegeven. Bij de eerstgenoemde onderneming hebben aandeelhouders een prikkel om projecten niet uit te voeren, als de netto contante waarde lager is dan het aan obligatiehouders te betalen bedrag. De onderneming laat in dat geval de optie verlopen. Het probleem kan worden verminderd door de looptijd van de obligaties af te stemmen op de economische levensduur van de huidige activa. De termijnstructuur van het vreemde vermogen kan deze soort agency kosten verminderen.



Ook bij het conflict tussen aandeelhouders en obligatiehouders geldt dat zolang obligatiehouders rationeel zijn, zij deze kosten ex ante aan de onderneming zullen doorberekenen. De aandeelhouders dragen uiteindelijk de kosten, alleen zij hebben er baat bij deze kosten te verminderen, omdat de gekapitaliseerde waarde daarvan in de prijs van het aandeel wordt verdisconteerd.

#### **3.2.7.2.3.4 Bestaansrecht van vreemd vermogen (obligaties)**

Ondanks de aan obligaties verbonden agency kosten maken ondernemingen op grote schaal gebruik van deze vermogensbron. *Jensen en Meckling (1976, 333)* menen dat het belastingvoordeel van vreemd vermogen niet de verklarende factor is, omdat ondernemingen ook voor de invoering van de winstbelasting al met vreemd vermogen financierden. Naast het al eerder door *Jensen en Meckling* genoemde voordeel van financieren met vreemd vermogen is er nog een aantal voordelen te noemen. Een gevolg van financieren met vreemd vermogen is dat het management met vaste toekomstige verplichtingen wordt opgezaald. Het voordeel hiervan is dat het management eerder toegang moet zoeken tot de vermogensmarkt zodat zij vaker wordt onderworpen aan de tucht van de vermogensmarkt. Een hiermee verbonden voordeel is dat het management zich bij een hoger vreemd vermogen meer moet inspannen om de kans op een faillissement, met de daarbij optredende kosten, te voorkomen.

Een ander voordeel is dat vaste verplichtingen de gevolgen van informatie-asymmetrie tussen manager en aandeelhouders kunnen verminderen. *Jensen (1986)* gaat er vanuit dat managers groei van de onderneming nastreven. Dit kan er toe leiden dat managers zelfs investeren in projecten met een negatieve contante waarde (overinvesteringen). *Jensen* hanteert hierbij het begrip 'free cash flow': de cash flow die resteert nadat het benodigde vermogen voor investeringsprojecten met een positieve netto contante waarde daarop in mindering is gebracht. Toename van vreemd vermogen zorgt ervoor dat het management een lagere 'free cash flow' ter beschikking heeft, omdat een deel van de cash flow moet worden aangewend voor de rente- en aflossingsverplichtingen. Voor ondernemingen met goede groei mogelijkheden is een lagere 'debt-equity ratio', in vergelijking tot volwassen bedrijfstakken, optimaler omdat de kans op het optreden van 'free cash flow' en het daarbij optredende waardeverlies kleiner is. De optimale 'debt-equity ratio' is mede afhankelijk van de toekomstige investeringsmogelijkheden.

Ook *Stultz (1990)* koppelt de afleiding van de optimale 'debt-equity ratio' aan de 'investment opportunities'. Naast het probleem van de 'overinvestment' betreft hij ook het probleem van de 'underinvestment' in de analyse. *Stultz* veronderstelt dat het management ook nut ontleent aan investeringen en dat beleggers de cash flow van de onderneming niet kunnen waarnemen. Het management zal dan altijd beweren dat de cash flow te laag is. Het verhogen van de hoeveelheid vreemd vermogen heeft twee tegengestelde effecten. Het voordeel is dat in geval de onderneming de beschikking heeft over 'free cash flow', deze wordt verminderd. Het nadeel is echter dat in het geval een onderneming in een jaar een lage cash flow realiseert, projecten met een positieve contante waarde niet kunnen worden uitgevoerd. De onderneming kan de waarde verhogen door het risico te beperken, de cash flow is dan beter te voorspellen evenals de optimale hoeveelheid vreemd vermogen.

*Harris en Raviv (1990)* benadrukken de informatieve waarde die vreemd vermogen kan

opleveren. Het voldoen aan aflossingsverplichtingen bevat informatieve waarde, omdat dan informatie wordt verkregen over het minimale niveau van de cash flow. Volgens *Harris* en *Raviv* is het belangrijkste conflict tussen management en aandeelhouders de beslissing om de onderneming te liquideren. Het management streeft in deze benadering altijd naar voortzetting van de activiteiten, zelfs in het geval de liquidatiewaarde hoger is dan de going concern waarde. Een hogere 'debt-equity ratio' is aantrekkelijk voor ondernemingen met een hoge liquidatiewaarde ('tangible assets'). De achterliggende gedachte is dat bij dergelijke ondernemingen de kans groter is dat liquidatie de beste beslissing is. Het niet voldoen aan de verplichtingen schept de mogelijkheid het management terzijde te schuiven en de onderneming te liquideren.

Opvallend is dat *Stultz*, alsmede *Harris* en *Raviv* ervan uitgaan dat de aandeelhouders de cash flow van een onderneming niet kunnen waarnemen. Zij houden geen rekening met de informatie die ondernemingen verstrekken via het jaarverslag<sup>92</sup>.

Een laatste voordeel van vreemd vermogen is dat kredietinstellingen gespecialiseerd zijn in 'monitoring' activiteiten. Door de 'monitoring' over te laten aan kredietinstellingen ontstaan voordelen als gevolg van specialisatie. Bovendien vindt, door het concentreren van de 'monitoring' activiteiten bij de financiële instelling, geen doubling van 'monitoring' plaats. Kredietinstellingen worden in dat geval als een soort 'rating agencies' beschouwd<sup>93</sup>.

#### 3.2.7.2.4 Slotbeschouwing agency theorie

De agency theorie heeft het voordeel dat de black box onderneming wordt opengebroken. Dit model is het NKL-antwoord op alternatieve modellen met een van winstmaximalisatie afwijkende doelstellingsvariabele. Deze modellen zijn aldus in de NKL-theorie ondergebracht, de NKL-benadering heeft een sterk "absorberend" vermogen. De fundamentele van de NKL-ondernemingsconceptie blijven echter onaangetast.

Er bestaan mechanismen voor de beheersing van agency kosten. Een probleem is dat deze theorie gebruik maakt van vrij vage concepten, zodat moet worden getwijfeld aan de operationaliteit ervan. Een ander probleem is dat het waarde-maximalisatie paradigma onverkort gehandhaafd blijft<sup>94</sup>. *Jensen* en *Meckling* (1976, 327) merken op dat: "(...) both bonding and external monitoring activities, and the incentives are such that the levels of these activities will satisfy the conditions of efficiency." De waarde van een onderneming is in vergelijking met een wereld zonder informatie-asymmetrie lager, maar de agency kosten zijn een onvermijdelijk gevolg van de agency relatie. Het holistische ondernemingsmodel dat - rekening houdend met te maken transactiekosten - de waardemaximalisatie doelstelling vanuit de vermogensmarkt krijgt opgelegd, blijft gehandhaafd. Eventuele afwijkingen van het optimale ondernemingsgedrag

<sup>92</sup> *Harris* en *Raviv* (1990, 325 noot 5) stellen dat het veronderstellen dat de cash flow niet observeerbaar is, controversieel is. Hierbij maken zij melding van 'accounting reports', maar deze "(...) do not have the same information content as actual cash flows."

<sup>93</sup> *Fama* (1990), *Diamond* (1984), *Levmore* (1982).

<sup>94</sup> Hoewel de agency theorie zich mede richt op de gedragingen van het management blijft deze theorie door het benadrukken van het effect hiervan voor de marktwaarde in beginsel meer een markttheorie dan een ondernemingstheorie.

krijgen ondernemers ex ante doorbelast. Het enige verschil is een correctie van de marktwaarde van de onderneming<sup>95</sup>.

*Tempelaar* wijst op een inconsequentie van de agency theorie in het bijzonder en de NKL-financieringstheorie in het algemeen. De unaniem geprefereerde doelstelling van waardemaximalisatie is gefundeerd op de veronderstelling van een perfecte en complete vermogensmarkt. In de agency theorie worden imperfecties - informatieverschillen tussen partijen – ingevoerd, en de invloed daarvan op de vermogensstructuur geanalyseerd. Het invoeren van deze imperfecties wordt echter niet meer teruggekoppeld naar de afleiding van de doelstelling. "Het incorporeren van marktimperfecties in de financieringstheorie ondergraaft de theoretische rechtvaardiging van het in die zelfde theorie zo cruciale ondernemingsdoel van waardemaximalisatie." (*Tempelaar*, 1987, 275).

Dit kan worden aangevuld met een contradictie in de verschillende conflicten die aan de orde zijn gekomen. Bij het conflict tussen aandeelhouders en manager is opgemerkt dat het management risicomijdender is dan de aandeelhouder. De manager heeft er, gezien zijn 'firm-specific-capital', belang bij dat het risico van de onderneming niet te hoog is. Bij het conflict tussen aandeelhouders en obligatiehouders komt dit punt weer aan de orde, omdat de manager buiten beeld blijft. In dit geval hebben aandeelhouders een prikkel om ten laste van obligatiehouders het totale risico van de onderneming te verhogen. Het management geeft echter leiding aan de onderneming en weegt belangen af. Het risicomijdende gedrag van de manager is niet alleen nadelig, maar heeft ook voordelen; naast 'agency costs' bestaan er 'agency profits'. De informatie-asymmetrie wordt alleen in negatieve zin benaderd. Het zijn echter juist informatieverschillen die winsten en waardecreatie mogelijk maken. Dit is dezelfde soort kritiek als *Auerbach* (1988, hoofdstuk 5) heeft op de NKL-weergave van de 'managerial corporation'; 'agency profits' worden niet onderkend. Onzekerheid en informatie worden in de NKL-benadering eendimensionaal weergegeven en als negatief respectievelijk positief aangemerkt.

Het agency probleem is ook op andere manieren dan via de vermogensstructuur op te lossen. Naast de al genoemde mogelijkheden kan ook de specifieke vormgeving van vermogenstitels worden aangepast ('security design'). Zo is het agency probleem ook te verminderen door bijvoorbeeld converteerbare obligaties te emitteren. De uitkeringen aan obligatiehouders zijn in dit geval niet aan de bovenkant begrensd.

De agency theorie is wel in staat een aantal rationele (economische) verklaringen te geven voor bepaalde verschijnselen, bijvoorbeeld de publicatie van jaarverslagen ('bonding') en de opname van convenanten in leenovereenkomsten. Als zodanig biedt de agency theorie het startpunt voor de analyse: publicatie van informatie. Dit leidt tot de volgende vraag: welke rol speelt deze informatie, zowel intern als extern?

De agency problemen van een onderneming kunnen verschillen, afhankelijk van de huidige situatie van de onderneming. Ook *Brealey* en *Myers* (1984) onderkennen dit, zij zien het agency probleem als onderdeel van de faillissementsproblematiek, aangezien de 'management games' vooral zullen voorkomen in situaties dat de vooruitzichten slecht zijn. De analyse van *Jensen* (1986) gaat uit van een meer gunstige situatie; in tijden dat ondernemingen veel winst realiseren

---

<sup>95</sup> Hierbij blijven de eventuele voordelen van de agency relatie buiten beschouwing. Dit is een negatieve interpretatie van de open ondernemingsvorm (*Auerbach*, 1988, 108).

dient er voor gewaakt te worden dat deze winsten worden geïnvesteerd in projecten met een negatieve contante waarde. In de eerste situatie moet het vreemde vermogen worden verminderd ter voorkoming van het risico van vreemd vermogensverschaffers, in de tweede situatie dient het vreemde vermogen toe te nemen om de 'free cash flow' te verminderen. De agency problemen kunnen in de tijd verschuiven, de verschillende agency kosten zijn aan verandering onderhevig. Zijn dit niet de voortekenen van een "agency-contingentietheorie"?

De vele manieren om het agency probleem op te lossen, de vele krachten en tegenkrachten, het veelal partiële karakter van de analyse en de verandering van de agency problemen in de tijd betekenen dat de operationaliteit van de theorie ter verklaring van het financieringsgedrag beperkt is. Het management dient niet alleen te manoeuvreren in onzekerheid, maar ook tussen vele tegenstrijdige (deels immobiele) belangen.

Er zijn vele krachten te onderkennen die ook nog eens tegenstrijdig kunnen zijn. Kleine parameterwijzigingen kunnen grote gevolgen hebben voor de optimale vermogensstructuur (Fisher, Heinkel en Zechner, 1989); een vorm van kanteling binnen de theorie. Zijn de parameters of de spelregels gewijzigd? Is economie een wetenschap, zo nee, kan het een wetenschap worden? (Eichner, 1983). Is economie een spelletje?<sup>96</sup>

### **3.2.7.3 Informatie-asymmetrie modellen**

#### **3.2.7.3.1 Inleiding**

In deze paragraaf komt de toepassing van informatie-asymmetrie modellen in de financieringstheorie aan de orde. Allereerst zal - in paragraaf 3.2.7.3.2 - een aantal algemene toepassingen van deze soort informatie-asymmetrie worden behandeld. In de daarop volgende paragraaf 3.2.7.3.3 komt een aantal financieringstheoretische toepassingen van deze modellen aan de orde. Paragraaf 3.2.7.3.4 bevat de slotbeschouwing over dit onderwerp.

#### **3.2.7.3.2 Informatie-asymmetrie: algemene toepassingen**

Hoewel ook de hiervoor behandelde agency theorie op informatieverschillen is gebaseerd, is er toch een belangrijk verschil met de in deze paragraaf behandelde informatie-asymmetrie modellen. Het agency probleem ontstaat doordat de principaal de activiteiten van de agent niet kan waarnemen, er ontstaat pas een informatieverschil nadat het contract is afgesloten. Dit is een ex post informatieverschil. Bij een informatie-asymmetrie model heeft de agent op het moment waarop het contract wordt gesloten al een informatievoorsprong op de principaal, dit is een ex ante informatieverschil.

---

<sup>96</sup> Hieraan wordt gerefereerd door (De Jong, 1989, 7); een spel ontstaat onder de vaste regels en gedragingen waarop geanticipeerd kan worden (slechts onder onzekerheid ontstaat concurrentie). Mäki (Economenblad, 17-08-1992) verwoordt het aldus: "Ik ben er nog niet helemaal uit of economie slechts een spelletje is." Juist door het (reductionistische of holistische) "gewicht" dat men aan de parameters hangt, of door het wijzigen van de spelregels, kan de analyse kantelen.

In informatie-asymmetrie modellen is één van de op de markt opererende partijen beter op de hoogte van de kwaliteit of de karakteristieken van het te verhandelen product. *Akerlof* (1970) beschrijft dit algemene marktverschijnsel met behulp van de tweedehands automarkt. Stel dat er twee typen auto's zijn, goede auto's met een kwaliteitsniveau van 10 en slechte auto's ('lemons') met een kwaliteitsniveau van 4. Deze typen zijn uniform verdeeld: van beide typen zijn evenveel beschikbaar. In een situatie met symmetrische informatie wordt elk type auto verhandeld tegen een prijs waarin het feitelijke kwaliteitsniveau is verdisconteerd. Indien zowel de koper als de verkoper één eenheid kwaliteitsniveau waarderen op 1 eenheid, worden de slechte auto's verhandeld tegen 4, de goede auto's tegen 10.

In een asymmetrische situatie kan de koper de kwaliteitstypen niet meer onderscheiden. Het enige dat de koper kent is de gemiddelde kwaliteit van de auto's. Stel dat de prijs op deze gemiddelde kwaliteit wordt gebaseerd; de prijs wordt dan 7. In dat geval zullen de houders van de kwalitatief goede auto hun auto niet aanbieden, zij onttrekken zich aan de markt ('adverse selection'), omdat de prijs beneden de 'reservation price' ligt; de alternatieve aanwending (eigen gebruik) levert een hoger nut op. De kopers anticiperen hierop, zij zullen uit het feit dat een auto voor 7 te koop wordt aangeboden, afleiden dat deze van inferieure kwaliteit is, het maximale bedrag dat zij willen betalen is 4. De uitkomst is dat slechts de helft van de auto's op de markt wordt verhandeld.

Indien er sprake is van een continue uniforme verdeling van kwaliteitstypen kan dit ertoe leiden dat alleen de kwalitatief slechtste auto's worden aangeboden. Het aantal aangeboden auto's is oneindig klein, de markt voor tweedehands auto's is geheel verdwenen<sup>97</sup>. Het verdwijnen van de markt kan worden voorkomen als aanbieders van goede auto's zich kunnen onderscheiden van aanbieders van slechte auto's. De wijze waarop dit geschiedt, is afhankelijk van de frequentie waarmee men de markt betreedt (*Spence*, 1973, 356 en 358). In het bovenstaande model van *Akerlof* is sprake van een eenmalige transactie, er is in dat geval geen prikkel tot reputatievorming. In het geval er sprake is van een langdurige relatie tussen koper en verkoper kan de verkoper er belang bij hebben een reputatie op te bouwen. De koper kan als de kwaliteit niet voldoet de verkoper straffen door geen auto's meer bij hem te kopen.

'Adverse selection' leidt tot een efficiencyverlies omdat er minder handel optreedt. Daarnaast komt er slechts één prijs tot stand, omdat deze niet op het (individuele) kwaliteitsniveau kan worden gebaseerd. Deze lage gemiddelde prijs kan voor de bezitters van de kwalitatief goede auto's aanleiding zijn zich aan de markt te onttrekken. Deze situatie kan worden voorkomen als de aanbieder van een kwalitatief goede auto zich kan onderscheiden door het afgeven van een signaal. Op basis hiervan kunnen verschillende contracten worden afgesloten. Het probleem is dat de aanbieder van de 'lemon' dit gedrag kan imiteren. *Spence* (1973) heeft aangetoond dat een noodzakelijke (maar geen voldoende) voorwaarde voor het tot standkomen van een markt met

---

<sup>97</sup> De markt dient juist om informatieverschillen te verkleinen, maar nu ontstaat er juist door informatieverschillen geen markt; zoals zich ook voordoet bij voorkennis (*Rebers*, 1997) en de emissiemarkt (*Myers* en *Majluf* (1984). Dit is de dialectiek van informatieverschillen die door de markt op een eendimensionale noemer, de prijs, moeten worden gebracht. Juist als gevolg van onzekerheid en informatieverschillen komen concurrentie, winst, de markt, de onderneming en rationaliteit tot stand. De markt verhoudt zich moeizaam tot informatie(verschillen). Indien een perfecte markt wordt verondersteld, bestaat er feitelijk geen markt. Imperfecties zorgen er voor dat een markt werkt, maar ook niet werkt. *De Jong* (1981, 1270) merkt op dat concurrentie zich bevindt binnen de polariteit van gelijkheid en ongelijkheid (of perfectie en imperfectie). Dit geldt ook voor de andere pijlers van de economie.

'signaling' is dat de kosten van het afgeven van het gunstige signaal voor de aanbieders van de 'lemons' hoger zijn. Deze aanbieders hebben - als de kosten hoog genoeg zijn - geen prikkel om het false signaal af te geven, het niet afgeven van het signaal is 'incentive compatible'. Er bestaan twee soorten evenwicht in deze modellen: de handel in de goede en in de slechte auto's wordt van elkaar gescheiden ('separating equilibrium') of niet ('pooling equilibrium').

Binnen informatie-asymmetrie modellen zijn twee typen te onderscheiden: 'signaling' en 'screening' modellen. In een 'signaling' model geeft de agent een signaal af dat door de principaal wordt geïnterpreteerd. Gegeven het signaal schat de principaal of de agent van goede of van slechte kwaliteit is. In een 'screening' model neemt de principaal de eerste beslissing: het aanbieden van het contract.

Er bestaan verschillende mogelijkheden voor de verkoper om zich positief te onderscheiden. Evenals bij de beheersing van het agency probleem zal die contractstructuur worden gekozen die de kosten van het informatieverschil minimaliseert. Het ex ante informatieprobleem kan door het bestaan van gelijke ex post informatie kosteloos worden opgelost. De gelijke toegang tot de ex post informatie maakt het mogelijk 'contingent contracts' op te stellen. Hierin wordt vastgelegd welke 'penalty' de verkoper moet betalen ingeval de kwaliteit lager is dan de toegezegde kwaliteit.

In vergelijking met een situatie van symmetrische informatie kunnen bij asymmetrische informatie verschillende effecten optreden. Indien het informatieverschil ex post wordt opgelost, wordt dezelfde uitkomst als in een symmetrisch informatiemodel verkregen. Indien dit niet het geval is, kunnen de goede typen zich met behulp van 'signaling' van de slechte typen onderscheiden. Op deze wijze kunnen zij betere voorwaarden verkrijgen. Dit resulteert in een 'separating equilibrium'. In bepaalde gevallen zijn de kosten verbonden aan het afgeven van het signaal zo hoog dat ook dit mechanisme te kort schiet. Het enige dat dan resteert, is een marktprijs die is gebaseerd op de gemiddelde kwaliteit ('pooling equilibrium'). Deze prijs kan voor de houders van de goede typen aanleiding zijn hun goederen niet aan te bieden. De conclusie is dat informatie asymmetrie leidt tot extra kosten of minder handel<sup>98</sup>.

### **3.2.7.3.3 Informatie-asymmetrie en financieringstheorie**

#### **3.2.7.3.3.1 Inleiding**

In financieringstheoretische informatie-asymmetrie modellen bestaat het informatieverschil uit de kwaliteit van de onderneming: de ondernemingswaarde. In informatie-asymmetrie modellen wordt aangenomen dat het management ten aanzien van een of meer parameters van de ondernemingswaarde een informatievoorsprong heeft op de markt<sup>99</sup>. Beleggers zijn niet in staat

---

<sup>98</sup> Anderzijds ligt asymmetrische informatie - maar ook nu weer niet te veel - aan de basis van veel economische activiteiten, bijvoorbeeld investeringen. Concurrentie ontstaat omdat winstkansen worden waargenomen. In een situatie van symmetrische informatie bestaan geen winstkansen.

<sup>99</sup> Dit wordt gezien als een aannemelijke veronderstelling. Het is echter de vraag of het management beter de waarde van de onderneming kan schatten dan de markt. Uit onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat het management niet altijd beter de winst kan voorspellen dan beleggers (*Schreuder en Klaassen, 1982, 279*). Ook het management is niet altijd in staat veranderingen in het koersniveau te verklaren. Ten

de goede en de slechte ondernemingen van elkaar te onderscheiden. De kapitaalmarkt is efficiënt: alle publiekelijk beschikbare informatie is in de koersen opgenomen. Twee belangrijke financieringstheoretische toepassingen van asymmetrische informatie zijn:

1. 'Signaling' via de vermogensstructuur
2. Interactie tussen investeringsproject en financieringsvorm

In het eerste toepassingsgebied wordt gebruik gemaakt van de 'signaling'-methode. Met behulp van de vermogensstructuur kan het management de "echte" waarde van de onderneming communiceren naar de kapitaalmarkt ('separating equilibrium'). In het tweede toepassingsgebied wordt aan dit mechanisme voorbijgegaan. Dit kan leiden tot een 'pooling equilibrium' dan wel het ontbreken van een evenwicht. In deze benadering leidt de markt informatie af uit de financieringsvorm die de onderneming kiest. In de volgende paragrafen worden beide toepassingen besproken.

### **3.2.7.3.3.2 'Signaling' via de vermogensstructuur**

In het model van *Ross* (1977) wordt uitgegaan van een informatieverschil tussen manager en aandeelhouders. De manager is op de hoogte van de "werkelijke" waarde van de onderneming, de waarde van de onderneming op de aandelenmarkt wijkt daarvan af ('perceived value'). Veronderstel dat er twee typen ondernemingen zijn, het goede en het slechte type. De verwachte waarde van het goede type aan het eind van een periode is hoger dan die van het slechte type. Indien beleggers deze typen niet kunnen onderscheiden is de waarde aan het begin van de periode het gewogen gemiddelde van de twee waarden, contant gemaakt tegen een disconteringsvoet.

Volgens *Ross* is het mogelijk dat door veranderingen in de vermogensstructuur de marktperceptie van de ondernemingswaarde aan het begin van de periode kan wijzigen. De markt is in staat uit de veranderingen in de vermogensstructuur de juiste waarde af te leiden. Het management heeft echter een prikkel nodig om de werkelijke waarde van de onderneming naar de markt te communiceren. *Ross* veronderstelt dat het management (mede) wordt beloond op basis van de waarde aan het begin en het eind van de periode en dat deze beloningsstructuur bekend is bij alle marktpartijen. Deze beloningsstructuur kent een positieve waardering toe aan zowel de waarde aan het begin als aan het eind van de periode, maar kent een geldstraf toe indien de onderneming failliet gaat.

Via de hoogte van het vreemde vermogen kan het management de waarde van de onderneming kenbaar maken aan de markt. Verondersteld wordt dat de markt de waarde van de onderneming kan afleiden via de mate waarin de onderneming met vreemd vermogen financiert, hoe hoger het vreemde vermogen, hoe hoger de waarde van de onderneming. De kwalitatief slechte ondernemingen hebben geen prikkel om de goede ondernemingen te imiteren omdat zij met een

---

aanzien van de (bijzondere) interne factoren heeft het management ongetwijfeld een informatievoorsprong (bijvoorbeeld bij overnames, herstructureringen). De koers wordt echter in sterke mate beïnvloed door externe - niet door het management beheersbare - omstandigheden. Overigens wijkt de mening van het management veelal af van het marktoordeel, indien de koers volgens het management te laag is.

geldstraf kunnen worden geconfronteerd die wordt opgelegd bij een faillissement. Op deze wijze wordt het verschil in kostenniveau van het afgeven van het signaal geïntroduceerd en kan de toekomstige waarde al in de huidige waarde worden verwerkt<sup>100</sup>.

Het belangrijkste empirische resultaat van het model van *Ross* (1977, 37) is de positieve relatie tussen de waarde van een onderneming en een verandering van de 'debt-equity' ratio. Een hoge 'debt-equity' ratio weerspiegelt het vertrouwen dat het management heeft in de toekomstkansen van de onderneming.

*Leland en Pyle* (1977)<sup>101</sup> gaan uit van een manager die voor een investeringsproject de optimale financiering zoekt. De ondernemer kan zelf een fractie van het aandelenkapitaal aanhouden<sup>102</sup>, het restant verkopen, en een beroep doen op vreemd vermogensverschaffers. De informatie-asymmetrie heeft betrekking op de verwachte waarde van het project; de manager kent deze waarde, de markt niet. De ondernemer heeft geen directe mogelijkheid om de markt te overtuigen van de kwaliteit van het project. De kwaliteit is achteraf niet verifieerbaar, de ondernemer kan altijd volhouden dat er sprake is geweest van een uitzonderlijke toestand die tot de lage waarde heeft geleid. De markt reageert wel op acties die de manager onderneemt, als beleggers in de gaten hebben dat de manager zijn eigen belang nastreeft. De markt weet het rationele gedrag van de manager op zijn juiste waarde te schatten. Hierdoor kan de manager zich van anderen onderscheiden.

De ondernemer heeft de mogelijkheid zijn vermogen te beleggen in de onderneming en de marktportefeuille; hij heeft een prikkel meer in zijn onderneming te beleggen als het verwachte rendement daarvan hoog is. De markt leidt uit deze handelwijze de waarde van de onderneming af. Hoe hoger de fractie van het aandelenkapitaal die de ondernemer zelf aanhoudt, hoe hoger de markt de waarde van de onderneming inschat. Het 'signaling'-mechanisme is de mate waarin de manager in het aandelenkapitaal van zijn onderneming participeert.

Hoewel het vreemde vermogen nu niet de signaalfunctie heeft, zoals in het model van *Ross*, is de ondernemingswaarde wel positief gecorreleerd met het vreemde vermogen. De toename van het vreemde vermogen betekent dat het aandelenkapitaal verhoudingsgewijs daalt, hierdoor stijgt de fractie van het aandelenkapitaal die in het bezit is van de ondernemer. Indien de manager een groter belang aanhoudt in zijn eigen onderneming wordt dat door de markt opgevat

---

<sup>100</sup> "(...) the signal (...) serves to bring forward the timing of communication of sellers' (insiders') information." (*Strong en Walker*, 1989, 148). De "echte" waarde van de onderneming verandert hierdoor niet, alleen de afspiegeling van deze waarde op de markt. De voor beleggers onzekere waarde wordt bekend gemaakt, zodat aandeelhouders de mogelijkheid hebben om deze waarde nu te verzilveren en niet te hoeven wachten op de toekomst. "The 'wrong' price for a security issue does not affect firm value. It just transfers wealth from some securityholders to others." (*Myers en Majluf*, 1984, 213).

<sup>101</sup> *Harris en Raviv* (1991, 311-314) delen de modellen van *Ross*, en *Leland en Pyle* in onder twee verschillende categorieën: 'signaling' modellen en modellen gebaseerd op risico-aversie. In het model van *Ross* wordt uitgegaan van risico-neutraliteit. In het model van *Leland en Pyle* is risico-aversie juist het signalingmechanisme. De modellen van *Ross*, en *Leland en Pyle* lijken sterk op elkaar (*Strong en Walker*, 1989, 155).

<sup>102</sup> Ook *Jensen en Meckling* (1976) leggen de nadruk op de mate waarin de ondernemer participeert in zijn eigen onderneming.



als een teken van een hoge verwachte waarde van het investeringsproject. Hoewel deze benaderingen door de nadruk op de beloningsstructuur en het aandelenbelang van de manager weinig uitgangspunten bieden voor de beoordeling van de vermogensstructuur, bevatten deze toch aanknopingspunten. De perceptie van de vermogensmarkt is dat een bewust gecreëerde daling van de solvabiliteit duidt op een toenemend vertrouwen van het management van een onderneming. Dit betekent dat de nagestreefde solvabiliteit onder andere af kan hangen van het vertrouwen dat het management heeft in de onderneming. De optimale ratio kan wijzigen als gevolg van veranderingen in het vertrouwen. De vraag is waarop dat vertrouwen is gebaseerd. "Ultimately, (...), trust is unprovable and uncalculable." (Hodgson, 1988, 166).

### 3.2.7.3.3.3 Interactie tussen investeringsproject en financieringsvorm

In het model van *Myers* en *Majluf* (1984) komt de interactie tussen investeringen en financieringsvormen aan de orde. Dit model verklaart niet de vermogensstructuur, maar probeert een theoretische (economisch rationele) verklaring te geven voor bepaalde financieringsvormen. *Myers* (1984) heeft dit idee verder ontwikkeld tot de (dynamische) pikorde theorie. Deze theorie is een tegenhanger van de statische 'debt-equity' theorie.

In een perfecte en complete markt heeft - volgens de eerste propositie van *Modigliani* en *Miller* - de wijze van financieren geen invloed op de marktwaarde van de onderneming. De onderneming dient alle investeringen uit te voeren die een positieve netto contante waarde genereren. Daarbij maakt het niet uit of de onderneming over kasvoorraden beschikt, of de middelen nog moet verkrijgen door de verkoop van vermogenstitels, immers deze vermogenstitels worden op een efficiënte markt tegen de "juiste" waarde verkocht. *Myers* en *Majluf* laten echter zien dat deze beslissingsregel niet altijd in het belang is van bestaande aandeelhouders<sup>103</sup>.

De primaire veronderstelling is dat het management beter op de hoogte is van de waarde van de onderneming dan de aandelenmarkt. Er dient zich een investeringsproject aan dat alleen met een nieuwe aandelenemissie kan worden gefinancierd. Indien zowel het management van de goede als van de slechte ondernemingen tot emissie overgaan is de gemiddelde emissieprijs een juiste prijs. In sommige gevallen is de prijs van het aandeel in de ogen van het management van de goede ondernemingen echter zo ongunstig dat zij weigeren om aandelen te emitteren, de optie op het investeringsproject laten zij dan verlopen. Het verlies van de te lage beurskoers weegt niet op tegen de netto contante waarde van het investeringsproject. Beleggers die zich bewust zijn van hun informatie-achterstand zullen dit positief beoordelen. Een eventuele emissie beoordelen zij negatief, de aandelen van emitterende ondernemingen zijn overgewaardeerd. In het model van *Myers* en *Majluf* wordt een 'rational expectation equilibrium' afgeleid, een evenwicht op een markt met informatieverschillen, waarbij prijsveranderingen, of handelingen van agenten als een aparte informatiebron worden aangemerkt (*Strong en Walker*, 1989, hoofdstuk 5).

De investeringsbeslissing is afhankelijk van de verwachte waarde en de netto contante waarde.

---

<sup>103</sup> In het model van *Myers* en *Majluf* is sprake van een nieuw conflict, namelijk het conflict tussen bestaande en nieuwe aandeelhouders. Daarbij wordt verondersteld dat het management handelt in het belang van bestaande aandeelhouders.

Er kan zich een situatie voordoen dat de netto contante waarde van het project zo hoog is, dat het management een eventuele onderwaardering van de aandelen voor lief neemt en toch aandelen emitteert<sup>104</sup>.

Het laten verlopen van de investeringsoptie leidt tot een ex ante waardedaling van de onderneming. Er bestaan echter mogelijkheden om dit waardeverlies te verminderen. Een eerste mogelijkheid is het opheffen van de informatie-asymmetrie. Aan het informeren van de vermogensmarkt kleven twee problemen (*Myers en Majluf*, 1984, 195):

- de verifieerbaarheid van de informatie;
- de concurrentiegevoeligheid van de informatie.

Het verifiëren van informatie brengt echter weer accountantskosten met zich mee. Het vrijgeven van informatie kan tot waardeverlies leiden doordat concurrenten van de informatie gebruik kunnen maken.

Een tweede mogelijkheid is dat de onderneming de investerings- en de financieringsbeslissing loskoppelt. Het probleem is dat de markt geen onderscheid kan maken tussen informatie betreffende het project en informatie betreffende de eventuele onder- of overwaardering van de onderneming. Dit kan worden opgelost door het aanhouden van kasvoorraden zodat geen beroep op de vermogensmarkt hoeft te worden gedaan. Deze kasvoorraad is waardevol omdat een onderneming elk investeringsproject met een positieve netto contante waarde kan uitvoeren<sup>105 106</sup>.

---

<sup>104</sup> Het model van *Myers en Majluf* (1984) lijkt sterk op dat van *Akerlof* (1970). Twee belangrijke verschillen zijn dat er in het model van *Myers en Majluf* niet één maar twee "goederen" worden verhandeld en dat soms ook de kwalitatief goede typen de markt betreden.

<sup>105</sup> Als gevolg van deze imperfectie moet een onderneming streven naar resultaten op korte termijn, zodat kasvoorraden kunnen worden gevormd, voor de financiering van de investeringen, die nodig zijn voor het bereiken van het lange termijn doel. De tijdsdimensie, het onderscheid tussen korte en lange termijn en de interdependentie tussen perioden is een belangrijke determinant in de verklaring van financieringsgedrag, of meer algemeen: ondernemingsgedrag.

<sup>106</sup> Dit "onderinvesteringsprobleem" is van een andere aard dan het onderinvesteringsprobleem in de agency theorie. In de agency theorie wordt dit probleem veroorzaakt doordat de netto contante waarde voor een groot deel ten goede komt aan de vreemd vermogensverschaffers. Dit doet zich voor bij ondernemingen die er slecht voorstaan; de nominale waarde van de obligaties is hoger dan de marktwaarde van de onderneming. Het probleem bij het informatie-asymmetrie model ontstaat doordat vermogenstitels niet tegen de werkelijke waarde kunnen worden verkocht. In de agency theorie wordt ook een tegenkracht onderkend: het probleem van de overinvesteringen. Hiervoor is juist het afkomen van de vrije kasstroom noodzakelijk. Is het afwegen van deze tegenstrijdige partiële krachten om het optimale (?) investeringsniveau te bepalen niet de essentie van ondernemingsgedrag? Dit probleem kan worden opgelost door de markt "het werk" te laten doen. De markt rantsoeneert het vermogen dat beschikbaar komt vooraf (financiële markt) en achteraf (de winst via de reële markt). De reële markt beloont de goede ondernemingen door het ter beschikking stellen van extra vermogen. Het ontbreken van harde/uniforme gedragsnormen kan op deze wijze achteraf worden ondervangen. De vermogensrantsoeneringstheorie kan worden ingedeeld naar externe rantsoenering ('hard rationing') en interne rantsoenering ('soft rationing') (*Brealey en Myers*, 1984, 105 - 107 en *Weingartner*, 1977).

Een alternatief voor het aanhouden van kasvoorraden is het emitteren van obligaties. *Myers* en *Majluf* laten zien dat risico-vrije obligaties dezelfde functie kunnen vervullen als kasvoorraden. Risico-vrije obligaties zijn per definitie niet onder- of overgewaardeerd. Als de obligaties niet risico-vrij zijn, is de mate van over- of onderwaardering bepalend. Vanuit de optietheorie kan worden afgeleid dat deze voor obligaties lager is dan voor aandelen. De (ex ante) waarde van de onderneming is hoger als de onderneming goede mogelijkheden heeft voor het aantrekken van vreemd vermogen, omdat de kans kleiner is dat projecten met een positieve waarde niet worden uitgevoerd. Ook de leencapaciteit van een onderneming vertegenwoordigt een bepaalde waarde.

In geval rekening wordt gehouden met de mogelijkheid van vreemd vermogen is de uitkomst van het model van *Myers* en *Majluf* dat aandelenemissies nooit meer voorkomen. "Thus, our model may explain why many firms seem to prefer internal financing to financing by security issues and, when they do issue, why they seem to prefer bonds to stock. This has been interpreted as managerial capitalism - an attempt by managers to avoid the discipline of capital markets and to cut the ties that bind managers' to stockholders' interests. In our model, this behavior is in the stockholders' interest." (*Myers* en *Majluf*, 1984, 209). Een tegengesteld resultaat ten opzichte van de meeste managementbenaderingen waarin juist wordt benadrukt dat ondernemingen onderhevig dienen te zijn aan de tucht van de markt, omdat zij anders vermogen aanwenden voor (te hoge?) groei van de onderneming. Anderzijds wordt juist bij de evolutionaire benadering groei van de onderneming aangevoerd om er voor te zorgen dat ondernemingen in de pas blijven lopen met het maximalisatiebeginsel. Via de groei<sup>107</sup>, zijn "we weer terug bij af", maar wel nadat we heen en weer zijn geslingerd tussen een perfecte en imperfecte, of tussen een vermeend begrepen of onbegrepen wereld. Dit effect is ook opgetreden bij de propositie van *Modigliani* en *Miller*. Kennelijk kunnen we van een arationele naar een rationele wereld "overspringen", met soms dezelfde, maar ook met andere uitkomsten. Er kan een rationeel argument worden aangevoerd van vermeend arationeel gedrag: winstinhouding.

In de benadering van *Myers* en *Majluf* komt de nadruk minder op de bepaling van de optimale vermogensstructuur te liggen. De onderneming "pikt" in een dynamische situatie dat financieringsinstrument dat het meest gunstig is<sup>108</sup>. Ondernemingen hanteren een voorkeursordering ('pikorde') ten aanzien van de wijze van financiering.

*Myers* (1984) heeft deze pikorde theorie<sup>109</sup> nader uitgewerkt en vergeleken met de statische

---

<sup>107</sup> Ook groei is een dialectische grootheid - waarop zijdelings op meerdere plaatsen wordt teruggekomen - die vele tegenstrijdige krachten in zich herbergt. Groei is wellicht in staat om stabiliteit en verandering te verzoenen: "It can be concluded that the growing uncertainty in the environment of the firm predominantly seems to enhance scale increase." (*Bernardt* en *Muller*, 2000, 62). In het model van *Baumol* streeft het management naar groei ten koste van winst, in de free cash flow benadering van *Jensen* gaat groei ten koste van marktwaarde, in de benadering van *Penrose* (*Mahoney* en *Pandian*, 1992) streeft de onderneming naar groei voor de optimale benutting van haar productiebronnen en in de evolutionaire benadering speelt groei een rol als uitkomst van optimaal gedrag.

<sup>108</sup> De financiering van het investeringsproject is in deze benadering een geïsoleerd probleem. De vraag is hoe de gekozen financieringsvorm past in een groter verband: de vermogensstructuur. Van enige terugkoppelingseffecten van de vermogensstructuur op het financieringsprobleem is in deze benadering geen sprake.

<sup>109</sup> Deze "theorie" was al eerder ontwikkeld, niet op een rationele, maar op een meer empirische grondslag. Het model maakt de inbedding van dit verschijnsel mogelijk in de rationele NKL-wereld. In

financieringstheorie, waarin de nadruk ligt op de bepaling van de optimale vermogensstructuur. Ondernemingen hanteren volgens *Myers* de volgende rangorde bij het zoeken naar de optimale financieringsvorm voor een investeringsproject:

1. Intern vermogen
2. Extern vermogen
  - a. obligatie-emissie
  - b. aandelenemissie.

In de statische theorie wordt onderkend dat aan extern vermogen emissiekosten zijn verbonden<sup>110</sup>. De hierboven genoemde rangorde wordt veroorzaakt door informatie-asymmetrieën. Het informatieverschil leidt tot nog een andere kostensoort; namelijk de mogelijkheid dat de onderneming niet emitteert en de investeringsoptie laat verlopen. De pikordetheorie is een dynamische theorie. In deze visie streeft de onderneming niet naar een bepaalde solvabiliteitsratio, de solvabiliteit is de resultante van de cumulatieve interne en externe financieringsbronnen uit het verleden. Het pikordemodel wordt empirisch ondersteund; uit onderzoek blijkt het belang van ingehouden winsten als financieringsbron van investeringen (*De Haan*, 1995, 785, noot 5).

De conclusies van *Myers* en *Majluf* (1984) en *Myers* (1984) zijn afhankelijk, contingent, van de veronderstellingen. *Harris* en *Raviv* (1991) noemen een aantal publicaties waarbij het informatie-asymmetrie probleem op een andere wijze wordt opgelost, bijvoorbeeld door het afsluiten van bepaalde contracten, of door een verruiming van het aantal financieringsvormen. Tegen- gestelde conclusies worden verkregen als beleggers de variantie van de marktwaarde hoger schatten dan de ondernemingsleiding.

*Myers* komt met deze alternatieve hypothese (de pikorde) omdat de statische financieringstheorie niet in staat is het daadwerkelijke financieringsgedrag te verklaren. "The static tradeoff story works to some extent, but it seems to have an unacceptable low  $R^2$ . Actual debt ratios vary widely across apparently similar firms. Either firms take extended excursions from their targets, or the targets themselves depend on factors not yet recognized or understood." (*Myers*, 1984, 589). Er kan geen afdoende verklaring worden gegeven voor de (te) grote diversiteit in de vermogensstructuren. Het probleem hierbij is, dat niet direct kan worden bepaald of deze diversiteit het gevolg is van verschillen in optimale vermogensstructuur of doordat de actuele vermogensstructuur afwijkt van de optimale. *Myers* vindt het eerste onaannemelijk. Het laatste kan alleen worden verklaard als de aanpassingskosten hoog zijn. Deze aanpassingskosten worden nauwelijks in de literatuur genoemd als een belangrijke

---

de studie van *Donaldson* (1961) kwam tot uitdrukking dat ondernemingen hun investeringen veelal met ingehouden winsten financieren. Dit roept de volgende vraag op: waar komt de winst vandaan? Vloeit winst niet voort uit een imperfecte wereld; in hoeverre ondergraaft deze wereld rationaliteit (die meestal wordt geassocieerd met een perfecte wereld?).

<sup>110</sup> Het inhouden van winsten kan ook op basis van het statische model worden verklaard. Naast de emissiekosten bestaat er een ander belangrijk nadeel aan het uitkeren van winsten: aandeelhouders moeten over het uitgekeerde dividend belasting betalen. Ingehouden winsten worden in het algemeen minder zwaar belast dan uitgekeerde winsten. Winst is echter een "vreemd en zeker geen permanent verschijnsel" in de winstloze NKL-benadering.

determinant van de vermogensstructuur<sup>111</sup>.

*Myers* contrasteert de statische theorie met de pikordetheorie. Volgens *Myers* zijn de algemene verworvenheden ('a few generalizations') in de financieringstheorie ook in overeenstemming met de pikordetheorie. Deze theorie lijkt bepaalde aspecten van financieringsgedrag beter te verklaren<sup>112</sup>. *Myers* geeft toe dat uit onderzoek blijkt dat ondernemingen een streefratio hanteren, maar door de lage verklaringsgraad: "Apparently the static tradeoff model captures only a small part of actual behavior." (*Myers*, 1984, 588). In een noot hierbij vermeldt *Myers*: "Of course, we could give each firm its own target, and leave that target free to wander over time. But then we would explain everything and know nothing. We want a theory which predicts how debt ratios vary across firms and time." (*Myers*, 1984, 588). Deze laatste noot past in de context van de statische theorie, maar geldt niet ten aanzien van de pikordetheorie.

De pikordetheorie kan de variatie in de vermogensstructuren beter "verklaren". Verklaren in die zin dat alleen de diversiteit in de vermogensstructuren wordt verklaard, afhankelijk van de prestaties in het verleden, de investeringen en de mate waarin een beroep op externe financiering is gedaan. Een echte verklaring van de vermogensstructuur van de onderneming wordt door deze theorie niet gegeven. Al weer zijn we teruggeslingerd, via een totaal andere route, naar *Modigliani* en *Miller*. Het pikordemodel eindigt waar het zou moeten beginnen: als winst van invloed is, welke rol speelt deze dan in het beleid van de onderneming? Dit is analoog aan de agency-theoretische rechtvaardiging van het publiceren van het jaarverslag.

### 3.2.7.3.4 Slotbeschouwing informatie-asymmetrie

Tegen de in vorige paragraaf behandelde informatie-asymmetrie modellen kunnen dezelfde argumenten worden ingebracht als tegen de agency theorie. Het management is rationeel, wordt geconfronteerd met risico (en niet met onzekerheid) en streeft waardemaximalisatie na. De modellen zijn een economisch theoretische rechtvaardiging van bepaalde verschijnselen. Op deze wijze zijn verschijnselen in de rationele NKL-wereld ondergebracht. Het gevaar daarvan is volgens *Myers* (1984, 576) dat "Given time and imagination, economists can usually invent some model that assigns apparent economic rationality to any random event."<sup>113</sup> Meestal leidt

<sup>111</sup> *Fisher, Heinkel* en *Zechner* (1989) analyseren dit probleem nader. Kleine aanpassingskosten kunnen leiden tot fluctuaties in de optimale solvabiliteit. Het gevolg hiervan kan zijn dat ondernemingen de ratio, als gevolg van aanpassingskosten, niet direct aanpassen. De ratio mag fluctueren binnen een bepaalde bandbreedte, de waargenomen solvabiliteit is daardoor niet gelijk aan de optimale solvabiliteit.

<sup>112</sup> *Harris* en *Raviv* (1991) merken op dat in situaties van ernstige informatie-asymmetrie de pikordetheorie een exogeen bepaalde hoogte van het vreemde vermogen nodig heeft. De pikordetheorie sluit aan op de theorie van de vermogensrantsoenering. In het (screening)model van *Stiglitz* en *Weiss* (1981) blijkt dat er veelal geen evenwicht tot stand komt, de vraag is groter dan het aanbod van vreemd vermogen. De bank verhoogt het rentepercentage niet, omdat de goede risico's zich dan niet meer op de markt begeven. De bank houdt slechtere risico's over, die ervoor zorgen dat ondanks de hogere rente de winst van de bank daalt.

<sup>113</sup> Financieringsgedrag kan ook 'neutral mutations' tot gevolg hebben; financieringsvormen dan wel de vermogensstructuur hebben geen invloed op de waarde van de onderneming. Ondernemingen hoeven niet (alleen) te streven naar waardemaximalisatie, omdat selectieprocessen niet optimaal werken. Bovendien is door de vele tegenstrijdige krachten op de vermogensstructuur, de operationaliteit van waardemaximalisatie als doelstelling beperkt.

strikte toepassing van een model tot onbevredigende uitkomsten. "If the outcome does not seem right to you, you should realize that very often the chief usefulness of a model is to induce discomfort. Discomfort is a sign that your model is not what you think it is - that you left out something essential to the result you expected and didn't get." (*Rasmusen*, 1991, 29). Moeten imperfecties niet meer aan de basis staan van de economische wetenschap waarin reductionisme en holisme (bijvoorbeeld partiële en totale resultaten) op elkaar inwerken?

Het model steunt niet op de perfecte of complete vermogensmarkt, maar op het empirische complement: de efficiënte vermogensmarkt. Dit is het derde meer empirische ideaaltype van de vermogensmarkt. Recent is er twijfel ontstaan over de mate waarin vermogensmarkten efficiënt zijn. De grootte van de koersfluctuaties, de rendementen van kleine ondernemingen en van ondernemingen met een lage koers-winst verhouding en het januari-effect zijn niet in overeenstemming met marktefficiëntie. Ook managers blijken niet in marktefficiëntie te geloven (*Pinegar en Wilbricht*, 1989, 86).

Het informatieprobleem oefent tegengestelde krachten uit op de vermogensstructuur. Een toename van vreemd vermogen is in sommige omstandigheden gunstig, bijvoorbeeld door het afkomen van de 'free cash flow' ter voorkoming van overinvesteringen, dan wel als signaal naar de vermogensmarkt van toenemend vertrouwen. In andere situaties wordt een toename van vreemd vermogen misschien niet positief gewaardeerd, vanwege het gevaar op onderinvesteringen. Kleine veranderingen in de modelspecificaties (die in de tijd kunnen optreden) kunnen leiden tot totaal andere uitkomsten. Is sprake van een "financiële chaostheorie"?

Informatie-asymmetrie modellen gebaseerd op de interactie tussen financieringsvorm en investeringen zijn dynamisch van aard. De vermogensstructuur is - "toevallig" (dat wil zeggen zonder een bewust beleid tot bijsturing daarvan) - tot stand gekomen door de in het verleden gekozen financieringsvormen. De analyse van *Myers*, en *Myers* en *Majluf* is gebaseerd op marktwaarden, de contant gemaakte cash flows. In de NKL-analyse spelen de cash flows slechts een rol bij de bepaling van de waarde van de onderneming. In de analyse van *Myers*, en *Myers* en *Majluf* dient de cash flow echter voor de financiering van investeringen; een dynamische benadering van het financieringsprobleem. De vermogensstructuur wordt hierdoor "variabel", zodat eenvoudig kan worden teruggekeerd naar *Modigliani* en *Miller*.

Ingehouden winsten spelen in deze dynamische benadering een belangrijke rol. Het is verbazingwekkend te constateren dat in een NKL-analyse zoveel belang wordt gehecht aan winst in het kader van het boekhoudmodel. Men richt zich op marktwaarden (de uitkomsten van het beslissingsproces) voor de verklaring van financieringsgedrag, maar de conclusie is dat boekwaarden (gerealiseerde winst) een belangrijke rol spelen. Hieruit komt ook het tegenstrijdige karakter van groei naar voren; deze veronderstelling kan "van stal worden gehaald" en blijkt een dialectische (wispelturige) en eclecticische (terug te voeren op verschillende theorieën) rol te vervullen. Dit tegenstrijdige karakter komt ook aan de orde bij de relatie tussen groei en winst en tussen groei en de vermogensstructuur.

In de NKL-analyse is winst een vreemd en genegeerd verschijnsel, want winst wordt hoogstens als een zich tijdelijk voordoend verschijnsel beschouwd. Dit houdt in dat aan (ex post) winst als verklarende variabele geen aandacht wordt geschonken. Door nu wel het belang van winst te onderstrepen (de gunstige werking er van) en het bestaan er van te veronderstellen (zonder in te gaan op de oorzaken hiervan) worden de fundamentele ondergraven. Dit omvallen van het fundament wordt niet teruggekoppeld naar het – aanvankelijke en unanieme –

ondernemingsdoel: waardemaximalisatie. Het pikordemodel geeft een rationeel economische rechtvaardiging van het belang van winsten en de inhouding daarvan, maar dit is niet in de theorievorming over de onderneming geïncorporeerd.

De modellen gebaseerd op de interactie tussen financieringsvorm en investeringen zijn dynamisch van aard. De financieringsbeslissing wordt losgekoppeld van de al bestaande vermogensstructuur. Elke voor de investeringen benodigde financiering wordt afzonderlijk beoordeeld. In de bedrijfseconomie staat dit bekend als partiële financiering. In de bedrijfseconomie wordt aan de partiële financiering nauwelijks aandacht besteed; het financieringsprobleem wordt veelal in zijn totaliteit gezien.

De informatieconstructie van de onderneming heeft een aantal functies. Enerzijds kan door het publiceren van informatie de informatie-asymmetrie worden verminderd ('bonding'). Anderzijds kan door de in het jaarverslag vermelde (gerealiseerde) winst de informatie-asymmetrie worden omzeild. De dynamische NKL-benadering is in feite een rationele ondersteuning voor het meer in de analyse betrekken van informatie uit het jaarverslag, in het bijzonder de winst en de solvabiliteit, ter verklaring van financieringsgedrag. Algemene economie en bedrijfseconomie slingeren rond elkaar.

### **3.2.8 Slotbeschouwing Neo-Klassieke financieringstheorie**

De contouren van het metakader zijn - in rudimentaire vorm - al zichtbaar: er is sprake van inconsistenties, tegenstrijdigheden, tot chaos leidende resultaten en de invloed van systeemgrenzen. In de volgende paragraaf (3.3) waarin de winsttheorie wordt besproken, wordt hierop voortgeborduurd.

De NKL-benadering van informatie-problemen biedt een aantal handvatten voor het belang van het jaarverslag. Volgens de agency theorie kan het informatieprobleem worden verminderd door het verstrekken van informatie. Interactiemodellen - tussen investering en financieringsvorm - geven het belang aan van gerealiseerde en ingehouden winsten. Als zodanig bieden deze inzichten het startpunt voor een analyse waarin de invloed van deze informatie op het beleid wordt onderzocht. Er kunnen rationele argumenten worden aangevoerd voor op het eerste gezicht arationele aspecten zoals het inhouden van winsten, maar ook de rol van de accounting. Dit heeft wel als consequentie dat door het in elkaar grijpen van reductionisme en holisme (of van niveaus) - die aan de basis staan van de economische pijlers - problemen kunnen "weglopen" omdat deze direct een geheel cluster in beweging kunnen zetten.

Een belangrijk probleem is de fragmentatie van de resultaten die - op een hoger (?) niveau - moeten worden afgewogen. Moeten ondernemingen niet zoeken naar een balans, naar evenwicht, waarin alle tegenstrijdige resultaten worden afgewogen? Is dit niet de essentie van het kapitalisme? Volgens *Whittington* (1989, 36) geeft het kapitalisme geen harde normen ten aanzien van ondernemingsbeslissingen. Dit roept de volgende vraag op: hoe is het probleem tot stand gekomen (bestaan er niet alleen problemen als er imperfecties bestaan?). Wat is de kern van de problemen en daarmee verbonden de kern van de economie?

Een probleem dat in veel modellen wordt omzeild is dat investeringen als een exogene grootheid worden aangenomen. Daarbij kan worden teruggerepen op de 'production possibility

curve'. Over de precieze ligging van deze curve hebben economen niet veel te melden<sup>114</sup>. Investerings kunnen echter ook als endogene groeiheid worden opgevat; de huidige 'production possibility curve' wordt mede beïnvloed door het verleden en de toekomst, dat wil zeggen de recente financiële prestaties van de onderneming en de toekomstverwachtingen.

*Boot en Cools* (1997) bezien de stand van de financieringstheorie en concluderen dat deze berust op drijfzand. Ondanks het algemene thema van de 'information economics' ontbreekt een coherent, meer alomvattend kader<sup>115</sup>. Eigenlijk is het verwonderlijk dat uit dat universele (rationaliteits- of maximalisatie)thema een bonte lappendeken aan gebrekkige, ad hoc-modellen is voortgevloeid. Het aantal mechanismen en situaties dat met dat thema kan worden geanalyseerd (of metaforisch kan worden gecomponeerd) is schier oneindig. Er is sprake van een soort eclecticisme (*Boot en Cools*, 1997, 300), ondanks het bestaan van één thema. Dit (centrale?) probleem blijft buiten beeld door de vorm van het financieringsonderzoek als 'story telling' en 'clinical papers'. Moet de weerspannige relatie, of de weerbarstige materie niet juist worden geconcretiseerd of geïnternaliseerd? Het onderzoek bevindt zich op een zo smalle en wankelige basis omdat elke beslissing als een signaal wordt opgevat met één beslissingsvariabele; dit is tegelijkertijd het overkoepelende (holistische) maar ook reductionistische element (die in elkaar worden geschoven). Deze vorm van holisme gaat gepaard met fragmentatie, enerzijds omdat sprake is van een uitzonderlijke, want bijna perfecte wereld, anderzijds omdat zeer specifieke problemen worden geanalyseerd<sup>116</sup>. Een detailprobleem wordt losgetrokken uit de ondernemingsproblematiek en geaggregeerd op de markt. Dit staat tegenover de aggregatie op ondernemingsniveau zelf. Op deze wijze beschouwd zijn er twee vormen van holisme en reductionisme die in elkaar grijpen, mede omdat markt en onderneming uitspraken over elkaar kunnen formuleren<sup>117</sup>.

Integratie op ondernemingsniveau waarin al die partiële krachten samenkomen blijft in deze 'information economics'-benadering achterwege. Dit zorgt voor "(...) het ontbreken van algemeen geaccepteerde abstracties van de werkelijkheid waarin een zinvolle rol is weggelegd voor financiële beslissingen" (*Boot en Cools*, 1997, 296)<sup>118</sup>. Oefent de optimale oplossing van

---

<sup>114</sup> Naar analogie kan hetzelfde worden opgemerkt over de productie- en de opbrengstenfunctie. Ook deze worden als gegeven beschouwd, terwijl het doel van het management juist is deze te verschuiven. Er is een verschil tussen statische en dynamische efficiency. De vraag is welke rol winsten in deze afweging spelen.

<sup>115</sup> Zij noemen terloops en wisselend een aantal eisen waaraan theorieën moeten voldoen, zoals compleetheid, zelfstandigheid, coherentie, consistentie en volledigheid. De laatste twee zijn onverenigbaar zoals *Gödel* ons leert, ook in dit geval gaat het om een afweging.

<sup>116</sup> Holisme kan worden gezien vanuit de markt, maar ook vanuit de onderneming die uitspraken kan doen over die markt, waardoor omgekeerde bewegingen of redeneringen "in gang" kunnen worden gezet.

<sup>117</sup> Dit ligt aan de basis van de slinger tussen perfectie en imperfectie in de vorm van de informatiekrachten of het onderscheid tussen risico en onzekerheid. De marktbenadering gaat uit van gegeven problemen, de ondernemingsbenadering op het in kaart brengen en veranderen van problemen, zie paragraaf 3.5.2 waarin wordt ingegaan op het verband tussen de alternatieve ondernemingsbenaderingen, en in paragraaf 3.6.4 bij de rol van de accounting.

<sup>118</sup> Niet alleen de financieringstheorie heeft de relevantie uit het oog verloren; ook in de accounting



deze zeer kleine deelproblemen - evolutionair ondersteund? - een zelfstandige invloed uit?: "If each part of the system, considered separately, is made to operate as efficiently as possible, the system as a whole will not operate as effectively as possible." (*Ackoff* op. cit. *Blommaert*, 1994, 72). Kunnen de oplossingen van deze deelproblemen als aparte genen - door *Dawkings* (en in een bedrijfseconomische toepassing, *Koch*) "memen" genoemd - blijven voortbestaan?

Met perfecties hebben economen aangegeven wat er niet toe doet, met imperfecties wat er wel toe doet. Moeten deze niet meer in de fundamentele en meer fundamenteel<sup>119</sup> tot uitdrukking worden gebracht? De rol van imperfecties in de NKL-benadering is discutabel; door het incorporeren daarvan is de NKL-benadering steeds in staat verschijnselen onder haar rationele toverstokje te rangschikken. Niettemin doet zich een probleem voor omdat imperfecties "ééndimensionaal in de analyse worden betrokken". Dit wringt met het feit dat imperfecties aan de basis staan van de meest belangrijke economische concepten (die gelaagd en verstrengeld zijn). De vraag is of informatie en onzekerheid ééndimensionaal kunnen worden weergegeven. Hierdoor ontstaat een eenzijdig beeld van de economische kosmos waarin steeds tegenkrachten worden gemobiliseerd die de omgang met de permanente ruis ("kometen") in goede banen leiden. Werkt de economie niet dankzij de ruis, die zorgt voor verspringingen, verschuivende parameters en andere spelregels. Is dit niet de essentie van de economische wetenschap? Blijkt dit verspringende niet uit het feit dat tegenstrijdige invalswegen tot dezelfde eindbestemming kunnen leiden?

Verwonderlijker wordt het omdat imperfecties aan de basis staan van de unanimiteit; zonder ruis bestaat er geen netto contante waarde, maar ook geen schaarste, concurrentie, onderneming, markt, informatie, en onzekerheid. Imperfecties liggen aan de basis van de centrale pijlers van de economische wetenschap en zagen tegelijkertijd aan de poten ervan. Dit roept de vraag op naar de fase waarin die imperfecties tot uitdrukking worden gebracht: gebeurt dat - in de NKL-benadering - niet te laat? Deels volgt de NKL-benadering de inzichten van *Gödel*; het bewijs kan anders zijn dan het systeem (de veronderstelling van perfectie), maar anderzijds is het er mee in tegenspraak: perfectie en compleetheid (volledigheid?) zijn onmogelijk.

Imperfecties worden in belangrijkere mate geassocieerd met winst dan met financiering. Winst kan dienen als financieringsbron van investeringen. Winst is een grootheid die verschillende verbanden legt; tussen perioden en tussen het reële en het financiële systeem. Is winst een essentieel aspect in het bedrijfseconomische lussenthema?

Het is verwonderlijk dat in een NKL-benadering de rol van winst wordt benadrukt. Verwonderlijk omdat winst in de NKL-benadering wordt ontkend, maar tegelijkertijd kan het (NKL-) rationele toverstokje zich erover ontfermen. Het is een vat vol tegenstrijdigheden die aanleiding kan geven tot communicerende vaten. Het is tijd om de route te vervolgen met het winstverschijnsel. Ook in deze paragraaf doemt het inconsistente, tegenstrijdige, chaotische, eclecticische en paradoxale beeld op. Het lijkt erop dat verstoring en ruis - ook in (de) theorie - voortdurend op de loer liggen.

---

bestaat de 'relevance-lost' beweging. Binnen de accounting betreft het echter een beweging, in de financieringstheorie is dit het overheersende paradigma omdat een echte "richtingstrijd" ontbreekt.

<sup>119</sup> Dat wil zeggen zowel in de basis, als het in acht nemen van de basis van die imperfectie zelf.



### **3.3 Winst in de (bedrijfs)economische theorie**

#### **3.3.1 Inleiding**

In deze paragraaf komt het winstverschijnsel aan de orde. In paragraaf 3.3.2 wordt ingegaan op de (winstontkennende) NKL-visie. Daarop volgt in paragraaf 3.3.3 een weergave van een aantal alternatieve winstverklaringen. Doel hiervan is het zichtbaar maken van de maatschappelijke constellatie waarin winsten mogelijk zijn. Deze contrasteert met de NKL-benadering waarin onderneming, winst en concurrentie evenals informatie en onzekerheid worden weggedefinieerd. Het centrale overkoepelende aspect is onzekerheid; dit is het onderwerp van paragraaf 3.3.4 met een nadere uitwerking naar "de" ondernemingstheorie in paragraaf 3.3.5. In paragraaf 3.3.6 wordt de bedrijfseconomische problematiek van de winstbepaling kort geschetst en vergeleken met de NKL-"winst"-benadering. Hierbij komt naar voren dat het probleem van de bedrijfseconomische winstbepaling aansluit op het maatschappelijke kader dat het winstverschijnsel mogelijk maakt. Paragraaf 3.3.7 bevat de slotbeschouwing over winst.

#### **3.3.2 Winst in de Neo-Klassieke evenwichtstheorie**

*Modigliani* en *Miller* gaan er in de afleiding van de irrelevantiepropositie van uit dat het management de waarde van de onderneming maximaliseert. "This proposition can be shown to follow from either of two criteria of rational decision-making which are equivalent under certainty, namely (1) the maximization of profits and (2) the maximization of market value." (*Modigliani* en *Miller*, 1958, 262).

In de NKL-analyse komen zowel winst- als waardemaximalisatie als doelstelling voor. Winstmaximalisatie staat centraal in product-markt modellen, waarin een onderneming wordt weergegeven met behulp van een productie- en een vraagfunctie. De vraagfunctie is afhankelijk van de marktform waarin de onderneming opereert. In de uit de productiefunctie afgeleide kostenfunctie kan een post voor 'normal profit' zijn opgenomen. Geheel onafhankelijk van deze analyse is de benadering in de financieringstheorie waarin waardemaximalisatie als ondernemingsdoelstelling wordt verondersteld. De eerste benadering is gericht op de prijsbepaling en is korte termijn van aard<sup>120</sup>. De tweede benadering bestudeert de investerings- en financieringsbeslissing welke zijn te beschouwen als problemen op langere termijn. De interdependenties tussen deze benaderingen blijven veelal buiten beschouwing, want deze analyses worden gescheiden van elkaar toegepast. De twee optimaliseringsproblemen vullen elkaar aan, deze wisselwerking bestaat niet alleen uit het feit dat investeringen dienen te worden gefinancierd met winsten, maar ook uit het feit dat de ene beslissing niet kan worden genomen

---

<sup>120</sup> Lange termijn effecten spelen soms een rol in marktvormen die niet voldoen aan het VVM-model. Een monopolist zal de prijs in deze periode niet te hoog zetten omdat het toetreding uitlokt in de volgende periode ('limit-entry-pricing-model'). Als deze lange termijn effecten worden onderkend, verschuift de doelstelling van het maximaliseren van de winst naar het maximaliseren van (de contante waarde) van de verwachte winst.

zonder de andere beslissing. Reële en financiële, operationele en strategische, korte en lange termijn beslissingen grijpen in elkaar.

Bezien vanuit de twee visies op concurrentie, een structuur- dan wel een procesgedachte, lijkt de eerste benadering meer de structuur te benadrukken, de tweede benadering meer het proces. Het eerste probleem is dat van de statische efficiëntie, het tweede dat van de dynamische efficiëntie<sup>121</sup>. De prijsbepaling gaat uit van een gegeven productie- en vraagfunctie, investeringen proberen deze 'constraints' te verschuiven.

Het NKL-startpunt in product-markt-modellen is het VVM-model, dat onder andere wordt gekenmerkt door 'perfect foresight'. De marginale kosten- en opbrengstenfunctie zijn (een) gegeven. Indien de - uit het snijpunt tussen de marginale opbrengsten en de marginale kosten - voortvloeiende prijs boven de gemiddelde totale kosten ligt maakt de onderneming winst. Dit is de winst boven de 'normal profit' en wordt pure winst of overwinst genoemd. Dit is echter geen evenwichtssituatie, overwinst lokt toetreding uit die deze winst<sup>122</sup> elimineert<sup>123</sup>.

De eerste verklaring van winst (in de zin van overwinst) is dat als gevolg van (kleine) fricties dit winstelinerende proces enige tijd in beslag neemt. Winst is een tijdelijk verschijnsel dat door de "marktkrachten" wordt geëlimineerd. Aan veranderingen wordt in deze "gedachtegang" weinig invloed toegekend. "All the forces that would work in the unchanging world are not only working in the changeful one, but are even the dominant forces in it." (Clark op. cit. *Obrinsky*, 1983, 45).

Bij dit model kunnen twee kanttekeningen worden geplaatst die liggen in de kostensfeer. De 'normal profit' is "(...) a lump sum including a percentage return on fixed capital and allowance for risk.", of "(...) the normal rate of return on capital and the remuneration of the risk-bearing function of the entrepreneur." (*Koutsoyiannis*, 1982, 107 en 156). De toevoeging van 'normal profits' is echter geen verklaring van de winst. De normal profits worden buiten het model bepaald. "Here again, the issue must be faced: what is the standard of normality? The answer requires a knowledge of the source of profit, for if we do not know what produces profit, we have no basis for determining what is normal and what is not." (*Obrinsky*, 1983, 5).

De productiefunctie is een technische relatie tussen input- en outputstromen. De hieruit afgeleide kostenfunctie geeft de kostenstroom per productievolume per tijdseenheid. In deze beschouwing wordt van het tijdselement geabstraheerd, zodat sprake is van een tijdloze winst, of tijdloze onderneming. De toevoeging van de 'normal profit' wordt nu nog problematischer, omdat geen 'normal profit', maar een 'profit rate' in de kostenfunctie moet worden opgenomen.

---

<sup>121</sup> Het thema "winst in de financieringstheorie" kan worden opgevat als een studie naar de mate waarin er interdependenties bestaan tussen deze twee efficiencyvormen.

<sup>122</sup> Deze betekenis van overwinst is verbonden met de NKL-perfekte weergave. De meer bedrijfseconomische overwinst, gebaseerd op een imperfecte achterliggende constellatie is het verschil tussen "de" winst en het primair dividend. De probleemslinger speelt zich ook in de term "winst" af. 'Normal profit' en winst lijken verbonden met twee verschillende werelden.

<sup>123</sup> Hiervoor is noodzakelijk dat toetreding in goede banen wordt geleid. Dat in "goede banen leiden" kan betrekking hebben op investeringen, op rationaliteit (*Richardson* en *Schotter* op. cit. *Hodgson*, 1988, 188-194) en immobiliteit (*Heiner*, 1983).

Dit is het rendement over het geïnvesteerde vermogen. De (gekapitaliseerde) waarde van dit vermogen wordt bepaald door het rendement. Dit leidt tot een cirkelredenering aangezien juist die 'normal profit' dient te worden verklaard<sup>124</sup>.

Het VVM-model staat winst toe als gevolg van tijdelijke fricties. Dit is niet de enige winstverklaring in de NKL-benadering. Een andere "verklaring" is dat de winst geen winst is. Een groot deel van de winst bestaat uit impliciete beloningen voor de productiefactoren. In een wereld waarin 'perfect foresight' en perfecte mobiliteit heersen, kan elke productiefactor onmiddellijk in een andere richting worden aangewend. Deze gemiste opbrengsten zijn 'opportunity' kosten ("rents"). De tweede NKL-verdedigingslinie is dat de winst verkeerd is berekend, omdat deze slechts uit rents bestaat. Dit is echter alleen het geval indien de productiefactor in een alternatieve aanwending te gelde kan worden gemaakt. Er dient een complete en perfecte markt te bestaan waarop deze productiefactoren contractueel kunnen worden verhandeld. In deze situatie kan ook ex post sprake zijn van winst: dit is de algemene onzekerheidstheorie van *Weston (Obrinsky, 1983, 87-89)*. In deze benadering gaat men op zoek naar een vierde productiefactor (ondernemerschap, innovatie, risico) waarop de marginale productiviteitstheorie van toepassing is. Deze vierde productiefactor is een restpost, want moeilijk te definiëren. Bovendien is het lastig, gezien het fluctuerende karakter van winst, een aanwijsbaar verband te leggen met deze productiefactor. De koppeling met een productieelement is kunstmatig en onbevredigend (*De Galan, 1981, 5*).

In de NKL-financieringstheorie worden veranderingen in de (toekomstige) winst meteen in de marktwaarde opgenomen. Hierdoor verdwijnt de winst, winst wordt omgevormd tot 'rents'<sup>125</sup>. Als aan alles een objectieve waarde kan worden toegekend is er geen ruimte meer voor ("boven normale") winst<sup>126</sup>. Dit vereist het bestaan van intertemporele en contingente markten, een complete en perfecte (*Arrow-Debreu*) markt.

Deze weergave van het economische proces elimineert de tijdfactor uit de economische theorie. "The assumption that all intertemporal and all contingent markets exist has the effect of collapsing the future into the present. Decisions are all made in a single primordial instant: the

---

<sup>124</sup> Dit probleem staat bekend als de 'Cambridge capital controversy'. In essentie meandert dit probleem om het verschil in marktwaarden en boekwaarden wat gelijkenis vertoont met het dilemma tussen vermogen en resultaat. Welke markeert het begin en welke het eind, het startpunt en eindpunt, of het uitgangspunt en het streven, en komen beide werelden samen? Het waarden van bronnen op basis van marktwaarden ('fair value') loopt deels vooruit op de winst die nog moet worden berekend. Maar ontstaat hierdoor geen "(...) fear that one adjusts away what one seeks to measure (...)?" (*Mueller, 1986, 129*). *Groeneveld* (2001, De accountant) merkt op dat door de vermenging van boek- en marktwaarden beide aan duidelijkheid verliezen.

<sup>125</sup> 'Rents' vormen de 'opportunity' kosten van productiefactoren. Hier doet zich een verschil voor tussen de algemene economie en de bedrijfseconomie. In de bedrijfseconomie worden winsten en 'rents' niet onderscheiden, maar tot één bedrag samengevoegd. Het 'accounting concept of profit' is in dit opzicht een ruimer winstbegrip dan het economische winstbegrip. Anderzijds is het bedrijfseconomische winstbegrip enger dan het economische, bijvoorbeeld ten aanzien van het realisatiemoment.

<sup>126</sup> Indien de beloningen van de productiefactoren gelijk zijn aan de waarde van hun marginaal product, worden de opbrengsten van het eindproduct "uitgeput". Dit is het 'product exhaustion theorem' (*Koutsoyiannis, 1982, 477-483*).

future is merely the unfolding of a tapestry that exists now." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 52). In een wereld met 'perfect foresight' "There is no room for any residual income, and hence, no room for uncertainty, but it is precisely in the world of perfect certainty that the entrepreneur's special function disappears entirely." (*Schumpeter* op. cit. *Obrinsky*, 1983, 67). "A firm has significance only in a dynamic economy, and is only required so long as adjustments are required." (...). "It is essentially a feature not of equilibrium but of disequilibrium; it is needed only as (...) the actual situation (...) deviates from the equilibrium situation." (*Kaldor* op. cit. *Obrinsky*, 1983, 69).

In de perfecte rationele wereld bestaat geen ruimte voor winst<sup>127</sup>. Dit lijkt niet overeen te stemmen met de empirie<sup>128</sup>. Winsten zijn een nog weinig doorgrond fenomeen, er bestaat geen alomvattende winsttheorie<sup>129</sup>. In de volgende paragraaf wordt nader op het problematische "winstkader" ingegaan; wat zijn de contouren van het winstprobleem?

### 3.3.3 Het maatschappelijke kader van het winstverschijnsel

*Obrinsky* (1983, 7) merkt op dat "The defining characteristics of profit to a large extent presuppose the economic framework within profit is to be analyzed". Twee zeer algemene definities zijn: het verschil tussen opbrengsten en kosten<sup>130</sup> of de vermogensstijging die aan de onderneming kan worden onttrokken. Winst laat zich benaderen op twee manieren, namelijk via het vergelijken van voorraden vermogen, dan wel via het vergelijken van het verschil tussen de opbrengsten- en de kostenstromen; de financiële en reële benadering. Naast de definiëring en de verklaring van de winst, is ook de functie van winst en de kring van winstgerechtigde(n) onderwerp van analyse.

Het winstverschijnsel heeft iets ongrijpbaars en (daardoor?) tegelijkertijd iets universeels,

---

<sup>127</sup> "(...) mainstream neoclassical economic theory has no real profit theory because it cannot; that is, the presentation of capitalism as an economy in general equilibrium (...) is antithetical to a meaningful notion of profit." (*Obrinsky*, 1983, preface).

<sup>128</sup> Met deze conclusie dient men voorzichtig te zijn. Het feit dat winsten lijken voor te komen doet niets af aan de relevantie van dergelijke inzichten. Bovendien kan het zijn dat deze winsten niet op een juiste manier worden berekend. Dit is een ontologisch probleem. De werkelijkheid kan men enerzijds omschrijven als een wereld waarin door niet duidelijk waarneembare krachten de economische winst nihil is. Dat wil zeggen men kan wel winst (denken te) realiseren maar de "verborgen" winst is nihil. Anderzijds kan men de wereld omschrijven door middel van ondernemingen die de markt terzijde schuiven en hun eigen meetsystemen ontwikkelen. De vraag hoe een onderneming het winstverschijnsel percipieert hoeft niet altijd maatgevend te zijn indien men gelooft dat de niet waarneembare krachten toch tot het bovenstaande (winstloze) resultaat kunnen leiden (winstillusie). Dit probleem kent vele varianten, zo ook bij de rationaliteit, en kent het probleem dat beide werelden in elkaar kunnen overgaan. De keuze tussen beide ontologische benaderingen is in beginsel niet wetenschappelijk bewijsbaar. De onzichtbare krachten benadering leidt tot de toepassing van concepten onafhankelijk van individuen, bijvoorbeeld de marginale kosten (*Koutsoyiannis*, 1983, hoofdstuk 11).

<sup>129</sup> *De Galan* (1981, 18), *Pen* (1980, 286), *Obrinsky* (1983, hoofdstuk 1).

<sup>130</sup> Hiermee samenhangende definities van winst zijn: residueel of niet contractueel inkomen (*Knight*). Dit roept de vraag op naar de oorsprong van dit residu.

evenals informatie, onzekerheid en immobiliteit waarmee winst blijkt samen te hangen. Winsten zijn volatiel, er werken vele krachten op in en de uitkomsten zijn gevoelig voor de wijze van berekening. Winsten zijn onmeetbaar<sup>131</sup>. "Profits emerge as a regular, commonplace, and essential part of the capitalist economy (...)." (*Obrinsky*, 1983, 165). Zijn winsten een uitdrukking van de ruis, of is winst juist het signaal om de ruis op te ruimen of te onderdrukken<sup>132</sup>? Is dit universele, ongrijpbare en eclecticische karakter niet de "harde kern" van de economische wetenschap?

"Winsten zijn een witte vlek op de economische kaart. Dagelijks lezen we op de financiële pagina's over bedrijven die diep in de rode cijfers zitten, terwijl andere juist flinke winststijgingen weten te boeken, maar waar die verschillen op berusten en welke regelmaat erin valt te onderkennen, blijft toch meestal duister." (*Van der Geest*, 1981, 809). "Profits are a rich source of puzzlement." (*Pen*, 1980). "No doubt this is the result of one peculiarity of profits: as difficult as it is to pin profits down in theory, it is still appealing to think they are easily recognized in the real-world economy, so that the theoretical confusions can be written off as no practical importance. Such a view seriously underestimates the importance of theoretical clarity." (*Obrinsky*, 1983).

Er bestaan deels overlappende (*Pen* (1980, 298), *De Galan*, (1981, 23)) maar ook tegenstrijdige winstverklaringen (*Obrinsky* 1983, hoofdstuk 1). "De" winsttheorie bevat een eclecticisch karakter. "An eclectic explanation, however, is really no explanation, for eclecticism flourishes by mixing opposing, and even contradictory, elements; a unified theory is thereby precluded<sup>133</sup>. That is also its attraction: difficult problems are allowed to go unresolved." (...). "With this odd collection serving as profit theory, it is no wonder that 'advanced' theoretical models which have entirely abolished profits have a certain appeal." (...). "Such models, (...), represent the triumph of superficial elegance over understanding." (*Obrinsky*, 1983, 2-4)<sup>134</sup>.

---

<sup>131</sup> *Mueller* (1976, 436), *Obrinsky* (1983, 81) en *Pen* (1980).

<sup>132</sup> Winsten spelen een duale rol: het is een "(...) signal for competitive equalisation, and it is the variable which will be equalised. (*Auerbach*, 1988, 73). Om winst als signaal te laten werken dienen er inefficiënties te bestaan. Dit is terug te voeren op de hierna aan de orde komende winstparadox, de Harvard - Chicago-discussie en het onderscheid tussen streven en uitgangspunt. Winst is een dialectische grootheid, die overwerkt is, want vele tegenstrijdige functies moeten tegelijkertijd worden vervuld. Volgens *Hodgson* (1988, 200) geldt hetzelfde voor de transactiekosten: "(...) a catch-all phrase for unspecified interferences with the price mechanism". Hetzelfde kan worden opgemerkt over de markt, concurrentie en de onderneming. Is dat geen symptoom, of metafoor van de achterliggende slingerbewegingen? Deze zijn onder andere gelegen in het verschil - of de slinger - tussen ex ante en ex post winst. Deze bevindingen zijn nauw verbonden met verklaringen van winst die elkaar overlappen, aanvullen en tegenstrijdig zijn.

<sup>133</sup> Of is die eenheid juist in dat eclecticische element te vinden? In de vorige paragraaf (3.2) bleek dat eclecticische inzichten zelfs kunnen voortvloeien uit één gemeenschappelijk information-economics'-thema. Ontstaat er eenheid door verscheidenheid, of moeten we eenheid aanbrengen in verscheidenheid? Het probleem is dat winst een slingerbeweging in zich herbergt evenals de andere centrale pijlers van de economie, het eclecticische vormt wellicht de kern van theorieën.

<sup>134</sup> Er bestaan vier wijzen om met het winstverschijnsel om te gaan: een naïeve (winst bestaat), een ontkennende (winst is rent), een eclecticische (winst is restfenomeen) en een complexe (winst speelt geen rol).

Aan winst worden de volgende functies toegekend (*De Galan*, 1981, 27-37):

1. Winst als drijfveer
2. Winst als inkomen (*Traas*)
3. Winst als financieringsbron (*Myers en Majluf*)
4. Winst als bron van reserves (*Pen*)
5. Winst als allocatie-sigitaal (*Auerbach*, 1988, 73)

Daarnaast kan worden genoemd:

1. Bewijsmiddel (*Alchian*)
2. Afdwingen van prestaties (*Klein en Leffler*)
3. Verbinding tussen perioden en tussen reële en financiële sfeer (*Minski*)
4. Verminderen van transactiekosten
5. Marketing tool (Het Financieele Dagblad 29-04-1997)

Voor sommige functies is de ex ante winst van belang, voor andere functies de ex post winst. Een andere indeling is die tussen de absolute winst en de winst uitgedrukt in een percentage van het vermogen, of de marginale winst versus de totale winst. "Profits are a strategic variable in the system, not as a mere source of finance but as an incentive for better and worse." (*Pen*, 1980, 285). "It is (...) the desire for personal gain, the promise of profit, that motivates the entrepreneur to initiate productive activity." (*Obrinsky*, 1983, 1).

Winst is vermogen dat de onderneming zelf creëert. Winst onttrekt zich aan de eisen van de vermogensmarkt<sup>135</sup>. De (externe) vermogensrantsoenering vindt gedeeltelijk ex ante plaats (middels de vermogensmarkt) en gedeeltelijk ex post (via de reële markt). De interne - door het management opgelegde - vermogensbeperking kan door beide soorten externe beperkingen worden beïnvloed<sup>136</sup>.

In de NKL-benadering wordt winst door de "marktkrachten" geëlimineerd. In dit extreme model verliest winst zijn betekenis als 'prime mover', want het eindresultaat is dat (door het streven naar winst) geen winst kan worden behaald. "Why entrepreneurs, who are always frustrated in their attempts to gain profit, should continue to undertake productive activity is left unexplained." (...). "This is precisely the problem to be solved: how is the hope for profit turned into an actual realization of profit." (*Obrinsky*, 1983, 2-3 en 164). Ondernemers hebben behoefte aan ex post winst, om te constateren dat hun activiteiten zijn beloond. De gerealiseerde winst - een gevolg van winstillusie of niet - is een bewijs dat men de juiste keuzes heeft gemaakt. De NKL-winstparadox is dat winst niet wordt gerealiseerd; zodra winstkansen ontstaan worden deze door concurrentie geëlimineerd of in de marktwaarde opgenomen. "(...) mainstream neo-classical economic theory has no real profit theory because it cannot (...) the presentation is (...) antithetical to a meaningful notion of profit." (*Obrinsky*, 1983, preface).

---

<sup>135</sup> Hoewel de vermogensmarkt een rol kan spelen bij de afroaming van winsten, bijvoorbeeld in de 'free cash flow'-benadering van *Jensen* (1986).

<sup>136</sup> Dit zijn de 'soft' en 'hard capital rationing' (*Weingartner*, 1977).



Winst is het verschil tussen opbrengsten en kosten, het residuele (niet contractueel vastgelegde) inkomen. Winst is in beginsel geen prijs<sup>137</sup>, de marginale productiviteitstheorie is niet van toepassing. Het residuele karakter van winst, maakt deze post moeilijk analyseerbaar. "De restpost mag daarmee dan impliciet min of meer zijn besproken, als afzonderlijke grootheid heeft de economische theorie er weinig vat op." (*De Galan*, 1981, 19)<sup>138</sup>.

Het feit dat winst geen prijs is, doet de vraag rijzen of voor de verklaring van dit verschijnsel een marktbenadering nog wel toepasselijk is. Winsten worden verbonden met ondernemingen: "(...) the profit income is connected with modern capitalist business firms." (*Obrinsky*, 1983, 10). Het winstverschijnsel is onlosmakelijk verbonden met het bestaansrecht van ondernemingen. In een winstloze wereld hebben ondernemingen geen bestaansrecht. Ondernemingen bestaan omdat er winsten kunnen worden behaald<sup>139</sup>. Het probleem van de winst moet worden gezien in het licht van de functie(s) die ondernemingen vervullen<sup>140</sup>.

Het bestaan van winsten hangt samen met het bestaan van ondernemingen. Het is vreemd dat dit nauwelijks wordt onderkend of dat er aan wordt voorbijgegaan<sup>141</sup>. De meest gezaghebbende verklaring van de onderneming is de transactiekostentheorie. Transacties op markten gaan gepaard met kosten die (soms) door ondernemingen kunnen worden verminderd door deze transacties te internaliseren. Het probleem is dat, zoals in het vervolg nog aan de orde komt, in winsttheorieën transactiekosten niet als winstverklarende factor voorkomen. Transactiekosten zijn een symptoom van een andere onderliggende kracht die winsten en het bestaan van ondernemingen verklaren: onzekerheid<sup>142</sup>. In het vervolg zal (nogmaals) worden beargumenteerd dat het winstverschijnsel verband houdt met het bestaansrecht van de onderneming en dat ook de theorie van *Coase* daartoe is te herleiden, hoewel het achterliggende rationele wereldbeeld in die theorie daarvan afwijkt, alweer een theorie die zich in haar eigen staart bijt.

---

<sup>137</sup> Een NKL-verdedigingslinie is dat winst de prijs is voor bepaalde schaarse managementfuncties.

<sup>138</sup> Hier doemt de analogie op met *Hofstadter's* systemen en het complement daarvan die niet als systemen zijn te vatten, of die niet recursief opsombaar zijn (*Hofstadter*, 1988, hoofdstuk 3). Dit maakt van complementariteit eveneens een moeilijk grijpbaar fenomeen.

<sup>139</sup> Hierbij is afgezien van de vraag of ondernemingen dienen te streven naar maximale (NKL), optimale (PKE), voldoende (*Baumol*, 1959), bevredigende winst (*Cyert en March*, 1963) of naar een kritisch winstniveau (*Traas*, 1970 en 1976, *Van Wensveen*, 1980).

<sup>140</sup> *Lamberton* (1965) en *Alchian en Demsetz* (1972) zijn van mening dat voor de verklaring van winst, ook moet worden ingegaan op de specifieke functies die ondernemingen vervullen in het economisch bestel. Volgens *Obrinsky* (1983, 156-159) is de analyse van *Lamberton* geen winsttheorie, maar een ondernemingstheorie en in de analyse van *Alchian en Demsetz*: "(...) the existence of profits is assumed, not explained. This would appear to be, at least in part, the result of the focus on activity within the firm, rather than in its interaction with other firms and consumers."

<sup>141</sup> *Obrinsky* (1983, 167) spreekt bij sommige winstverklaringen van een "theory of the firm" en niet van een winsttheorie. Zijn doel is echter het verklaren van de macro-economische winst. Het is vanwege de genoemde bijzondere kenmerken van winst dat een analyse op macro-niveau nog moeilijker is. "(...) een verklarende theoretische conceptie ontbreekt (...), vooral op macro-vlak." (*De Galan*, 1981, 19).

<sup>142</sup> *Bouma* (1968, 27) omschrijft een onderneming als een bedrijfshuishouding met bijzondere kenmerken, het eerste kenmerk is: "zij aanvaardt onzekerheid ten aanzien van de uitkomsten van het productieproces en haar optreden op de markten (...)."

Dat een algemene winsttheorie ontbreekt, komt ook tot uitdrukking in het noemen van een aantal oorzaken van winst. In de theorie worden de volgende oorzaken van winst genoemd<sup>143</sup>:

### 1. Innovatie

De ondernemer ('entrepreneur') die als eerste succesvol nieuwe wegen inslaat kan veelal een premie incasseren. Een nieuw product heeft nog niet veel last van concurrentie. Vooral *Schumpeter* heeft deze ondernemingsfunctie benadrukt. Winst is in deze benadering tijdelijk; er doemen echter steeds nieuwe innovatiebronnen op waardoor er voortdurend winsten zijn te behalen.

### 2. Marktmacht

De onderneming die een bepaalde machtspositie heeft opgebouwd, kan de verkoopprijs beïnvloeden door het aanbod kunstmatig laag te houden. Dit komt tot uitdrukking in het onderkennen van andere markt vormen ten opzichte van het VVM-model: monopolistische concurrentie, oligopolie en monopolie.

### 3. Onzekerheid

Ondernemen gaat gepaard met onzekerheden. Consumentenvoorkeuren, rente, inflatie, de vraag en de reacties van de concurrenten zijn niet met zekerheid te voorspellen. Een gedeelte van de winst is een compensatie voor het dragen van onzekerheid. Deze winstfactor werd benadrukt door *Knight* (volgens *Knight* zijn alle winsten tot onzekerheid te herleiden).

### 4. Toeval

Een onderneming drijft mee op de macro-economische ontwikkelingen en de gang van zaken in de bedrijfstak waarvan zij deel uitmaakt. De hiermee samenhangende winsten worden 'windfall profits' genoemd. Deze winstcategorie kan onder de derde oorzaak worden gerangschikt.

Tussen deze factoren bestaat een bepaalde samenhang: bijvoorbeeld door innovaties kunnen machtsposities worden opgebouwd, maar ook omgekeerd. Ook hier treedt een verstrengeling, op van ex post en ex ante of van ondernemings- en bedrijfstakkenmerken. Het is onmogelijk de winst naar de verschillende oorzaken te verbijzonderen (*De Galan* (1981, 23), *Pen* (1980, 298-299)). De keerzijde van de winsten die bijvoorbeeld door een voorsprong kunnen worden behaald, zijn de verliezen van de achterblijvers<sup>144</sup>. De 'windfall profits' voor de een zijn 'windfall losses' voor de ander. De macro-economische winst wordt er nauwelijks mee verklaard. "Profit is to be regarded as any or all of the following: implicit rent, interest, and wages; reward for innovation; payment for risk-bearing; the residual in a world of uncertainty; the earnings of monopoly; and the exploitation of labor in a marxist framework. Most of these viewpoints are not compatible with one another; furthermore, important questions are left unanswered (and even unasked)." (*Obrinsky*, 1983, 2).

De rol van onzekerheid komt ook naar boven als de historische ontwikkeling in de winstgedachte wordt gevolgd. *Obrinsky* (1983) geeft een chronologisch overzicht van macro-economische verklaringen van winst. Deze verklaringen vonden plaats tegen de omstan-

---

<sup>143</sup> *Samuelson* (1973, 101-106), *Pen* (1980, 298), *De Galan* (1981, 21-23).

<sup>144</sup> Of moeten we hierbij de consument betrekken, hoewel deze geen winst berekent. Of moet ook de consument als producent worden beschouwd? (*Leen*, 1999).

digheden van die tijd en gaven een antwoord op de problemen waarvoor men zich toen zag gesteld (*Heilbrunner*, 1987). Hierbij dient te worden opgemerkt dat de analyse van de winst vaak een bijproduct was, het vormde niet het centrale onderdeel van de analyse<sup>145</sup>. *Obrinsky* behandelt de NKL-benadering, de benadering van de entrepreneur, de invloed van onzekerheid en de surplus- en de institutionele benadering. Deze benaderingen zijn te herleiden tot de bovenvermelde "factorenbenadering".

De surplus- en de institutionele benadering zijn niet expliciet in de hiervoor genoemde vier winstfactoren opgenomen. De (klassieke) surplusbenadering is vooral ontwikkeld door *Ricardo* en *Marx* (en later door *Sraffa*). In deze benadering staat de productiezijde van de onderneming centraal. De onderneming is in staat meer aan waarde te creëren dan nodig voor het bestaansminimum<sup>146</sup>. In de institutionele benadering wordt winst verklaard uit het feit dat het inkomen van de onderneming wordt verdeeld op basis van contracten; winst is het niet contractueel verdeelde inkomen. "Although none (institutionele theorie, TV) offers a completely elaborated theory of profit origin, all contribute to an understanding of the context in which profit is possible." (*Obrinsky*, 1983, 94). Instituties zijn verbonden met onzekerheden; contracten weerspiegelen de wijze waarop onzekerheden worden verdeeld. Deze twee invalshoeken zijn niet als afzonderlijke winstverklarende factoren opgenomen, omdat deze onder de bovenstaande vier factoren kunnen worden gerubriceerd. Voor het creëren van een surplus is een bepaalde marktmacht nodig, contracten zijn een uitvloeisel van onzekerheid.

Uit dit overzicht van winstverklaringen van *Obrinsky* komen de essentiële kenmerken naar voren van de maatschappelijke constellatie waarin winsten mogelijk zijn. In het NKL-evenwichtsmodel: "The timeconsuming character of economic activity in a changing, uncertain world is dissipated. It is unreasonable, and a hopeless flaw, to look for a profit process within the equilibrium straightjacket." (...). "Economic activity occurs in real time, in an environment whose future course is not and cannot ever be entirely known." (...). "Profits arise from real processes rather than imaginary or hypothetical processes." (*Obrinsky*, 1983, 162-165). "(...) winst is een tijdverschijnsel, vastgeknoopt aan de beweging." (*De Jong*, 1981, 1270).

Winst is afhankelijk van een ontologisch probleem: in de (perfecte) subjectonafhankelijke wereld kan geen winst bestaan, slechts in een subjectafhankelijke wereld komt deze voor<sup>147</sup>. In de subjectonafhankelijke wereld is "alles in elkaar geschoven"; niveaus worden niet onderkend. De cirkels of paradoxen komen voort uit de vermenging van deze werelden. Dit roept direct problemen op, bijvoorbeeld de vermenging van rationaliteit en informatie. De eerste is verbonden met extensionele, de tweede met intensionele logica. Hier doemt ook het probleem

---

<sup>145</sup> Een uitzondering is de benadering van *Knight*. Deze komt nog aan de orde.

<sup>146</sup> Er moeten in dat geval "improductieve groepen" zijn. Als het inkomen alleen bestaat uit loon en werknemers dit besteden, dan zijn de prijzen gelijk aan de lonen. Slechts indien naast werknemers nog een andere groep bestedingen verricht (bijvoorbeeld ondernemers) stijgen de prijzen boven het looninkomen en ontstaat er winst. Volgens *Marx* worden werknemers uitgebuit omdat het loon lager is dan de waarde van hun arbeid.

<sup>147</sup> Het probleem hierbij is, dat die subjectonafhankelijke wereld zelf ook een afbeelding is – op het niveau van de theorie – van die achterliggende wereld. De perfecte wereld is slechts een concept "door en voor" de theorie. Wijkt onze wereld af van dat door economen verzonnen (perfecte) model of omgekeerd? Feit en fictie lopen door elkaar – ook op theoretisch niveau: "(...) alle resultaten die in wezen berusten op de versmelting van subject en object zijn limitatief." (*Hofstadter*, 1988, 810).

op dat - impliciete achterliggende - betekenissen doordringen in het bewijs. De markt integreert de handelingen van subjecten. De “markt heeft altijd gelijk” kan zijn een conclusie, axioma of een tautologie, of kan zijn oorzaak, gevolg en veronderstelling, of oorzaak en gevolg uit hoofde van een fundamentele veronderstelling. Bestaat er verschil tussen een “gebeurtenis” en een “representatie van een gebeurtenis”? (*Hofstadter en Dennett*, 1989, 106). Dringt een impliciete betekenis niet door in het bewijs? Is de stelling van *Gödel* daardoor niet tegelijkertijd fundamenteel en praktisch?

Het winstverschijnsel en daarmee samenhangend de onderneming, concurrentie en de afwijkingen ten opzichte van het VVM-model houden verband met onzekerheden<sup>148</sup>. De fundamentele pijlers van de economische wetenschap krijgen pas betekenis in onzekerheid. Onzekerheid is de centrale afwijking van de perfecte NKL-wereld; imperfecties zijn te herleiden tot onzekerheid.

Winst ondergaat de algemene macro-economische krachten, maar ook de specifiek bedrijfseconomische krachten. Winst is een individuele ondernemingsprestatie. Een onderneming is in bepaalde mate uniek: de "(...) firm does not spring full-blown from anyone's head. Its ultimate size, its economic succes, its particular characteristics become known only as the result of an economic process." (*Langlois*, 1986, 19). Indien de vier genoemde factoren op ondernemingsniveau worden beoordeeld dan blijkt dat er tussen deze factoren een zekere samenhang bestaat: deze factoren overlappen elkaar grotendeels. De factoren 3 en 4, onzekerheid en toeval, zijn de ontstaansoorzaken van de winst. De eerste twee factoren geven aan hoe de onderneming met die onzekerheden kan omgaan en deze ten eigen voordeel kan ombuigen. De centrale oorsprong van winst is onzekerheid<sup>149</sup>, ondernemingen kunnen winstgevendende activiteiten ontplooiën door innovaties of het creëren van een bepaalde machtspositie.

Een onderneming lijkt door haar immobiliteit<sup>150</sup> in het nadeel te zijn ten opzichte van de markt. Het lijkt dat de meeste voordelen zijn te behalen indien de productiefactoren perfecte mobiliteit bezitten. Mobiliteit heeft bepaalde voordelen, immers de productiefactoren kunnen steeds in de meest winstgevendende richting worden aangewend. Toch schuilen in het immobiele juist de mogelijkheden voor het behalen van winsten. Een onderneming streeft naar differentiële voordelen (streeft naar ongelijkheid), zodat zij zich van andere ondernemingen kan onderscheiden. Het speciale (vernieuwende) is alleen te realiseren door immobiel te worden, maar ook door de “creatieve destructie” daarvan. Dit zijn twee tegengestelde krachten om

---

<sup>148</sup> De noodzakelijke rol van onzekerheid voor het bestaan van winst, impliceert dat financiële markten niet perfect kunnen zijn, als er winsten kunnen worden behaald in de reële sfeer. Financiële markten zijn de spiegel van reële markten.

<sup>149</sup> Onzekerheid is een vaag begrip dat inherent is aan het verschijnsel waaraan het uitdrukking geeft. Toch zijn er gradaties aan te brengen in de mate van onzekerheid. De maatschappij zorgt voor enigerlei mate van stabiliteit door conventies, gedragsnormen, het recht en instituties. Waar wordt gesproken over onzekerheid wordt niet bedoeld, hoe hoger de onzekerheid, hoe hoger de winst. Een chaotische situatie leidt tot het verlammen van activiteiten, evenals een (bijna?) perfecte situatie.

<sup>150</sup> *Mueller* (1976) belicht de voordelen van "binding", *Hannan en Freeman* (1984) de nadelen. Volgens *Conner en Prahalad* (1996) zijn ondernemingen door hun immobiliteit juist meer flexibel dan de markt.

onzekerheid tegen te gaan. Dit leidt tot de paradox tussen stabiliteit en verandering<sup>151</sup>. Stabiliteit is nodig voor het entameren, maar ook voor het realiseren van innovaties. Stabiliteit is de basis voor verandering, verandering bevordert de stabiliteit.

Winsten kunnen alleen worden behaald indien imperfecties bestaan; juist het winststreven kan deze imperfecties verminderen. Onzekerheid is een noodzakelijke voorwaarde voor het ontstaan van winst<sup>152</sup>, en voor - onder andere - de onderneming. Er bestaat een "(...) inevitable connection between profit and uncertainty" (*Lamberton*, 1965, 46). Deze gedachte is uitgewerkt door *Knight*.

### 3.3.4 Onzekerheid: de noodzakelijke voorwaarde voor winst

*Knight* heeft de winstanalyse een centrale plaats in de economische wetenschap gegeven door "(...) an inquiry into the failure of ideal competition to be fully realized in fact" (*Knight* op. cit. *Lamberton*, 1965, 47). "(...) it is the existence or absence of profit which is the essential distinction between theoretical and actual economic society." (*Knight* op. cit. *Obrinsky*, 1983, 71).

Volgens *Knight* is onzekerheid het essentiële verschil tussen economische theorie en empirie. Onzekerheid is onlosmakelijk verbonden met de tijd. Winsten kunnen dan ook alleen in een dynamische context worden "gevangen", niet in 'logical time' of 'Newtonian time' maar in 'historical' of 'real time'<sup>153</sup>. "Uncertainty is unknown or unmeasurable risk" (*Obrinsky*, 1983, 75), dat wil zeggen dat een weergave van de toekomst door middel van een verzameling toestanden en de kansverdeling daarvan niet is op te stellen (dit wordt veelal verstaan onder risico). Niet verandering als zodanig leidt tot winst, maar het onvoorziene karakter daarvan. Personen verschillen in talent om met deze onzekerheid om te gaan. Personen die goed in staat zijn onzekerheid "in te schatten", kunnen ondernemende activiteiten starten door het sluiten van contracten met werknemers. Deze zijn niet op de hoogte van de werkelijke waarde van hun prestaties. Talentvolle mensen kunnen daar gebruik van maken, als hun aantal beperkt is<sup>154</sup>.

---

<sup>151</sup> Die mede is begrepen in het innoveren en de marktpositie. Is het mogelijk te innoveren en een bepaalde marktmacht te bezitten zonder onzekerheid? Het omgaan met paradoxen komt ook in andere benaderingen aan de orde: Price Waterhouse Change Integration Team (1996), *Koot* e.a. (1996), *Koot* (1995), *Kühl* (1997) en in het gedachtegoed van *Handy* (*Gibson*, 1997).

<sup>152</sup> Dit wordt door verschillende auteurs aangevoerd: (*Obrinsky* (1983, hoofdstuk 6, waarin de inzichten van *Knight* worden besproken en hoofdstuk 11), *Alchian* (1950, 209) en *Lamberton* (1965, hoofdstuk 3). Hieruit vloeien twee additionele problemen voort: winstmaximalisatie is onmogelijk en winstmeting gaat gepaard met ruis.

<sup>153</sup> In de economie kan de tijddimensie op verschillende wijze worden weergegeven, zie *O'Driscoll* en *Rizzo* (1985, hoofdstuk 4). In de 'logical' of 'Newtonian time' wordt de invloed van de tijd geëlimineerd, omdat alle toekomstige effecten van een beslissing direct worden verdisconteerd. In een 'historical' of 'real time' analyse wordt de invloed van de reële tijd onderkend, waarbij rekening wordt gehouden met "echte" onzekerheden. Dit wordt in paragraaf 4.5.2.3. nader uitgewerkt.

<sup>154</sup> Door een "overschot" aan ondernemende personen of door een te groot optimisme kan er volgens *Knight* best macro-economisch gezien verlies worden geleden. Ook de benadering van *Conner* en

*Knight* rangschikt zijn theorie onder de NKL-"evenwichtstheorie". Dit is wat vreemd in een analyse waarin onzekerheid centraal staat. Wat *Knight* bedoelt is dat er geen tendens bestaat die winsten elimineert. Winsten hebben een permanent karakter. "*Knight* discovers a role for the entrepreneur - or better, for enterprise - in the market economy that had eluded neoclassical orthodoxy." (*Obrinsky*, 1983, 85). "With uncertainty entirely absent, every individual being in possession of perfect knowledge of the situation, there would be no occasion for anything of the nature of responsible management or control of productive activity or marketing operations." Specialisatie zorgt er voor dat sommigen, als gevolg van (risico)voorkeuren en bekwaamheden, ondernemende activiteiten ontplooiën en anderen niet. "Its existence (the enterprise and wage system of industry) is a direct result of the fact of uncertainty." (*Obrinsky*, 1983, 77). Ook *North* (1994) en *Heiner* (1983) trekken de conclusies dat complexiteit en onzekerheid aan de basis liggen van de ontwikkeling van economische instituties.

Is niet *Coase*, maar *Knight* de eerste die de vraag naar het bestaansrecht van een onderneming heeft beantwoord? Alleen stelde *Knight* een andere vraag: waardoor bestaat winst? Zijn ondernemingstheorie staat niet centraal, maar is een uitvloeisel van zijn winsttheorie. Aangezien winsten zijn verbonden met het bestaansrecht van een onderneming heeft *Knight* impliciet ook de vraag naar het bestaansrecht van ondernemingen beantwoord. Bij *Coase* is de vraag naar het bestaansrecht van de onderneming explicieter gesteld. Niettemin komt *Coase* tot een andere conclusie: transactiekosten vormen de bestaansreden van de onderneming. Het vreemde is dat transactiekosten niet als een afzonderlijke winstfactor worden genoemd. De analyse van *Coase* is hiermee echter wel in overeenstemming te brengen als rekening wordt gehouden met de kracht die transactiekosten doet ontstaan: "(...) transaction costs are not sustainable without some concept of radical uncertainty." (*Hodgson*, 1988, 205). Een andere wijze waarop de link tussen transactiekosten en onzekerheid kan worden gelegd is via informatie: "Information arises only in the context of uncertainty." (*Arrow*, 1962, 142)<sup>155</sup>.

De benadering van *Knight* is in beginsel een macro-economische "evenwichtsanalyse". De specifieke (winstcreërende) ondernemingsfuncties komen niet concreet aan de orde. Slechts impliciet is de moeilijk definieerbare 'entrepreneur' en zijn 'managerial abilities' - die de onzekerheden van de overige participanten overneemt - te onderkennen. De benaderingen van *Coase* en *Schumpeter* zijn te beschouwen als een nadere uitwerking van de theorie van *Knight*, naar de specifieke ondernemingsfuncties die winst kunnen creëren. Deze houden verband met hoe een onderneming kan omgaan met onzekerheid: 'discovering prices' en 'opportunities' (lijkt dit niet op de winstoorzaken marktmacht en innovatie?) in een situatie van onzekerheid. Ondernemingstheorieën bevatten een vleugje *Knight*, *Coase* en *Schumpeter*.

Het lijkt noodzakelijk om bij de verklaring van het winstfenomeen aandacht te schenken aan het ondernemingsfenomeen: "(...) the theory of profit has been in a confused and tangled state (...)." De oorzaak hiervan is "(...) the over-abstraction which has led to neglect of the firm, its nature, policy criteria and even its activities." (*Lamberton*, 1965, preface). In het bijzonder betreft dit de organisatie en de informatie. "When the failure to take account explicitly of the firm is viewed

---

*Prahalad* (1996) - zie paragraaf 4.7.6 - is op dit inschattingsprobleem terug te voeren.

<sup>155</sup> Hoewel de transactiekostentheorie op NKL-uitgangspunten is gebaseerd, wijkt de "uiteindelijke wereld" in deze benadering af van die van de NKL-benadering omdat het internaliseren juist immobiliteit ten gevolge heeft, in tegenstelling tot de NKL-wereld waarin productiefactoren mobiel zijn.

(...) it is apparent that that failure has led to a diversity of theories of profit, has prevented a thorough analysis of information and uncertainty, and has consequently clouded the understanding of the nature and role of profit." (*Lamberton*, 1965, 44).

Ook *Mueller* (1976, 425-428) onderkent de relatie tussen winst en onzekerheid, evenals die tussen informatie en immobiliteit. Volgens *Mueller* is onzekerheid het gemeenschappelijke element in winsttheorieën; binnen die winsttheorieën bestaat een verschil in ondernemingsconceptie. *Mueller* breidt de theorie van *Knight* (die is gebaseerd op risicovoorkeuren) uit door de rol van informatie en immobiliteit te belichten. Hierdoor is hij in staat winsttheorieën en ondernemingstheorieën met elkaar in verband te brengen.

Alle participanten van een onderneming worden geconfronteerd met onzekerheden. In de wereld van *Knight* neemt de entrepreneur de meeste onzekerheden op zich door de participanten een vaste beloning te "garanderen". De ondernemer ('entrepreneur' of 'insider') loopt de risico's en heeft recht op het residuele inkomen. Volgens *Schumpeter* draagt echter niet de ondernemer, maar de kapitaalverschaffer het verlies: "(...) the one who gives credit comes to grief if the undertaking fails." (op. cit. *Mueller*, 1976, 422). "(...) the risk falls on the creditor. Risk taking is in no case an element of the entrepreneurial function."<sup>156</sup> (op. cit. *Obrinsky*, 1983, 62). Volgens *Mueller* wordt het verschil verklaard door een verschil in idee welke factor het meeste immobiel is in het samenwerkingsverband dat een onderneming representeert<sup>157</sup>. Indien het slecht gaat met een onderneming kunnen de mobiele productiefactoren zich aan het samenwerkingsverband onttrekken, de immobiele factor blijft achter met de verliezen. *Schumpeter's* idee dat de meest immobiele factor de onzekerheden draagt kan worden veralgemeniseerd. De vraag is dan welke productiefactor kiest voor het residuele inkomen en de daarmee verbonden immobiliteit. Volgens *Mueller* is dit niet afhankelijk van risicovoorkeuren (zoals in de theorie van *Knight*) maar van de rol die informatie speelt<sup>158</sup>; wie is degene die de specifieke informatie inbrengt?

In een onzekere wereld is informatie per definitie ongelijk verdeeld. Winsten kunnen worden toegeschreven aan informatievoordelen. De theorieën van bijvoorbeeld *Coase* en *Alchian* en *Demsetz* zijn hierop gebaseerd. Informatie leidt niet altijd tot winsten door *Mueller* omschreven als het niet contractuele inkomen: "It will only if its possessors must bear the uncertainties

---

<sup>156</sup> Maar die functies ontstaan slechts in een onzekere wereld: "(...) in a neoclassical world (...) the firm is stripped of most, if not all structures and functions." (*Kay* op. cit. *Hodgson*, 1988, 204). Die 'entrepreneurial functions' zijn veelzijdig (*Bosma* e.a., 2000) en kunnen aanleiding geven tot "(...) an eclectic theory of entrepreneurship." (*Verheul* e.a., 2001).

<sup>157</sup> De mate van mobiliteit is afhankelijk van de opbrengst van de alternatieve aanwending van productiefactoren. Een productiefactor is perfect mobiel indien, afgezien van transactiekosten, de opbrengst in de alternatieve aanwending even hoog is als in de huidige aanwending.

<sup>158</sup> Ook de kenmerken die men toebedeelt aan markten spelen een belangrijke rol, maar dit is verbonden met informatie, onzekerheid, immobiliteit en rationaliteit van subjecten. Hier treedt de inwisselbaarheid of het in elkaar grijpen van subject en omgeving op. Indien markten snel in staat zijn aan specifieke zaken een objectieve waarde toe te kennen, ontstaat een andere theorie dan wanneer dat niet het geval is. Winst ontstaat als gevolg van onzekerheden (imperfecties). De vraag is of die imperfecties steeds worden geëlimineerd zodat snel een nieuw evenwicht ontstaat, of dat de markt permanent niet in evenwicht verkeert; dit brengt andere vormen van evenwicht met zich mee die wellicht zijn verbonden met informatie en onzekerheid.

surrounding its value, must to some extent become or remain immobile, to obtain this value." (Mueller, 1976, 426). Indien er markten bestaan waarop deze informatie kan worden verhandeld, ontstaan er geen winsten, aangezien veranderingen in opbrengsten en kosten contractueel kunnen worden overeengekomen. Dit is de algemene onzekerheidstheorie van *Weston*. Dit vereist het bestaan van complete en perfecte markten. In deze situatie is er alleen nog sprake van ex post winsten; het verschil tussen het verwachte en het werkelijke inkomen<sup>159</sup>. De voordelen worden direct in de waarde gekapitaliseerd, er ontstaat direct een nieuw "evenwicht"<sup>160</sup>.

In de wereld van *Knight* kan de potentiële waarde van informatie veelal niet worden gerealiseerd. "(...) the important attribute of information is its nonappropriability." (...). "To recoup information's value, its possessor usually has to undertake an entrepreneurial role directly." (Mueller, 1976, 427). Hij verwijst naar de informatieparadox van *Arrow* die voortvloeit uit de "mismatch" tussen het VVM-model en 'inventions'. Daarbij doemen drie problemen op die zijn geclusterd rondom informatie: 'indivisibilities', 'inappropriability', en 'uncertainty'. Onzekerheid ligt aan de basis van informatie: "Information arises only in the context of uncertainty", met als gevolg: "(...) a still more subtle problem in resource allocation; information becomes a commodity." Bovendien: "(...) information is by definition an indivisible commodity." (Arrow, 1962, 142, 147). Zowel aan de vraag- als bij de aanbodzijde doen zich problemen voor. Aan de aanbodzijde dient zich de vraag aan hoeveel te investeren in informatie waarvan de waarde per definitie onbekend is. Aan de vraagkant ontstaat het probleem bij de verkoop van informatie: "Its value for the purchaser is not known until he has the information, but then he has in fact acquired it without a cost." (Arrow, 1962, 148). Zo beschouwd is zowel de vraag naar, als het aanbod van informatie problematisch. Daar komen nog andere problemlussen bij; informatie zelf kan als bron worden beschouwd, maar elke bron eveneens als de - daarin belichaamde - informatie. Bronnen en informatie kunnen worden ingewisseld. Een dergelijke uitwisseling kent informatie ook met onzekerheid en rationaliteit. Bovendien wordt informatie geopenbaard als deze te gelde wordt gemaakt. Er treden allerlei "sfeerovergangen" op die de lussen in het economische systeem veroorzaken.

De essentiële economische factor of kern<sup>161</sup> kent paradoxen "van begin tot eind"<sup>162</sup>. Dit nu

---

<sup>159</sup> Ook de NKL-financieringstheorie hanteert dit "winstbegrip".

<sup>160</sup> Nieuwe kennis (innovatie) is in een perfecte en complete markt een contradictie. Indien vrij snel na de innovatie een nieuw evenwicht ontstaat, is de markt niet perfect maar quasi-perfect. Indien dat evenwicht snel wordt bereikt is de waarde snel kapitaliseerbaar zodat winsten worden omgevormd tot rents. In de benadering van *Knight* en *Coase* spelen onzekerheden en transactiekosten een grote rol, waardoor informatie niet eenvoudig via de markt kan worden verhandeld, zodat het niet op "zijn waarde kan worden geschat".

<sup>161</sup> In die "essentiële factor" doet zich - als gevolg van de broze kern - successievelijk een verschuiving voor doordat de vier ondernemingsmetaforen in elkaar overgaan. Deze metaforen kunnen elkaars plaats innemen; er tussen bestaat een proces van vele (terug)koppelingen. De metaforen omspannen de economische kosmos als snaren die trillen van de spanning (of metaschaarste); zoals in de natuurkundige snaartheorie.

<sup>162</sup> De vraag is of iets fout kan zijn van begin tot eind (*Paulos*, 1990, 14-15), of dat er wellicht sprake is van iets anders. Het feit dat er steeds relaties bestaan - tussen theorieën, metaforen en entiteiten - betekent dat de foute en goede wereld elkaars terrein kunnen betreden. Hierbij zou "goed en fout"



overziend komt de vraag op: is het verwonderlijk dat de probleemslinger opdoemt? De probleemparadox is terug te voeren op het probleem van de informatie (en de toekomstparadox). Deze essentiële factor bevat in de kern problemen die de probleemlus veroorzaakt van *Gödel* en *Hofstadter*.

De enige manier om deze informatiewaarde te realiseren is de informatie zelf te benutten of uit te baten<sup>163</sup>. De keuze van (vrijwillige) immobiliteit is afhankelijk van informatievoordelen in een situatie van onzekerheid. Het niet volledig via de markt te realiseren waardepotentieel van informatie, dwingt de houder ervan de residuele claimhouder te worden.

Het onderscheid tussen winst en rent is volgens *Mueller* gelegen in de mate waarin informatie verhandelbaar is<sup>164</sup>. Slechts indien de potentiële waarde van informatie niet kan worden gerealiseerd ontstaat niet contractueel inkomen: winst. Winst en rent zijn moeilijk te onderscheiden: "(...) profits are transitory, disequilibrium phenomena, temporary quasi rents. Much managerial activity is bent upon eliminating uncertainty, gathering information, measuring and monitoring skills and effort." (...). "Although analytically distinguishable, profits and rents are intertemporally related, and any empirical separation of them may be difficult." (*Mueller*, 1976, 429-432).

De potentiële informatie die een participant inbrengt is onbekend. Volgens *Mueller* (1976, 432) is de optimale verdeling van het residuele inkomen onderhevig aan de volgende voorwaarde: "The largest shares of profit must go to those capable of making the largest unmeasurable contributions to total revenue"? Volgens *Mueller* kunnen winsttheorieën op basis van de mate van immobiliteit van de productiefactoren, het type informatie en de informatiehouder worden ingedeeld. Deze winsttheorieën weerspiegelen ideeën over wie de meest immobiele factor is, dan wel wie de informatie inbrengt en impliceren een bepaalde conceptie van onderneming en markt. Het type informatie houdt verband met de bestaansreden van de onderneming, de immobiele factor met de winstgerechtigde. *Mueller* (1976, 435) geeft het volgende overzicht van winsttheorieën:

---

kunnen worden gelezen als perfect en imperfect, of imperfect en perfect. Betreden we ondanks deze logische informatiekern toch (deels?) de perfecte en efficiënte NKL-wereld en wat is de (afzonderlijke?) rol van de onderneming in dergelijke werelden? Is hetzelfde onderscheid tussen "begin en eind" niet van toepassing op de markt- en de boekwaarde?

<sup>163</sup> De bedrijfseconomie is dan de wetenschap waarin de informatie op haar waarde wordt geschat, maar is onderhevig aan een belangrijk kenmerk van informatie: de informatieparadox. *Blom* (1991, 151) verwoordt dit als volgt: "Bedrijfseconomie is wetenschappelijke kennis over het functioneren van instrumentele kennis in ondernemingen (...)."

<sup>164</sup> De theorie van *Coase* is een statische theorie waarin ondernemingen kunnen besparen op transactiekosten. Als de technieken waarmee de besparingen plaatsvinden worden geïmiteerd, daalt de waarde daarvan naar nul, naar analogie van het belastingvoordeel van vreemd vermogen dat aan de afnemer moet worden doorgegeven.

Immobility related profits		Information related profits		
Immobile factor	Theory	Type of information	Gatherer of information	Theory
Capitalist	Classical, Marxian (Ricardo, Marx)	Unspecified	Managers	Baumol, Marris, Williamson
Entrepreneur	Traditional neoclassical (Knight)	Managerial Ability	Stockholders, Takeover raiders	Knight, Manne
Equityholders	Modern neoclassical (Modigliani, Miller)	Innovations	Entrepreneur	Schumpeter
Managers	Managerial theories (Baumol, Marris, Williamson)	Inefficient market transactions	Entrepreneur	Coase, Malmgren
Workers	Socialist theories (Vanek)	Shirking by workers	Managers, Workers	Alchian and Demsetz
All factors and outside groups	General theories of profit (Weston, Bronfenbrenner)	All facets of firm, plus the individual's own effort and skills	Workers	Vanek

Onzekerheid is de centrale onderliggende kracht voor het bestaan van winsten en de onderneming. Binnen deze winsttheorieën bestaan verschillende (impliciete) veronderstellingen omtrent de immobiele factor dan wel de informatie-inhoud en de informatievergaarder. *Mueller* behandelt de winsttheorieën op basis van de immobiele factor en de informatie-inhoud gescheiden, maar er bestaan relaties tussen de 'immobility related profits' en de 'information related profits'. Dit komt tot uitdrukking doordat bijvoorbeeld de 'managerial theories' op verschillende plaatsen zijn opgenomen<sup>165</sup>.

Het bijzondere van de NKL-benadering is dat de winst direct aangroeit in de waarde van de aandelen, terwijl de aandeelhouders toch mobiel zijn. Volgens *Mueller* is in de grote open onderneming echter het management de grootste winstgerechtigde. Aandeelhouders kunnen forse winsten behalen, maar "(...) they have little to do with the profits of the companies being traded." (...). "(...) he (the stockholder) does not affect the firm's profitability, however, by

<sup>165</sup> De door *Mueller* onderscheiden 'modern neoclassical' en 'managerial theories' lopen in elkaar over, blijkens de analyse van *Myers* en *Majluf* (1984). Lopen deze werelden in elkaar over omdat: "Given time and imagination, economists can usually invent some model that assigns apparent economic rationality to any random event."? (*Myers*, 1984, 576).

contributing additional information or effort or exerting direct control by voting his shares." (...).  
 "(...) these are profits stockholders receive in their role as entrepreneurs 'playing the market', and not profits from participating in the running of 'their' companies." (Mueller, 1976, 441-442).

Hiervoor zijn drie ondernemingsmetaforen aan de orde gekomen: onzekerheid, immobiliteit en informatie. De laatste metafoor - rationaliteit - is hierachter verscholen. Kay (1989, 191) ziet 'bounded rationality/*Knighitian* uncertainty' als de 'core issue' waaraan alle stromingen in 'industrial economics' kunnen worden gerelateerd<sup>166</sup>. De NKL-benadering bestaat uit een aantal (gelieerde) componenten waar tegenover steeds een stroming uit de industriële organisatie kan worden gesteld:

Neoclassical perspective	Alternative perspective	Selected analysis
Short/long run	Innovation	<i>Schumpeter, Nelson &amp; Winter</i>
Optimizing	Satisficing	<i>Simon, Cyert &amp; March</i>
Product	Resources	<i>Penrose</i>
Market	Hierarchies	<i>Coase, Williamson</i>
Price	Technology	<i>Schumpeter, Nelson &amp; Winter</i>

Deze 'composite picture' beschrijft de onderneming als: "(...) hierarchically organized resources preoccupied with problems of innovative activity in the context of genuine, non-measurable uncertainty." (Kay, 1989, 192). Meestal wordt in deze alternatieve benaderingen op een bepaald aspect van de NKL-benadering afgeweken. Het is echter een misvatting te denken dat deze vijf elementen "(...) can be treated more or less independently of each other." (Kay, 1989, 193). Het is niet mogelijk het bouwwerk op een detailpunt te ondergraven want dan "stort het gehele gebouw - het cluster van economische pijlers - in". Invoering van imperfecties ondergraaft het gehele bouwwerk; dat kan worden voorkomen door de invloed daarvan op het achter- of onderliggende fundament te veronachtzamen, bijvoorbeeld door een zeer specifiek en extreem beeld van risico aan te hangen. Dit beeld druist in tegen de *Gödeliaanse* wereld; zeker in een economische wereld waarin de markt - als informatietransmitter - bijzonder snel niveaus kan overbruggen: "Why was it not pointed out that economics is the only social science that uses aggregation as its dominant technique?" (Kay, 1989, 194).

<sup>166</sup> In Mueller (1976) staan onzekerheid, informatie en immobiliteit centraal, bij Kay de rationaliteitsvorm. Dit zijn de vier ondernemingsmetaforen die door consultatie van ondernemings-theorieën naar "boven komen borrelen". In hoofdstuk 4 worden deze aangesloten op Hofstadter.

### 3.3.5 Ondernemingstheorie: een vleugje *Knight*, *Schumpeter* en *Coase*?

In de comparatief-statische NKL-analyse wordt het proces voorgesteld als springend van evenwicht naar evenwicht, afwijkingen van het evenwicht zijn tijdelijk<sup>167</sup>. Dit komt overeen met de inzichten van *Schumpeter* die aan het VVM-model grote werkingskracht toekeende, maar alleen de sprong van het ene naar het andere evenwichtspunt beschreef. *Schumpeter* verwijst naar *Clark*: "(...) whose theory is nearest to mine." (*Obrinsky*, 1983, 60), "(...) the changing economy, is simply a succession of changeless ones." (*Obrinsky*, 1983, 63)<sup>168</sup>. De afwijking kan zijn gelegen in het onbekend zijn van de 'prices' en 'opportunities' (*Coase* en *Schumpeter*).

*Schumpeter* benadrukte de dynamische rol van ondernemers. Door te innoveren kan men concurrenten voorblijven, maar dit voordeel is tijdelijk. Na verloop van tijd worden innovaties nagebootst en verdwijnt het voordeel. *De Jong* (1981, 1270) trekt de analogie met zandkastelen die worden weggespoeld. *Schumpeter* blijft het VVM-model onderschrijven, alleen ontstaat door innerlijke endogene krachten steeds een nieuw evenwicht. Hierop sluit aan de theorie van *Modigliani* en *Miller*. Innovaties worden vrij snel algemeen en kunnen in marktwaarde worden gekapitaliseerd. De markten zijn in dat geval "quasi-perfect". Er vinden veranderingen plaats, waarna de markt weer naar een nieuw evenwichtspunt tendeert<sup>169</sup>. De nadruk ligt op verandering; het overwinnen van onzekerheid door nieuwe onzekerheden te creëren. Innovatie (verandering) alleen kan de winst niet geheel verklaren, ook in niet-innovatieve situaties bestaat er winst (*Obrinsky*, 1983, 155, *De Jong* (1989, 267)). Bovendien is de innovatie-theorie afhankelijk van de vraag of vernieuwing op een continue of incidentele basis plaatsvindt.

*Coase* benadrukte de invloed van de transactiekosten. Dit betekent dat zelfs in een onveranderlijke markt ondernemingen winsten kunnen realiseren door inzicht in de prijzen. De onderneming stelt de markt buiten werking door een eigen meet- en regelsysteem, bijvoorbeeld het accounting model om opbrengsten en kosten te visualiseren. In dit geval ligt de nadruk op de stabiliteit of de coördinatie.

Deze twee benaderingen vullen elkaar aan. *Schumpeter* benadrukte de dynamiek, waarbij hij aan de statische krachten grote werking toeschreef, *Coase* benadrukte de marktproblemen in een statische situatie. *Coase* gaat in op het probleem van het waarnemen van de vraag- en productiefunctie, *Schumpeter* ziet een rol voor de ondernemer weggelegd voor het verschuiven van deze functies. Vinden beide niet tegelijkertijd plaats door het bepalen van de plaats van deze curves en het tegelijkertijd verschuiven daarvan? Zijn er dan niet tegelijk twee krachten werkzaam, een verschuiving langs en een verschuiving van de curve? Deze krachten grijpen in elkaar, zodat de onderneming "heen en weer wordt geslingerd" tussen perfectie en imperfectie. Een onderneming heeft te maken met een innerlijke dialectiek, elke kracht lukt na verloop van

---

<sup>167</sup> Er bestaan krachten die de imperfecte, a- efficiënte wereld steeds naar de perfecte, efficiënte wereld trekken of overhalen, maar niet omgekeerd. Het economische systeem is in staat tot het vervormen van het imperfecte naar het perfecte (niet omgekeerd). Wie of wat brengt dit tot stand en hoe lang neemt dit in beslag? Er zijn twee krachten werkzaam, namelijk de krachten werkzaam in een perfecte wereld en de krachten die het in - de richting van - die perfecte wereld persen. Zijn deze krachten hetzelfde?

<sup>168</sup> Ook voor *Schumpeter* bleef het VVM-model "the Magna Carta" van de economische wetenschap, er voor zorg dragend dat er geen sprake is van chaos, maar van kosmos (*Capoglu*, 1991, 29).

<sup>169</sup> Hierin is ook het comparatief-statische karakter van deze methode belichaamd.

tijd een tegenkracht uit<sup>170</sup>. Deze dialectiek is in informatie en onzekerheid belichaamd. Onzekerheid is geen tijdelijk verschijnsel. Onzekerheid roept bepaalde krachten op, om zich tegen die onzekerheid te verzetten. Ondernemingen die innovaties doorvoeren roepen echter weer nieuwe onzekerheden op. Men biedt het hoofd aan onzekerheid door het creëren van nieuwe onzekerheden. Dit biedt weer kansen in een volgende periode. Onzekerheid als smeermiddel van het economisch proces blijft zodoende bestaan; onzekerheid wordt vervormd.

Hoewel de transactiekostentheorie - als onderdeel van de economische organisatietheorie - als het overheersende paradigma kan worden aangemerkt, is deze niet kritiekloos. Dit punt wordt in dit stadium globaal - vooruitlopend op een meer diepgaande beschouwing in paragraaf 4.7 waarin de lus wordt gesloten - behandeld, om te komen tot een afronding van de winsttheorie.

*Hodgson* (1988, 205-207) stelt dat "(...) transaction costs are not sustainable without some concept of radical uncertainty, and this, either directly or indirectly, seems to be a necessary concept to explain the existence of the firm." (...). "The conclusion must be that the idea of transaction costs, whilst illuminating, is not a sufficient basis for a theory of the firm." Volgens *Hodgson* heeft *Coase* de verkeerde vraag gesteld. De vraag is: "(...) why do firms sometimes move outside both their own organization, and even the orbit of relational contracting, and the use of the volatile market to obtain supplies? Why, therefore do open markets exist at all?" (*Hodgson*, 1988, 210). Transactiekosten zijn een symptoom van onzekerheid, maar niet de achterliggende oorzaak voor het bestaan van de onderneming.

Volgens *Auerbach* (1988) gaat *Coase* uit van de alomvertegenwoordiging van markten. Er bestaat altijd een alternatief voor de ondernemingsgewijze productie: de open markt. Maar: "Firms have been at the same time devices for the avoidance of the market mechanism as well as for its extensions." Can a rich array of markets exist without organisations to generate them?" (...). "(...) a market is not a thing but a behavioural relation." (...). "(...) to conceptualise them as entities which invariably exist as alternatives to internal organisation is to miss the interaction - in both directions - between markets and organisations (...)." (*Auerbach*, 1988, 120-122). Tussen onderneming en markt bestaat een wispelturige relatie omdat de onderneming zowel speler, alternatief als schepper is van markten, maar zelf weer op markten wordt verhandeld.

---

<sup>170</sup> Dit afwegen van krachten vindt ook plaats in de NKL-analyse, maar daarbij wordt alles in marktwaarden uitgedrukt.

*De Jong* (1989, 265-269) beziet de ondernemingsfuncties<sup>171</sup> in relatie tot de markt (bedrijfstakniveau) en komt door combinatie<sup>172</sup> van theorieën tot de volgende vier ondernemingsfuncties:

1. De ondernemer maakt de markt
2. De ondernemers passen zich aan de marktontwikkeling aan
3. De ondernemer beheerst de markt
4. De ondernemer drijft mee met de markt ('windfall profits')<sup>173</sup>

Bij *De Jong* (1989, hoofdstuk 1) staat niet zozeer de onderneming (en de doelen) als analyse eenheid centraal, maar de coördinatiebeginselen van de markt. Mededinging vindt plaats binnen de polariteit gelijkheid-ongelijkheid; een ander soort slinger. Er bestaan drie externe coördinatiebeginselen: concurrentie, combinatie of samenwerking en beheersing. Ook hierbij is sprake van een innerlijke dialectiek, de paradox is dat de coördinatiebeginselen zichzelf opheffen.

De marktform of externe coördinatie heeft zijn weerslag op de interne coördinatie (als verzamelnaam voor de ondernemingsfuncties) en omgekeerd. Veelal wordt het bestaan van de onderneming aan het ideale VVM-model gespiegeld. De vraag is echter waarmee ondernemingen precies (moeten) worden vergeleken; of anders gezegd wat de achterliggende impliciete veronderstellingen zijn "die een onderneming vormen". De vraag "Waarom bestaan er ondernemingen?", kent tegelijkertijd de complementaire vraag: "Waarom bestaan er markten?" Ondernemingen vormen de "afwijkingen" van de volkomen en perfecte markt, die als norm wordt gezien; maar tegelijkertijd ook de imperfecte markt<sup>174</sup>. Elke afwijking kan dan

---

<sup>171</sup> Deze functies geschieden buiten de markt om, onttrekken zich als het ware aan "het gezichtsveld" van de markt. Dit uit zich in het niet voorhanden zijn van een prijs voor deze ondernemingsfuncties, waardoor concurrentie, winst en de onderneming kunnen ontstaan. Indien deze functies zouden kunnen worden geprijsd, wordt de winst geëlimineerd; een NKL-benadering waarbij winst als 'rent' (en kosten voor de onderneming) wordt aangemerkt.

<sup>172</sup> Is dit mede de oorzaak dat ook de winsttheorie een eclecticisch karakter heeft (*Obrinsky*), evenals de ondernemingstheorie (*Verheul* e.a.) en de beoordeling van de marktform in de Harvard-Chicago-controverse (*Mahoney* en *Pandian*, 1992)?

<sup>173</sup> Wat opvalt, is dat de onderneming(sfuncties) steeds wordt gezien in samenhang of ten opzichte van de markt; zij springen gezamenlijk in het "imperfecte gat". Beide kunnen uitspraken formuleren over elkaar, daarmee dragen zij zorg voor de informatiedraaikolk of -slinger; reductionisme en holisme grijpen in elkaar. De kern is weer het vage onderscheid in niveaus, namelijk tussen markt en onderneming waardoor omwentelingen kunnen plaatsvinden. De onderneming veronderstellen of verklaren is de markt - maar niet die in ideale vorm - veronderstellen of verklaren. Ook in dit geval is een scherpe definiëring of afbakening de oorzaak van de theoretische problemen die met behulp van de metaforen in elkaar kunnen overlopen of theoretisch in balans kunnen worden gebracht.

<sup>174</sup> Het probleem met het NKL-VVM-model is niet alleen dat zeer beperkt op de perfectie wordt teruggekomen en dat het logischerwijs - als uitloesel van de stelling van *Gödel* - onbestaanbaar is. Het probleem is dat in een dergelijke constellatie de markt zelf ook wordt weggedefinieerd. Imperfecties roepen tegelijkertijd markten en ondernemingen op: Hoe vinden zij gezamenlijk een weg door de imperfecties, evenals ondernemers en economen die hun weg door de economische kosmos zoeken. Mogen we aannemen dat de markt naar het logisch onbestaanbare evenwicht tendeeft of dat de afwijking dermate klein is dat dit niet "al te verstrend werkt"?

als onderneming, maar ook als een markt (of de precieze tekortkoming daarvan indien in termen van de perfecte markt wordt gedacht) worden gezien, is dat niet tautologisch? Ontstaat hierdoor niet gelijk een markt, en niet het ideaalbeeld van de perfecte "markt". Aan ondernemingstheorieën ligt tegelijkertijd een impliciet "marktidee" ten grondslag. Een onderneming is tegelijkertijd een "stukje markt".

*Bosma* e.a. (2000) bespreken een aantal klassieke 'theories of entrepreneurship'. Hierin worden de volgende aspecten van ondernemerschap onderscheiden:

- risktaker
- arbitrageur
- capitalist
- manager
- innovator.

Deze aspecten krijgen een verschillende nadruk in diverse klassieke en Oostenrijkse benaderingen<sup>175</sup>. Ook het verband tussen ondernemerschap en winst is hierbij verschillend:

- 'profit making is associated with the entrepreneur'
- 'profit making is considered to be an important result of entrepreneurial act'
- 'profit making is the central issue of the theory'.

*Moerland* (1992, 123) onderkent het volgende scala ("een geschakeerd beeld") aan ondernemingsfuncties (afgeleid uit de diverse behandelde theorieën):

- coördineren (*Coase*)
- besturen (*Coase*)
- superviseren (*Alchian* en *Demsetz*)
- innoveren (*Schumpeter*)
- dragen van ondernemingsrisico (*Knight*).

Aan alle theorieën ligt een centraal, maar specifiek, aandachtspunt ten grondslag. In de wereld van *Coase* staan de kleine fricties centraal, bij *Schumpeter* de dynamiek, bij *Knight* de onzekerheid, bij *Cyert* en *March*, *Nelson* en *Winter* en *Hannan* en *Freeman* de complexiteit, bij *Alchian* en *Demsetz* de controleerbaarheid, bij *Klein* e.a. de onbeheersbaarheid. Dit zijn verschillende aspecten van onzekerheid of van informatie.

De "complexe ondernemings- en marktfunctie" vloeit voort uit de "verhandeling" van informatie met de dialectische kenmerken die daaraan zijn verbonden. Hieruit vloeit voort dat een onderneming (en een markt) moet(en) omgaan met tegenstrijdigheden; waartussen een balans moet worden gevonden. Hoe krijgen we deze krachten theoretisch "in balans"? Die balans is mede gelegen in de afstemming tussen de externe en interne coördinatie, een bepaalde fit, die in alle metaforen kan zijn gelegen.

Impliciet ligt aan de ondernemingsfuncties (en de ondernemingstheorieën) een bepaalde wijze van externe coördinatie (concurrentie, combinatie of samenwerking en beheersing), ten grondslag: marktform en ondernemingsfunctie grijpen in elkaar. De wijze van externe coördinatie is van invloed op de interne coördinatie (in de zin van welke ondernemingsfunctie

---

<sup>175</sup> Zij onderscheiden hierbij de inzichten van *Cantillon*, *Say*, *Marshall*, *Menger*, *Knight*, *Schumpeter*, *Kirzner*.

wordt vervuld) of omgekeerd; de wijze waarop bronnen aan elkaar worden geklonken, of in theoretisch opzicht, de afstemming tussen de metaforen. Arbitrage en 'discovering what prices are' (*Coase*) zijn voorbeelden die min of meer aansluiten bij een model van volledig vrije mededinging (of monopolistische concurrentie), terwijl innovatie en marktbeheersing meer gelijke trekken vertoont met een oligopolie<sup>176 177</sup>. Er bestaan afhankelijkheden tussen ondernemingstheorie, winst en coördinatievorm (en de vorm die de feedback aanneemt). De afstemming tussen interne en externe coördinatie (of interne en externe onzekerheid) krijgt gestalte in een meta-coördinatie benadering (naar analogie van meta-flexibiliteit) in de zin van een overkoepelende "verzoenende (of reconciliërende) kracht": onzekerheid.

Hoe hard moet aan bronnen worden getrokken zodat de daarin belichaamde informatie wordt ontsloten en op haar waarde wordt geschat? Het benutten van informatie gaat niet vanzelf. Wat is "het enzym" van het economisch proces?: het vooruitzicht op geldelijk gewin. "Dat enzym zet de ondernemings- en marktfunctie gezamenlijk in werking"; juist in die constellatie van niveaunderschillen en de overbrugging daarvan ontstaat informatie.

In het voorafgaande is de rol van onzekerheid belicht. Hoewel onzekerheid veelal als een negatief verschijnsel wordt beschouwd, ligt het aan de basis van de ondernemingsgewijze productie. Onzekerheid (maar niet teveel) is het smeermiddel van een economie<sup>178</sup>. In financieringstheoretische modellen wordt het informatieprobleem als een versturende factor beschouwd. Het informatieverschil leidt tot minder handel, tot minder investeringen en tot lagere prijzen. Maar juist informatieverschillen staan aan de basis van de 'exchange' en "het ondernemen"<sup>179</sup>. Deze problemen kunnen worden "opgelost" als partijen over dezelfde informatie beschikken. Een wereld waarin alle informatieverschillen zijn geëlimineerd, leidt tot het stilleggen van de activiteiten. Er zijn imperfecties nodig als smeermiddel van economische activiteiten. Concurrentie is een dynamisch begrip en ontstaat als ondernemingen winstkansen waarnemen en proberen te realiseren. Bovendien kan winst nuttig zijn voor het afdwingen van prestaties<sup>180</sup>. Winst vervult een tegenstrijdige rol, evenals de andere pijlers van de economische wetenschap. Al weer lijkt dit op het eclectische of zachte van haar kern.

Ook *Alchian* koppelt winst aan onzekerheid: "In the presence of uncertainty - a necessary condition for the existence of profits - there is no meaningful criterion for selecting the decision that will 'maximize profits'." (*Alchian*, 1950, 209). Winsten kunnen alleen ontstaan in een

---

<sup>176</sup> Dat wil zeggen dat de impliciete, veronderstelde achterliggende kenmerken bepalend zijn voor de oplossing of definiëring, net als bij *Obrinsky* (1983). De omgeving kan eisen stellen en eisen wegnemen; evenals bij rationaliteit en efficiency (*Langlois*, 1986).

<sup>177</sup> Maar kunnen *Coase* en *Schumpeter* niet worden gecombineerd tot: "discovering prices of new combinations?" In paragraaf 3.5.2.2. worden deze benaderingen aangevuld met gedragstheoretische benaderingen.

<sup>178</sup> Is de zoektocht van de mensheid gericht op het verleggen van de schaarste of op het omgaan met onzekerheid? Kunnen beide onafhankelijk van elkaar bestaan?

<sup>179</sup> En zowel aan het ontstaan van markten als het teloorgaan van markten.

<sup>180</sup> Indien ondernemingen winsten maken zullen zij er niet snel toe over gaan goederen van inferieure kwaliteit te leveren, aangezien dit de toekomstige winsten aantast. (*Klein en Leffler*, 1981).



onzekere situatie maar in dat geval is winstmaximalisatie betekenisloos. Dit gegeven hoeft echter niet ten koste te gaan van de NKL-voorspellingsmethode. *Alchian* (1950, 210) kent veel betekenis toe aan gerealiseerde winsten. "In an economic system the realization of profits is the criterion according to which successful and surviving firms are selected." (...). "Realized<sup>181</sup> positive profits, not maximum profits are the mark of success and viability."<sup>182</sup> Hoe die winst tot stand is gekomen doet niet ter zake, de interne besluitvorming is irrelevant, alleen het eindresultaat telt. Door selectieprocessen blijven alleen "winstmakers" bestaan. De econoom kan het type onderneming selecteren dat succesvol zal zijn. Dit is de 'representative firm', waarmee voorspellingen kunnen worden gedaan ten aanzien van de markttuitkomsten. De veronderstellingen van rationaliteit en winstmaximalisatie zijn overbodig voor een analyse op een hoger aggregatieniveau ("de markt")<sup>183</sup>.

*Hodgson* (1993) heeft onderzocht hoe de evolutionaire metafoor in de economie wordt toegepast<sup>184</sup>. Hij stelt vast dat deze toepassing veelal onjuist is. Evolutie verloopt niet zo soepel en maximaliserend als door economen veelal wordt verondersteld. *Hodgson* noemt 7 problemen ten aanzien van de optimaliserende werking van evolutionaire krachten:

1. 'Selection and survival'. Natuurlijke selectie is een relatief proces, niet de meest geschikte maar de tolereerbare geschikten blijven voortbestaan.
2. 'Fecundity and new entrants'. Het bestaan wordt niet alleen bepaald door efficiency overwegingen (selectie), maar ook met het gemak waarmee bepaalde vormen gestalte kunnen krijgen.
3. 'Path dependency'. De ontwikkeling wordt bepaald door het verleden. Door bepaalde specifieke omstandigheden die zich in het verleden hebben voorgedaan kan dit pad suboptimaal zijn. Het economische proces is soms irreversibel.
4. 'Lock-in and chreodic development'. Dit hangt nauw samen met 'path dependency'. Het economisch systeem volgt een bepaalde ontwikkeling, waarbij zelfs marginale aanpassingen moeilijk realiseerbaar zijn. Het proces is in sterke mate afhankelijk van de initiële voorwaarden.

---

<sup>181</sup> Komt voor het bepalen van die gerealiseerde winsten het accounting model niet in beeld; hoe verhoudt dit model zich tot de perfecte NKL-wereld? Dit kent een geheel eigen wijze van weergave van de economische werkelijkheid van de onderneming en zou de perceptie van die werkelijkheid en daarmee samenhangend de probleemstructuur kunnen beïnvloeden. "If men define situations as real, they are real in their consequences" (*Thomas* op. cit. *Schravendijk*, 1991, 105).

<sup>182</sup> In hoofdstuk 4 worden drie verschillende interpretaties van dit inzicht gegeven. Deze komen aan de orde, respectievelijk worden genoemd door, paragraaf 4.7.4 (*Langlois*, 1986) en paragraaf 4.8.2 (*Collins* en *Ruefli*, 1996).

<sup>183</sup> Ook dit is een verdedigingslinie voor de winstloze wereld. Andere argumenten zijn dat winsten tijdelijk van aard zijn of dat winsten bestaan uit rents. De analyse van *Alchian* gaat een stap verder door de kritiek op de rationaliteitsveronderstelling als irrelevant te bestempelen.

<sup>184</sup> De evolutionaire metafoor komt meer expliciet aan de orde in paragraaf 4.5.4.

5. 'Context and frequency dependence'. Er is geen absolute eeuwigdurende maatstaf van geschiktheid aan te geven. De meest geschikte levensvorm is niet onder alle omstandigheden het meest geschikt.
6. 'Multiple or shifting adaptive peaks'. Selectie processen kunnen leiden tot een lokaal en niet een globaal maximum. De bereikte top is afhankelijk van het pad. Bovendien verschuiven de optimale resultaten, omdat omstandigheden veranderen.
7. 'Critical mass and intransitivity'. De voorspoed van een bepaalde levensvorm is afhankelijk van een bepaald kritiek niveau.

De omgeving van de onderneming is niet exogeen; marktuitskomsten worden door economische subjecten zelf geschapen. Gedrag en omgeving beïnvloeden elkaar: "(...) behavior is not simply a result of environmental change but also in part its cause." (*Hodgson, 1993*). Selectie kan niet plaatsvinden volgens een absolute eeuwigdurende norm. In deze geschetste (complexe) maatschappelijke context van het winstverschijnsel is de probleemstructuur waarschijnlijk een andere dan in de NKL-theorie.

Indien winsten tijdelijk van aard zijn of gemiddeld op nul uitkomen hoeft hieraan geen aandacht te worden besteed. Uit onderzoek blijkt echter dat ondernemingen investeringen in hoge mate met winst financieren. Ook blijkt dat ondernemingen of bedrijfstakken permanent hogere winsten kunnen behalen dan andere ondernemingen (*Mueller, 1977, 1986*). In een imperfecte markt met onzekerheden hoeven winsten niet gelijk te worden geëlimineerd. De vraag is in hoeverre ondernemingen in deze onzekere situatie de gerealiseerde winst hanteren als een stuurgrootheid. "Past profits do matter. A firm's financial strength is a highly relevant variable when it comes to borrowing or the issuing of new shares. In particular the accumulation of retained earnings becomes a strategic element in the decision concerning possible new investment." (*Pen, 1980, 302*). "Ondernemingswinst is de concludentestaat van het verleden, de prikkel voor de toekomst en ook een krediet om iets nieuws te ondernemen." (*Samuelson, 1970, 110*).

### 3.3.6 Winst in de bedrijfseconomische theorie

*Brezet* (1986) schetst twee methoden van aanpak bij het winstprobleem. De eerste methode is het zoeken naar causale verklaringen vanuit een (universeel) beginsel, de tweede methode is het rubriceren van de variatie aan soorten<sup>185</sup>. *Brezet* past de tweede methode toe: het in kaart brengen van de verschillende winstbegrippen die in de praktijk worden toegepast. Deze winstbegrippen vertonen een heterogeen beeld. "Theorie en praktijk van de winstbepaling (...), bieden een caleidoscopisch beeld." (*Vijn en Slot, 1993, 123*).

---

<sup>185</sup> *Brezet* (1986, 788-791) vergelijkt dit met het verschil in benadering tussen *Darwin* en *Linnaeus*. Volgens *Hodgson* (1993, preface ix) grijpen deze in elkaar, evenals wiskunde en humor en verhalen en statistiek (*Paulos, 1991, 1999*). Is juist het meanderen tussen deze vragen niet de essentie van "het" probleem? Is dit niet weer een andere gedaante waarin de metalus kan worden gespiegeld?

In de bedrijfseconomie wordt niet ingegaan op een verklaring van de winst, er wordt verondersteld dat er winst (of verlies) wordt behaald. De centrale vraag is wat onder winst moet worden verstaan. Het vraagstuk van de winstbepaling heeft bedrijfseconomen al vanaf de jaren twintig bezig gehouden; hoewel dit onderwerp langzaam van de bedrijfseconomische agenda is verdwenen. In deze paragraaf zal niet op deze discussie worden ingegaan. Veeleer zal worden aangegeven wat de kernproblemen zijn en waarin deze zich onderscheiden van de micro-economische zienswijze.

*Brezet* (1986, 32) geeft een zeer algemene definitie van winst: "(...) een bepaalde in het kader van de bedrijfsuitoefening ontstane vermogensvermeerdering tussen twee tijdstippen." Deze definitie kan nader worden geconcretiseerd in subwinstbegrippen. Problemen bij de winstbepaling houden verband met de factor tijd. Volgens *Brezet* beïnvloedt de factor tijd de winstbepaling op twee manieren: het tijdsverloop, de toerekening van de winst aan de perioden<sup>186</sup>, en de volgtijdige veranderingen, de invloed van de prijsveranderingen. Ook *Vijn* en *Slot* (1993, 12) onderscheiden deze twee aspecten van de factor tijd: "(...) uit de ononderbroken reeks van ontvangsten en uitgaven die de gehele levensduur van de onderneming omspant, (moet) voor elke periode dat stuk worden gelicht dat op die periode betrekking heeft." (...). "Een andere omstandigheid die de periodieke winstbepaling ernstig bemoeilijkt, is dat de prijzen, (...), niet constant zijn." De micro-economische winst is een "tijdloze" winst. Dit tijdsaspect - en de daarmee verbonden onzekerheid - doet juist de bedrijfseconomische winstbepalingsproblematiek ontstaan. *Brezet* (1986, 10) citeert hierbij *Boulding*: "The concept of the balance sheet, unfortunately, has not been employed to any extent in developing the static theory of the firm, so that as generally presented in the textbooks the firm is a strange bloodless creature without a balance sheet, without debts, and engaged apparently in the purchase of inputs and sale of outputs at constant rates." Het bedrijfseconomische probleem van de winstbepaling - de tijd en de daarmee verbonden onzekerheid - is precies datgene dat ten grondslag ligt aan het winstverschijnsel.

Winst kan volgens *Brezet* op twee manieren in verband worden gebracht met economische keuzen. Micro-economisch is de winst het beslissingscriterium bij het maken van een keuze tussen de aanwending van middelen over verschillende productie-alternatieven. Bedrijfseconomisch is de behaalde winst zelf het resultaat van een keuze tussen verschillende aanwendingsmogelijkheden van een hoeveelheid middelen die aan het einde van de bedrijfsuitoefening aanwezig zijn. Het winstbepalingsprobleem is het etiketteren van vermogen dat kan worden uitgekeerd. Dit hangt af van de continuïteitsgedachte.

Het unieke dat een onderneming vertegenwoordigt kan alleen in winsten worden omgezet indien er sprake is van een zekere mate van stabiliteit. Het in de bedrijfseconomie veel genoemde continuïteitsbeginsel geeft daar uitdrukking aan. Dit komt niet alleen aan de orde bij het omschrijven van het winstbegrip, maar is ook een belangrijk beginsel bij het opstellen van een jaarrekening (art. 2:384 lid 3 BW). Volgens *Traas* (1970, 1976) hangt het continuïteitsbeginsel mede samen met de conceptie van de onderneming. Omgekeerd is de continuïteit

---

<sup>186</sup> De balans speelt hierbij een essentiële functie, voortkomend uit de dynamische balanstheorie. De balans is een uitvloeisel van het tijdprobleem; deze omvat de onvoltooide ruiltransacties. In de reële micro-economische NKL-theorie wordt van dit tijdprobleem geabstraheerd omdat er slechts stromen worden onderkend. De NKL-financieringstheorie hanteert een statische balansvisie; deze is tijdloos omdat de toekomst al in die balanswaarden is verdisconteerd.

afhankelijk van de gerealiseerde winst (*Alchian*, 1950). Tussen continuïteit en winst bestaat een wisselwerking die vooral aan de orde komt bij een dynamische conceptie van continuïteit (*Traas*, 1970, 1976).

Bij de invulling van het bedrijfseconomische winstbegrip staat de continuïteitsgedachte centraal. Dit wordt vertaald in een aantal handhavingsdoelstellingen. In essentie is het bedrijfseconomische winstbepalingsprobleem een financieringsprobleem. Centraal staat het vermogen dat niet mag worden verteerd, dat moet worden gehandhaafd, slechts het meerdere is in beginsel uitkeerbaar. De vervangingswaardetheorie van *Limperg* gaat uit van de impliciete veronderstelling dat geen nieuw vermogen van buiten het bedrijf hoeft te worden aangetrokken. Het vermogensprobleem kan ook worden opgelost door de winst niet uit te keren, of door extern vermogen aan te trekken.

Het winstbepalingsprobleem heeft sterke bindingen met de financiering. Het legt de nadruk op een 'juiste' bepaling van de winst (met behulp van handhavingsdoelstellingen), zonder de (vereiste) hoogte te verklaren. De continuïteit is echter niet alleen gewaarborgd door de wijze van winstberekening, maar (mede) door een bepaald kritisch winstniveau. Dit is een meer dynamische benadering van continuïteit. *Traas* (1970, 1976) heeft de functies van de jaarrekening (en dus ook de winstbepaling) gekoppeld aan verschillende ondernemingsmodellen. In het model van de open onderneming hangt het voortbestaan van de onderneming af van haar aanpassingsvermogen. Een belangrijke voorwaarde is dat de toegang tot de kapitaalmarkt open blijft. Ondernemingen hebben behoefte aan een kritisch winstniveau. Winst is volgens *Traas* een functioneel begrip, winst heeft informatieve waarde in economische processen. Winst is een informatiedrager die keuzehandelingen kan ondersteunen. De traditionele statische handhavingsgedachte wordt door *Traas* verworpen en vervangen door een meer dynamische gedachte. In deze dynamische benadering vloeien winst en continuïteit in elkaar over. "Winst is vergelijkbaar met zuurstof: als het er niet is, gaat het mis. Maar je leeft niet om te ademen."<sup>187</sup>

De bedrijfseconomische winstbepaling wordt gekenmerkt door een duidelijke koppeling tussen winst en continuïteit. Deze twee begrippen vloeien in elkaar over. Bij de statische handhavingsbeginsels is het continuïteitsbeginsel van invloed op de hoogte van de winst. In de dynamische benadering is de continuïteit afhankelijk van de gerealiseerde winst.

De bedrijfseconomische winstbenadering is gericht op de berekening van de winst. De micro-economische benadering richt zich op de verklaring van de winst. Wat in beide benaderingen ontbreekt, is de invloed van de berekende winst op het gedrag van een onderneming. De vraag is in hoeverre ondernemingen gebruik maken van accounting informatie (van zichzelf en van anderen) ten aanzien van de beleidskeuzes. "(...) it is hard to conceive that the accounts of existing firms do not serve as a basis for calculation in many circumstances." (*Auerbach*, 1988, 74). "The theory of the accounting system is part of the theory of the firm." (...). "(...) the accounts could be a valuable source of data on firm behaviour (...)." (...). "(...) we may expect to see a growth in interdisciplinary studies between economics and accounting." (*Coase*, 1990, 12).

---

<sup>187</sup> Citaat uit "The living company" van *De Geus* in *Intermediar* 10-04-1997.

### 3.3.7 Slotbeschouwing

Volgens *Auerbach* (1988) kan het statische concurrentiemodel onvoldoende de onderliggende krachten van verandering verklaren. De NKL-analyse is universeel: "The rational axiomatic approach is ahistoric and static (...)" (...). "(...) it has no methodology for dealing systematically with the influence of different environments on the underlying parameters affecting human behaviour." (*Auerbach*, 1988, 3). De NKL-methode gaat uit van een gegeven gedragsparameter en een gegeven omgeving, zonder te verklaren hoe die omgeving tot stand is gekomen. De omgeving is de markt, maar: "(...) the 'market' cannot be used to specify an exogenous 'area' of activities since its very extent is contingent upon the behaviour of the participants." (*Auerbach*, 1988, 3). Grijpen markt en onderneming daardoor niet in elkaar?

*Auerbach* is bovendien van mening dat er geen geschikt criterium is om markten of bedrijfstakken te onderscheiden: "(...) the industry is invalid as a unit of analysis because it is not a thing but a behavioural relation between volitional, conscious economic actors." (...). "(...) industrial activity becomes indeterminate unless the internal workings of the firm are understood." (...). "(...) the firm rather than the industry is the unit around which the competitive process should be conceptualised." (*Auerbach*, 1988, 85, 46 en 71). Deze benadering staat lijnrecht tegenover de analyse van *Alchian* waarin het interne ondernemingssysteem buiten beschouwing kan blijven. *Auerbach* hanteert een procesbenadering: de marktstructuur is endogeen. Enerzijds is de benadering van *Auerbach* van een "lagere orde"; het niveau van de onderneming, anderzijds staat dit ten dienste van een "hogere orde": de ontwikkeling van "het" systeem.

In de NKL-benadering kunnen harde gedragsnormen worden geformuleerd. De vraag is wat de precieze functie van de onderneming in deze constellatie is, de onderneming maakt deel uit van een groter systeem waarvan het de invloeden ondergaat. Dit krachtenveld is de maatschappelijke constellatie waarvan de onderneming deel uitmaakt. In een onzekere omgeving is ook de markt niet in staat harde uniforme gedragsnormen te ontwikkelen. In deze constellatie ontstaan de ondernemingsfuncties, evenals de beleidsruimte om daar invulling aan te geven door middel van de winst. Het is echter de vraag of dit tot fundamenteel andere resultaten leidt dan de NKL-analyse. Het kan zijn dat er verborgen mechanismen werkzaam zijn die deze onzekerheden uitbannen. NKL gaan er van uit dat deze onzekerheden "vanzelf" worden uitgebannen. "We can never demonstrate the existence of indeterminacy because there is always the possibility of a hidden and unknown mechanism at work." (*Hodgson*, 1993, 221). De NKL-methode is gericht op het voorspellen van prijsveranderingen op de markt; het complement is de verklaring van ondernemingsgedrag. Dit leidt tot het meanderen tussen een benadering van onderaf en van bovenaf (reductionistisch en holistisch) die in elkaar grijpen. De vraag is hoe die slinger kan worden vormgegeven. Dit kan door het onderkennen van "evenwicht in de universele kenmerken van informatie en onzekerheid". Hierdoor ontstaat de metalus, metaschaarste of metabeperking; het opheffen van een beperking levert weer andere beperkingen op. Kunnen we de tijdelijke oplossing van de beperking voorspellen of is deze onderhevig aan de nieuwe beperking die opdoemt? Worden we niet tussen deze werelden heen en weer geslingerd?

De metabeperking is terug te voeren op ruis of imperfecties. In een onzekere omgeving zoeken mensen naar orde en stabiliteit door het ontwikkelen van concepten. Een concept is het meet- en regelsysteem van de onderneming<sup>188</sup>. "Profit is, after all 'just a concept' a definition." (*Mueller*,

---

<sup>188</sup> Ook economen hebben concepten ontwikkeld (door en voor de theorie) bijvoorbeeld de marktwaarde

1976, 444). Een belangrijke vraag is of er bepaalde achterliggende krachten in het spel zijn die leiden tot hetzelfde resultaat<sup>189</sup> als het gedrag dat op die afbeeldingen is gebaseerd. In dat geval kan van dit onzekere wereldbeeld worden afgezien want het "geloof"<sup>190</sup> in de "marktwaardekracht" leidt het economische proces in goede banen.

Hoewel er sprake lijkt te zijn van enige samenhang tussen financierings- en winsttheorie is het aansluiten van deze benaderingen problematisch. In de financieringstheorie is het startpunt de perfecte wereld, waarna imperfecties worden ingevoerd. In de winsttheorie vormen imperfecties het startpunt; de wereld kan perfecter worden door het winststreven. De confrontatie van deze theorieën is een andere uitdrukking van de probleemslinger. In het vervolg wordt nog meermaals op de botsing teruggekomen; onder andere bij de marktwaardediscussie en bij empirisch winst- en financieringsonderzoek. *Gödel* biedt de bedrijfseconomische theorie de ruimte om de gaten van de algemene economie op te vullen. Zoekt de bedrijfseconomie naar het gat in de algemene economie of omgekeerd, of ontstaan beide zoektochten tegelijkertijd?

In deze paragraaf doemen de "probleemcontouren" op die in een latere fase meer concreet aan de orde worden gesteld. De essentie van het economisch systeem lijkt te zijn gelegen in de lussen of slingers. Ook de vier ondernemingsmetaforen rationaliteit, immobiliteit, informatie en onzekerheid zijn al te herkennen.

Deze zienswijze is verder aangezwengeld door de eclecticische benadering van het winstverschijnsel. Winsttheorieën vullen elkaar aan, zijn substituut en ondergraven elkaar. Bovendien doemen in dit hoofdstuk drie paradoxen op. De winstparadox: het streven naar winst, maar het nooit behalen van winst. De immobiliteitsparadox: het immobiliseren van bronnen wat ten koste kan gaan van de toekomstige winst, en de winstmetingsparadox: het verband tussen vermogen en resultaat. Als het vermogen op juiste wijze is vastgesteld hoeft de winst niet meer te worden berekend, terwijl de winst juist dient voor het bepalen van die waarde; dit is de 'Cambridge capital controversy'.

In de volgende paragraaf wordt de PKE-benadering behandeld. Deze benadering schenkt veel aandacht aan onzekerheid en winst. Hier doemt een andere causaliteit op tussen winst en investeringen.

---

en preferenties.

<sup>189</sup> Maar ook dat is - op theoretisch niveau - een afbeelding van een onbekende achterliggende werkelijkheid als gevolg van de metaschaarste. De stelling van *Gödel* is zowel te betrekken op theoretisch niveau - een uitspraak over deze afbeelding -, als op handelingsniveau - een uitspraak doen over de markt. Dat valt samen als de afbeelding als waar wordt beschouwd. Maar "de markt heeft altijd gelijk" kan zijn een conclusie, axioma en een tautologie. De stelling van *Gödel* heeft zowel fundamentele als praktische betekenis (die gezien het voorgaande ook kunnen samenvallen).

<sup>190</sup> Dit speelt een belangrijke ideologische rol; bijvoorbeeld in de vorm van de 'invisible hand'. *Harvey Cox* (Intermediair, 01-07-1999) ziet sterke gelijkenis tussen de economische en theologische wetenschap; vooral het geloof in de werking van de markt doet sterk denken aan het geloof in God.

## 3.4 Post-Keynesiaanse theorie: een alternatief paradigma?

### 3.4.1 Inleiding

In de NKL-benadering wordt nauwelijks aandacht geschonken aan het winstverschijnsel. In het kapitalistische systeem blijkt winst, maar ook verlies, een normaal verschijnsel te zijn: "Profits emerge as a regular, commonplace, and essential part of the capitalist economy, not as an occasional aberration or disequilibrium phenomenon (...)." (...). "Illumination on profit theory has promise not only for profit theory itself but also for the development and refurbishment of all of economic theory." (*Obrinsky*, 1983, 165). Een alternatieve richting die het belang van winst onderkent, is de PKE-theorie. In paragraaf 3.4.2 wordt ingegaan op de uitgangspunten van deze richting. Deze uitgangspunten worden in paragraaf 3.4.3 vergeleken met die van de NKL-benadering. In paragraaf 3.4.4 wordt een algemeen PKE-model besproken, gevolgd door een aantal PKE-micro-economische modellen in paragraaf 3.4.5. Paragraaf 3.4.6 bevat een evaluatie en een tweede vergelijking met de NKL-benadering. De slotbeschouwing is opgenomen in paragraaf 3.4.7.

### 3.4.2 Uitgangspunten van de Post-Keynesiaanse benadering

De PKE-stroming gaat voor een deel terug op het gedachtegoed van klassieke economen zoals *Ricardo* en *Marx*. Andere belangrijke grondleggers zijn *Sraffa*, *Kalecki*, *Keynes* en *Robinson*. De term PKE is misleidend omdat dit zou suggereren dat al de aanhangers van deze stroming volgelingen zouden zijn van *Keynes*. Hoewel de PKE-stroming moeilijk onder een algemene noemer is te rangschikken is het gemeenschappelijke van deze stroming het verwerpen van de NKL-visie. PKE'ën hanteren een "(...) 'horses for courses' approach (...) a number of outcomes are possible, depending upon concrete situations and circumstances rather than the simple, slightly dogmatic, views which follow from the universalist nature of much modern neoclassical theory (...)." (*Harcourt*, 1985, 138).

Hoewel er geen sprake is van een homogeen gedachtegoed, is wel een aantal algemene karakteristieken van de PKE-stroming te geven. De PKE-stroming laat zich typeren door de volgende sterk met elkaar samenhangende kenmerken<sup>191</sup>:

1. De economische ontwikkeling is een historisch proces
2. De wereld is onzeker
3. Het belang van instituties en maatschappelijke verhoudingen.

1. De economische ontwikkeling is een historisch proces

PKE'ën beschouwen het economisch proces als de resultante van omstandigheden en reacties die zich in het verleden hebben voorgedaan<sup>192</sup>. De PKE-visie beschouwt een economisch

---

<sup>191</sup> *Arestis* (1992, hoofdstuk 4), *Harcourt* (1985), *Eichner* en *Kregel* (1975), *Lichtenstein* (1983), *Eichner* (1979).

<sup>192</sup> "The method of economics is to suppose that men seek their ends by applying reason to their circumstances. (...). The difficulty is that of knowing what our circumstances are." (*Shackle*, 1970, 20).

systeem als een "(...) system that is expanding over time in the context of history." (*Arestis*, 1992, 205). De economie groeit en is dynamisch van aard, de economische ontwikkeling is een evolutionair proces: "(...) the moment of decision matters in economics, (...), ahistorical methods are fundamentally inadequate." (*Kay*, 1989, 196). In NKL-modellen worden alle variabelen simultaan verklaard, zonder het proces dat tot het evenwicht leidt te schetsen, er is geen oorzaak en gevolg<sup>193</sup>.

## 2. De wereld is onzeker

Een wereld met historische processen is een onzekere wereld. Dit speelt vooral bij de investeringen, of ruimer geformuleerd de 'discretionary expenditure', een belangrijke rol. PKE'en zien een kapitalistisch systeem niet als een zichzelf regulerend systeem, actieve inmenging van de overheid in het economische leven is sterk aan te bevelen.

Het model van *Minski* (1985) is gericht op het verklaren van de instabiliteit van het kapitalistische systeem. Daarbij wordt de nadruk gelegd op de financiële variabelen. *Minski* noemt zijn hypothese 'The Financial Instability Hypothesis'. Hierin wordt blijkens de volgende citaten groot belang gehecht aan winst, het verleden en de instituties: "Profits are that part of prices that support the financial system and the structure of financial relations by providing cash flows that validate past financial commitments." (...). "Profits are also the signals for investments and current financial commitments." (...). "But more important than these detailed results is the 'big theorem' that emerges: this theorem is that a capitalist economy with sophisticated financial institutions is capable of a number of modes of behaviour and the mode that actually rules at any time depends upon institutional relations, the structure of financial linkages and the history of the economy." (*Minski*, 1985, 26-27). In het bijzonder neemt de 'Financial Instability Hypothesis' in beschouwing: "(...) the financial residue or legacy from past financing activity and how this legacy both imposes requirements upon the current functioning of the economy and conditions the future behaviour of the economy." (*Minski*, 1985, 30). "This view of profits as the result of the way the economy in fact functions clearly identifies profits as cash flow." (...). "Profits are the critical link to time in a capitalist economy." (...). "Profits are the carrot and stick that make capitalism work." (*Minski*, 1985, 41-42).

Onzekerheid is nauw verbonden met de factor tijd. "The fact that the future cannot be known for certain when choices are being made implies that the concept of microeconomic equilibrium in a competitive market is self-contradictory." (*Robinson*, 1979, foreword xi). "Uncertainty is, of course, related to the notions of irreversible time, that production takes time, that economic agents enter into commitments well before outcomes can be predicted and, inevitably, that uncertainty is the sine qua non of the existence of money." (*Arestis*, 1992, 91)<sup>194</sup>.

---

<sup>193</sup> "The key point is that causation is not the same as simultaneity of determination; one cannot infer the one from the other as the usual static equilibrium analysis, based on the neoclassical model, attempts to do so." (*Eichner en Kregel*, 1975, 1295-1296). Aan de NKL-winsttheorie ligt volgens de PKE'en een cirkelredenering ten grondslag. De winstvoet is in de NKL-benadering gelijk aan het marginale product van kapitaalgoederen. Voor het bepalen van het marginale product is de waarde van de kapitaalgoederen nodig. Deze waarde kan echter pas worden bepaald als de winstvoet bekend is. Dit staat bekend als de 'Cambridge Capital Controversy'.

<sup>194</sup> Geld is een andere centrale pijler van de economie die door onzekerheid wordt verklaard: "Money is a means of overcoming uncertainty (...)." (*Hodgson*, 1988, 166). Hierbij doemt ook een gelijkenis op met transactiekosten: "(...) the reduction of bargaining costs is the main fact in determining the relative efficiency of a monetary over a barter economy." (*Hodgson*, 1988, 297). Hieruit zijn twee conclusies te



### 3. Het belang van instituties en maatschappelijke verhoudingen

De PKE-theorie houdt zich nadrukkelijk bezig met de strijd om de verdeling van het nationaal inkomen tussen de kapitalisten en de werknemers. De maatschappelijke constellatie geeft richting aan de handelingen van de individuele agenten. "(...) there are as well macroeconomic foundations of microeconomics (...). The theory is macroeconomic because it could not be otherwise. If decision-makers do not make decisions which are consistent with overall social and technical constraints we are liable to get a crisis situation." (*Harcourt*, 1985, 136). In de samenleving bestaan krachten om onzekerheden te beperken. Belangrijke instituties zijn: de grote ondernemingen ('Megacorps'), de vakbonden, de financiële instellingen en de overheid.

#### 3.4.3 Eerste vergelijking tussen de Neo-Klassieke en de Post-Keynesiaanse benadering

Volgens *Lichtenstein* (1983) bevat elke economische theorie een ideologisch<sup>195</sup>, subjectief element. Het startpunt in de NKL-benadering is het schaarste-keuze-harmonie probleem. De NKL-visie is gebaseerd op de menselijke aard en de overtuiging dat vrijheid van handelen een essentiële voorwaarde is voor een zo hoog mogelijk maatschappelijk nut. Het woord harmonie heeft betrekking op het in vrijheid streven naar een zo hoog mogelijk nut, waarbij uitwisseling ('exchange') vrijwillig op markten kan plaatsvinden. Een belangrijk probleem in de NKL-visie is de allocatie van de schaarse bronnen. De markt vervult hierbij een belangrijke rol: "The neoclassical vision therefore rests on the perceived freedom and harmony of the marketplace (...). Economic freedom and social harmony are the kingpins of the neoclassical vision of ideally functioning capitalism." (*Lichtenstein*, 1983, 12).

*Lichtenstein* werkt de NKL-visie uit ten aanzien van het waarde- en prijsbegrip en vergelijkt deze met de PKE-visie. De NKL-waarde en prijstheorie noemt hij de 'subjective theory of value', de waarde (= prijs) komt tot stand in 'the mind of the individual'. De PKE-waarde en prijstheorie noemt hij de 'objective theory of value', de waarde van een product is geworteld in de technische/maatschappelijke omstandigheden en ligt in de productiesfeer. Dit is een voortzetting van de klassieke surplus-benadering van *Ricardo*, *Marx* en *Sraffa*<sup>196</sup>. De 'objective value' van een product is de prijs van een product op langere termijn, die de groei van het kapitalistische systeem mogelijk maakt. Deze groei hangt af van technologische omstandigheden en sociale en institutionele verhoudingen.

De NKL-perceptie is sterk markt-georiënteerd, productie wordt gereduceerd tot een 'exchange activity'. De PKE-benadering is meer productie-georiënteerd, productie is een maatschappelijke activiteit. Deze "maatschappelijk activiteit" is in staat een surplus te produceren; de verdeling hiervan onder de verschillende klassen roept voortdurend conflicten op. Het surplus is de bron

---

trekken die in paragraaf 4.7.5 nog aan de orde komen. Transactiekosten ontstaan door onzekerheid en ook markten zijn er op gericht transactiekosten te verlagen; niet alleen ondernemingen.

<sup>195</sup> "Ideologies are shared frameworks of mental models that groups of individuals possess that provide both an interpretation of the environment and a prescription as to how that environment should be ordered". (*North*, 1994, 363).

<sup>196</sup> Ook in de bedrijfseconomie zijn de productie-omstandigheden veelal bepalend voor de toegekende waarde (de kostprijs) aan een product.

van het winstinkomen waarmee de kapitaalaccumulatie kan worden gefinancierd. "Without a concrete theory of production, independent of exchange, it is impossible to tell if an economic system is viable." (*Lichtenstein*, 1983, 16). "Production (...) is not seen as a social process but as a natural one (...)." (*Arestis*, 1992, 64)<sup>197</sup>.

PKE'en leggen minder nadruk op schaarste en allocatie dan de NKL'en. "Given the 'reserve army of unemployed' and the possibility of increasing the rate of capacity utilization, the principle of scarcity is de-emphasized within this framework of thought (...). Post-Keynesian analysis recognizes the possibility of 'insufficient demand' rather than concentrating on scarcity of resources (...)." (*Arestis*, 1992, 97)<sup>198</sup>.

*Eichner* (1983) geeft aan dat de economie in de "huidige NKL-vorm" niet als een sociale wetenschap kan worden aangemerkt. In de NKL-theorie wordt uitgegaan van 4 metafysische micro-elementen: indifferentiecurven, isoquanten, stijgende aanbodcurven en marginale producten, en 2 macro-elementen: de IS-LM-curve en de Phillips-curve die geen 'empirical counterpart in the observable world' hebben.

#### **3.4.4 Een algemeen Post-Keynesiaans model**

*Arestis* (1992) heeft een PKE-model ontwikkeld dat bestaat uit de volgende zes blokken:

1. Nationaal inkomen
2. 'Discretionary expenditure'
3. 'Discretionary funds'
4. Lonen en prijzen
5. Monetaire sector en overheid
6. Buitenland.

##### 1. Nationaal inkomen

De productiesfeer legt de belangrijke schakel tussen de prijs-, waarde-, verdelings- en de investeringstheorie. De productiestructuur wordt weergegeven met behulp van een input-output model, ook wel 'Leontief-model' genoemd. Dit productiemodel wordt gekenmerkt door een vaste verhouding tussen de productiefactoren en 'constant returns to scale'. Via het model kunnen - gegeven de finale vraag van consumenten - de productie en de prijzen - gegeven de lonen en het residuele inkomen - van elke sector worden bepaald.

Bij het bepalen van de finale vraag spelen de 'discretionary expenditure' een grote rol. Het nationaal inkomen is afhankelijk van de vraag, volledige inschakeling van de produktiefactoren is niet vanzelfsprekend, er heerst werkloosheid en het machinepark is niet volledig bezet.

---

<sup>197</sup> PKE leggen de nadruk op de productie en dus op de interne structuur van de onderneming. Volgens sommigen is een onbevredigend aspect van de PKE-theorie "(...) that insufficient attention is paid to competition and rivalry." (*Sawyer* op. cit. *Capoglu*, 1991, 25).

<sup>198</sup> Als data van de economische wetenschap worden veelal genoemd: 1. Een mens heeft onbegrensde behoeften 2. Deze behoeften kunnen worden gerangschikt naar prioriteit 3. Er zijn beperkte middelen om in de behoeften te voorzien. 4. Deze middelen zijn alternatief aanwendbaar. Deze worden veelal als de data van *de* economische wetenschap aangemerkt. Dit is onjuist, slechts de data van de overheersende stroming (het NKL-paradigma) worden genoemd.

## 2. 'Discretionary expenditure'

'Discretionary expenditure' omvatten de uitgaven voor de duurzame consumptiegoederen en de investeringen. Er bestaat evenwicht in het model als de 'discretionary expenditure' gelijk zijn aan de 'discretionary funds'. Als de 'discretionary expenditure' hoger zijn dan de 'discretionary funds' zijn er drie alternatieven mogelijk: het interen op de financiële reserves, het aangaan van nieuwe schulden of het verminderen van de bestedingen, dan wel een combinatie van deze drie: de 'cash-flow feedbacks'.

Investeringsen zijn - naast de winst (bestaat er daarom een eeuwige gouden band tussen?) - waarschijnlijk het meest onbegrepen onderdeel in de economie. Dit komt waarschijnlijk omdat: "Decision is choice in face of a lack of sufficient knowledge, and so the study of decision is the study of conjectural appraisal and assessment. The investment decision, the choice of the character, scale and timing of durable productive facilities to be acquired, necessarily shares this character of the management of uncertainty." (*Shackle*, 1970, 77)<sup>199</sup>.

De PKE-investeringsstheorie is gebaseerd op de theorieën van *Keynes* en *Kalecki*. *Keynes* heeft gewezen op het grillige verloop van de investeringen als gevolg van 'animal spirits'; *Kalecki* op het belang van de winst als financieringsbron en als 'verwachtingengenerator', de verwachte groei en de bezettingsgraad<sup>200</sup>. Investeringsen staan onder invloed van de verwachtingen, "But it is recognized that whilst it is expected profitability that induces capital accumulation, realized investment creates the profitability which makes investment possible, partly through internally generated funds." (*Arestis*, 1992, 131).

## 3. 'Discretionary funds'

In de NKL-theorie vindt de verdeling van het inkomen plaats op basis van het marginaal product van de productiefactoren. De NKL-theorie gaat uit van een klassenloze maatschappij, zodra het inkomen is ontvangen is de bron irrelevant. Volgens de PKE-theorie is het winst-inkomen afhankelijk van de hoogte van de investeringen. Hoe hoger de consumptie van de kapitalisten hoe hoger het winstinkomen, dit staat bekend als het 'widow's cruse' effect. "This result holds only for the capitalists collectively and not for any one individually." (*Obrinsky*, 1983, 137)<sup>201</sup>. Kapitalisten beheersen het investeringsniveau en daarmee het winstinkomen.

---

<sup>199</sup> *Shackle* (1970, 29) zet zich af tegen de NKL-theorie: "We shall argue that in studying the production plan, the search for complete logical rigour is self-defeating. The firm's practical and manageable problem is not to start with a clean slate and survey the entire range of technological and market possibilities, for using its abstract total value of resources, that the world presents. At any moment when policy or plan is being formed, the firm is a going concern engaged in a particular skein of activities, equipped with certain plant and staffed by men with certain skills and experience".

<sup>200</sup> *Sawyer* (1985) vergelijkt de benadering van *Keynes* met die van *Kalecki*, die beide het belang van de effectieve vraag onderkennen. Hij komt tot de conclusie dat *Kalecki* veel meer afstand heeft genomen van de NKL-beginselen dan *Keynes*. Zo hanteerde *Kalecki* een oligopolie-model, terwijl *Keynes* vasthield aan het VVM-model.

<sup>201</sup> Het 'widow's cruse' resultaat is afgeleid uit een macro-economische gelijkheid waarbij de besparingen voortvloeien uit de hoogte van de investeringen. Het omgekeerde geldt niet: "Now, it is clear that capitalists may decide to consume and to invest more in a given period than in the preceding one, but they cannot decide to earn more. It is, therefore, their investment and consumption decisions which determine profits, and not vice versa (...). In a way, they are 'masters of their fate.'" (*Kalecki*, 1971, 78-79 en 13).

Deze verdeling kunnen zij bewerkstelligen doordat zij een bepaalde mate van vrijheid hebben bij het bepalen van de prijzen van hun eindproducten.

#### 4. Lonen en prijzen

De verdeling van het nationaal inkomen is afhankelijk van de hoogte van de lonen en de prijzen. Bij die verdeling doen zich conflicten voor omdat beide klassen, werknemers en kapitalisten, zich het surplus willen toeëigenen. De vakbonden onderhandelen over een nominaal loon dat contractueel wordt vastgelegd. Het reële loon en het loonaandeel in het nationaal inkomen kunnen pas worden vastgesteld als de verkoopprijzen bekend zijn. Door de verkoopprijzen te verhogen kunnen ondernemingen het deel dat nodig is voor de financiering van de investeringen (het winstinkomen) laten stijgen. De ondernemingen beheersen het investeringsproces en beschikken over de macht het daarvoor benodigde vermogen te verkrijgen.

De PKE-prijstheorie is gebaseerd op de prijstheorie van *Kalecki*. Volgens *Kalecki* kan de economie in twee sectoren worden onderverdeeld: de 'cost-determined' sector en 'demand-determined' sector. Het prijsmodel heeft betrekking op de 'cost-determined' sector. De prijzen in deze sector worden bepaald door omstandigheden die liggen in de productiesfeer. *Kalecki* gaat er van uit dat ondernemingen een bepaalde mate van vrijheid hebben ten aanzien van het te voeren prijsbeleid. De verkoopprijs bestaat uit de kostprijs en een winstopslag<sup>202</sup>.

#### 5. Monetaire sector en overheid

Volgens de PKE'en is het geldaanbod een endogene grootheid. De geldhoeveelheid wordt bepaald door de kredietvraag. "In a dynamic monetary production economy credit is generated to facilitate production and other activities." (*Arestis*, 1992, 180). Veranderingen in het geldaanbod worden veroorzaakt door veranderingen in de productie en de prijzen en niet andersom. Het is vreemd dat PKE'en de nadruk leggen op bijna onbeperkte mogelijkheden om krediet aan te trekken. PKE'en gaan immers uit van imperfecties en onzekerheden en vertrouwen juist minder op de kapitaalmarkt dan de NKL'en. Zelfs de NKL'en voeren argumenten aan dat banken niet altijd in de geldvraag zullen voorzien: de 'capital rationing'.

#### 6. Buitenland

De sector buitenland speelt vooral een rol bij de bepaling van de rentestand en de grondstofprijzen.

---

<sup>202</sup> *Sawyer* (1992) wijst er op dat rond het verschijnen van de inzichten van *Keynes* en *Kalecki* ook studies verschenen die de in de praktijk waargenomen kostprijsmodellen probeerden te verklaren, namelijk de studies van *Means*, *Sweezy* en *Hall* en *Hitch*. Er is sprake van een bepaalde samenloop van bedrijfseconomische en macro-economische inzichten (net als die van de complexiteit (*Gödel*) met de inzichten van *Knight* en *Coase*). Ook hier tekenen zich de voortekenen af van een belangrijk thema: kan een arationeel concept, de kostprijs, rationeel zijn? Is de toepassing van de kostprijs juist een bewijs van toegenomen concurrentie (*Auerbach*, 1988, 108-114) of van het ontbreken van concurrentie? Vindt toepassing van de kostprijs niet plaats vanwege het belang van de stabiliteit (die nodig is voor 'discovering prices'?)

### 3.4.5 Post-Keynesiaanse micro-economische modellen

#### 3.4.5.1 Inleiding

De PKE-theorie is van oorsprong een macro-economische theorie; niet de individuen maar de gedragingen van de verschillende klassen zijn het centrale studieobject. Een duidelijke micro-economische invalshoek kan worden aangetroffen bij de prijstheorie. Hierbij staat de prijsbeslissing op ondernemingsniveau centraal. Dit onderdeel is mede gebaseerd op de empirische bevindingen omtrent de toepassing van op kostprijs gebaseerde verkoopprijzen en de belangrijke rol van winst als financieringsbron van investeringen; min of meer bedrijfseconomische inzichten. Bij de bepaling van de verkoopprijs wordt rekening gehouden met de financieringsbehoefte die wordt opgeroepen door de geplande investeringen. De doelstelling is niet het maximaliseren van de winst maar het maximaliseren van de groei, winst is geen doel maar een middel. In de volgende paragrafen worden de volgende modellen besproken:

- het model van *Wood*
- het model van *Eichner*
- het model van *Harcourt* en *Kenyon*
- de modellen van *Shapiro* en *Ong*
- het model van *Capoglu*.

De bespreking hiervan is, mede omdat sprake is van een chronologisch overzicht, soms uitgebreider van aard. Bijzondere aandacht verdienen de modellen van *Eichner* en *Capoglu* omdat daarin diverse voor deze studie relevante thema's worden aangesneden.

#### 3.4.5.2 Het model van *Wood*

Belangrijke veronderstellingen in het model van *Wood* (1975) zijn de ondernemingsdoelstelling, de imperfectie van de kapitaalmarkt en het financieringsgedrag. Deze drie veronderstellingen hangen nauw met elkaar samen.

*Wood* gaat uit van omzetgroei als ondernemingsdoelstelling<sup>203</sup>. Voor de financiering van de daarvoor benodigde expansie kan slechts een beperkt beroep worden gedaan op de kapitaalmarkt, wat een gevolg is van de op die markt heersende imperfecties. Het zwaartepunt van de financiering komt dan te liggen op de winstinhouding. De hoogte van de winstmarge is afhankelijk van het financieringsgedrag van de onderneming. In het model van *Wood* wijkt de causale relatie tussen de investeringen en de winst fundamenteel af van die van de NKL-theorie, waarbij het investeringsniveau afhangt van de verwachte *toekomstige* winstgevendheid. De gerealiseerde winst is in de NKL-theorie nauwelijks relevant, in een perfecte kapitaalmarkt 'financiert een goed project zich vanzelf'.

Het financieringsgedrag van de onderneming vloeit deels voort uit de imperfecte kapitaalmarkt.

---

<sup>203</sup> Het is onduidelijk of groei altijd ten koste gaat van winst, zie *Koutsoyiannis* (1982, 258-259) alsmede *Harcourt* en *Kenyon* (1976, 451-452). Bovendien leidt groei ten behoeve van de handhaving van het marktaandeel tot een lagere onzekerheid in een dynamische context (*Capoglu*, 1991, 71).

Als gevolg van onzekerheden is de onderneming niet indifferent tussen ingehouden winst en vreemd vermogen, zoals in het NKL-model wordt verondersteld. *Wood* veronderstelt dat het financieringsgedrag van ondernemingen kan worden beschreven aan de hand van drie soorten ratio's:

- 'Gross retention ratio': de verhouding tussen het intern gegenereerde vermogen (de ingehouden winst en de afschrijvingen) en de behaalde winst,  $r$
- 'External finance ratio': de verhouding tussen het extern verkregen vermogen (leningen en aandelenkapitaal) en de investeringen,  $x$ <sup>204</sup>
- 'Financial asset ratio': de verhouding tussen de investeringen in financiële activa (liquide middelen die eventueel tijdelijk zijn belegd in bijvoorbeeld aandelen of obligaties) en de investeringen in materiële activa,  $f$ .

Als de drie ratio's constant worden verondersteld, kan de *benodigde* winst worden afgeleid. Hiervoor zoekt *Wood* aansluiting bij het kasstroomoverzicht. Het totaal van de vermogensbronnen dient gelijk te zijn aan de aanwendungen van vermogen. Van de winst ( $W$ ) resteert na dividenduitkering  $rW$ . Benodigd is het bedrag aan investeringen ( $I$ ) plus de daaraan gekoppelde stijging van de liquide middelen ( $fI$ ) onder aftrek van de investeringen die door extern vermogen worden gefinancierd ( $xI$ ). Er ontstaat dan de volgende gelijkheid:

$$\begin{aligned} \text{bronnen} &= \text{aanwending} \\ rW &= (1 + f - x) I \\ W &= (1 + f - x) I/r \end{aligned}$$

Gegeven de constanten  $f$ ,  $x$  en  $r$ , kan uit het geplande investeringsbedrag de winst worden afgeleid. Deze relatie kan worden omgevormd naar een relatie tussen groei en de minimaal benodigde winstmarge; deze wordt weergegeven door de 'finance frontier'.

De 'finance frontier' wordt geconfronteerd met de 'opportunity frontier': de te realiseren combinaties van groei en winstmarge. Deze laatste relatie is onderhevig aan twee randvoorwaarden:

- de groei van de vraag
- de groei van de capaciteit.

Tussen deze factoren bestaan relaties die de grenzen van de 'opportunity frontier' bepalen. De eerste relatie is die tussen de gemiddelde winstmarge en de groei van de verkopen. De onderneming heeft de keuze tussen een aantal prijs-output combinaties. Tussen deze beide grootheden bestaat een negatief verband. De locatie van deze punten is afhankelijk van de mate van efficiency van de onderneming.

---

<sup>204</sup> De hoogte van de 'gearing limit' wordt niet verklaard. Deze financiële doelstelling legt de mate waarin het management vreemd vermogen kan aantrekken aan banden. Het is kenmerkend voor de PKE-benadering dat de hoogte van de solvabiliteit buiten beschouwing blijft maar wordt vertaald in een dynamische stroomgrootheid (de maximale hoeveelheid aan te trekken vreemd vermogen). Dit heeft trekken van de pikorde benadering van *Myers*. Deze NKL-rationele verklaring van winst als financieringsbron past geruisloos in de PKE-benadering.

De tweede relatie is die tussen de verkopen en de investeringen. De verkopen kunnen alleen toenemen als de onderneming de beschikking heeft over voldoende capaciteit. Bij volledige bezetting is er bij een verwachte groei van de verkopen een hogere capaciteit nodig. De benodigde investeringen zijn echter meer dan een passieve variabele, die wordt bepaald door verwachtingen over de verkopen. Investerings kunnen namelijk zelf van invloed zijn op de vraag doordat door de toepassing van een nieuwe techniek een hogere efficiency wordt bereikt. Investerings vervullen een dubbele rol in de concurrentiestrijd: een toename van de capaciteit<sup>205</sup> en een verlaging van de operationele kosten. De precieze ligging van de 'opportunity frontier' die de prijs-output afweging weergeeft is afhankelijk van het investeringsniveau.

De onderneming komt voor twee afwegingen te staan. De keuze van de winstmarge en de daarbij behorende groei van de vraag op de 'opportunity frontier', dan wel het verplaatsen van de 'opportunity frontier' door het investeringsniveau te verhogen.

De maximale groei wordt bereikt in het snijpunt van de te verschuiven 'opportunity frontier' en de 'finance frontier'. De winstmarge speelt een conflicterende rol ten aanzien van de groei. Een daling van de winstmarge leidt tot een toename van de vraag. Daar tegenover staat een vermindering van de winst die noodzakelijk is voor de financiering van de expansie om in die vraag te voorzien. In het evenwichtspunt is aan twee voorwaarden voldaan: de hoogte van de winstmarge leidt tot overeenstemming tussen de met die winstmarge samenhangende groei van de verkopen. De daarbij gerealiseerde winst is voldoende om de benodigde capaciteitsuitbreiding te financieren.

#### *Evaluatie*

De uitkomst van het model van *Wood* is de *benodigde* winst, het is een financieringsmodel. De verklaring van "de bron" van de winst is achterwege gelaten (*Obrinsky*, 1983, 160), ondernemingen kunnen zelf hun winst "bepalen". Dit lijkt merkwaardig omdat juist onzekerheid aan de basis ligt van de winst (en ook aan de PKE-benadering). In "rustige" jaren kan de winst wellicht deels worden gepland. In tijden van turbulentie doet de theorie wat vreemd aan (*Pen*, 1980, 300). Het model van *Wood* is van toepassing op een voortdurende (stabiele) groeisituatie.

Een ander essentieel onderdeel is de veronderstelde stabiliteit van de parameters  $x$ ,  $f$  en  $r$ . Als de parameters wijzigen bij veranderingen in de winst komt de causale relatie tussen investeringen en winst in het model te vervallen. De gevoeligheid van de winst voor veranderingen in de investeringen vermindert als ten gevolge van een slecht jaar een verlaging van het dividend wordt doorgevoerd om een aantrekkelijk project te financieren. Eenzelfde verlaging van de elasticiteit doet zich voor als het management de 'external finance ratio' in tijden van lage winsten laat stijgen. In deze gevallen valt de relatie tussen investeringen en winst weg<sup>206</sup>.

Afwijkingen tussen ex ante winst en ex post winst en de terugkoppeling daarvan op het beleid

<sup>205</sup> Dit belemmert toetreding in een groeiemarkt. Toetreding wordt vergemakkelijkt als de gevestigde ondernemingen niet in de groei van de vraag kunnen voorzien, omdat toetreders direct klanten naar zich kunnen toetrekken.

<sup>206</sup> *Pen* (1980, 305) en *Dougherty* (1980, 181-182). Het model is niet consistent. De winst kan volgens het model worden gepland via het investeringsniveau. De 'external finance ratio' wordt echter beïnvloed door het feit dat de winst niet is te plannen. Die inconsistentie "wordt opgevangen" door de veronderstelling van "de lange termijn" waar de korte termijn omheen meandert.

van de onderneming blijven achterwege. Ondanks de onzekerheid en de imperfecties die de basis vormen van de PKE-theorie, gaat het model van *Wood* uit van toekomstige omstandigheden die vrij nauwkeurig kunnen worden bepaald<sup>207</sup>.

In het model van *Wood* wordt onderkend dat ingehouden winsten een strategisch onderdeel vormen in de besluitvorming van de onderneming. Bovendien wordt in het model een expliciete beschrijving gegeven van ondernemingsgedrag. "No theory can be taken seriously if it does not include a realistic account of company behaviour (...)." (*Dougherty*, 1980, 182).

### 3.4.5.3 Het model van *Eichner*

Ook in het model van *Eichner* (1976) wordt het winstniveau uit de investeringen afgeleid. Deze afleiding is - in tegenstelling tot het model van *Wood* - micro-economisch onderbouwd. Uitgangspunt is de grote oligopolistische onderneming ('megacorp'). Volgens *Eichner* is enige marktmacht en het bestaan van marktperfectionen een absolute voorwaarde voor het voortbestaan en de groei van de private sector. "(...) because of price competition's capital expropriating effect, some control over prices is absolutely essential to the maintenance of a private business sector. If this be so, then oligopoly must be viewed, not as the perversion which most economists consider it but rather, as simply a historical necessity." (*Eichner*, 1976, preface xi)<sup>208</sup>. De schakel tussen prijsbepaling en investeringen is een beter paradigma voor het begrijpen van de werking van een economie.

In het model van *Eichner* wordt ingegaan op de prijsbepaling in een oligopolistische marktform. De uitkomst van het prijsmodel heeft twee bijzondere karakteristieken. Ten eerste geldt dat de prijs alleen op lange termijn is waar te nemen voor de gehele bedrijfstak. Voor de individuele onderneming en/of de korte termijn blijft de prijs onbepaalbaar. Een tweede specifiek kenmerk is dat alleen de prijsveranderingen worden verklaard en niet het absolute

---

<sup>207</sup> *Arestis* (1992, 158) en *Capoglu* (1991, 24-26). Als zodanig sluit het model niet aan op de macro-economische uitgangspunten, waarbij de nadruk ligt op de historie, onzekerheid en instituties.

<sup>208</sup> Ook *Van der Zwan* (1990, 70) meent dat imperfecties en marktmacht noodzakelijk zijn en een betere beschrijving geven van de werkelijkheid. "Het is historisch noch theoretisch gerechtvaardigd om onvolledige concurrentie als een perversie te zien. Integendeel, stoutmoedige investeringsplannen, (...) zijn slechts denkbaar onder een regime van onvolledige concurrentie. Alleen onder zo'n regime kunnen de fundamentele onzekerheden van de markt door beleid worden overwonnen en kunnen afnemers door middel van de hen opgelegde prijspremie als het ware worden gedwongen om mee te betalen aan de omvangrijke overhead-activiteiten als bijvoorbeeld onderzoek en ontwikkeling, die voor vernieuwing noodzakelijk zijn". Impliciet volgt hieruit dat juist het VVM-model wordt gekenmerkt door fundamentele onzekerheden en wellicht daaraan gekoppeld inefficiënties omdat deze wereld afwijkt van de perfecte NKL-wereld. "Het oordeel inefficiënt" is gebaseerd op de achterliggende "metaforische compositie: de NKL-perfecte wereld. Maar: "(...) efficiency is not an absolute concept: it can't be defined independently of the organization's environment." (*Langlois*, 1986, 20). "(...) efficiency is a relative concept, not simply to other entities but to the total environment." (*Hodgson*, 1988, 215). Is niet sprake van de relativiteitstheorie van de economie, omdat de overkoepelende kracht - evenals rationaliteit dit - overkoepelende of te overkoepelen? - kenmerk bezit?



prijsniveau<sup>209</sup>. Het prijsniveau is het gevolg van de successievelijke prijsaanpassingen in het verleden.

Het economisch systeem is er niet op gericht de bestaande toestand te handhaven. Het economisch systeem "(...) is open-ended, with a built-in capacity for increasing the output of goods and services." (Eichner, 1976, 14). In een stagnerende of krimpende economie heeft het PKE-model geen toepassing, het NKL-model is daarvoor het best geschikt. "(...) the use of the neo-classical analysis in a growth context involves a fundamental contradiction." (Eichner, 1976, 15). Het NKL-19e eeuwse 'proprietorship'-model is een anachronisme omdat het niet meer aansluit op het huidige economisch systeem en zijn instituties.

Eichner keert zich tegen de nadruk die in de NKL-financieringstheorie wordt gelegd op de consumptiehuishoudingen (beleggers). De onderneming heeft namelijk zelf de macht om vermogensbronnen aan te boren en deze aan te wenden voor de handhaving van haar positie. Deze kasstroom ('corporate levy') is geen residu, maar is van te voren door de onderneming bepaald. De onderneming lijkt op de overheid die ook over machtsmiddelen beschikt (de belastingwetgeving) om kasstromen te genereren; een onderneming heeft net als de overheid de beschikking over discretionair inkomen. De 'megacorp' heeft de macht haar investeringsniveau te wijzigen door de kasstromen die kunnen worden aangeboord. De 'megacorp' speelt een essentiële rol in de kapitaalaccumulatie en daarmee verbonden de groei van de economie.

De 'megacorp' is de 'representative firm' in de oligopoloïde marktform. Deze 'megacorp' heeft drie kenmerken:

1. scheiding tussen leiding en eigendom
2. meerdere productiefaciliteiten met vaste inputcoëfficiënten
3. prijsleider van de markt.

#### 1. Scheiding tussen leiding en eigendom

Door de scheiding tussen leiding en eigendom komt het management losser te staan van de kapitaalmarkt. Daardoor bestaat meer beleidsvrijheid ten aanzien van de na te streven doelen. Het management streeft naar handhaving van haar positie op lange termijn en voor zover mogelijk naar groei. Voor de financiering van de expansie dient de 'megacorp' de kasstromen op lange termijn te maximaliseren.

In een oligopolie zijn prijsverlagingen niet het juiste middel om de positie te versterken, omdat deze kunnen leiden tot een prijzenoorlog. Het maximale dat de onderneming kan bereiken is het handhaven van het marktaandeel. Dit is niet hetzelfde als het maximaliseren van de winst op korte termijn zoals in de NKL- theorie. Het simpel toepassen van de marginale opbrengsten = marginale kosten-regel hoeft niet optimaal te zijn, vanuit een lange termijn perspectief gezien<sup>210</sup>. Daarnaast is deze beslissingsregel niet toe te passen door de specifieke vorm van de

---

<sup>209</sup> Volgens *Machlup* (1967) is ook de NKL-theorie alleen in staat prijsveranderingen te voorspellen. Het verklaren van het absolute prijsniveau is gezien de onmogelijkheid van het verkrijgen van de benodigde informatie niet mogelijk. Het NKL-model dient niet voor het voorspellen van de reacties van de ondernemingen, maar voor het voorspellen van het effect van hypothetische reacties. Het model dient dan ook niet als verklaring/voorspelling van ondernemingsgedrag.

<sup>210</sup> Een hoge winst in deze periode kan door toetreding leiden tot lagere toekomstige winsten

opbrengsten- en kostenfunctie van de 'megacorp'.

## 2. Meerdere productiefaciliteiten met vaste inputcoëfficiënten

De NKL-theorie gaat uit van U-vormige kostenfuncties<sup>211</sup>. Volgens *Eichner* hebben de marginale en de gemiddelde variabele kostencurve een horizontaal verloop. De 'megacorp' heeft namelijk de beschikking over meerdere productiefaciliteiten met een weinig van elkaar verschillend kostenniveau bij normale bezetting. Als gevolg van onzekerheid over de toekomstige vraag houden ondernemingen een reservecapaciteit aan. De 'megacorp' kan haar productie variëren door het sluiten of opstarten van de productiefaciliteiten, zonder dat dit leidt tot een stijging van de gemiddelde variabele kosten. De onderneming gaat bij de besluitvorming ten aanzien van de prijsbepaling uit van een horizontale kostencurve<sup>212</sup>. Een onderneming in het VVM-model kan de productie alleen verhogen door de verhouding in de inputcoëfficiënten te wijzigen, waardoor minder efficiënt wordt geproduceerd.

De kostenfunctie van *Eichner* wijkt af van de 'normale' kostenfunctie, omdat vaste kosten alleen betrekking hebben op de financiële verplichtingen van de komende periode: afschrijvingen vallen er bijvoorbeeld niet onder maar wel het uit te keren dividend en de met de operationele activiteiten samenhangende uitgaven<sup>213</sup>. De uitgaven van research en development en reclame vallen niet onder de constante kosten, omdat de onderneming niet verplicht is deze uitgaven te doen.

## 3. Prijsleider van de markt

Een oligopolie wordt gekenmerkt door een sterke interdependentie tussen de op de markt opererende ondernemingen. Geen enkele onderneming kan onafhankelijk van de andere ondernemingen de prijs bepalen. *Eichner* gaat er vanuit dat op deze markt coördinatie wordt bewerkstelligd door de prijsleider. De prijs is voor de individuele onderneming een gegeven<sup>214</sup>. De bezettingsgraad is afhankelijk van het marktaandeel van de onderneming en de verschuivingen van de totale vraagcurve als gevolg van macro-economische omstandigheden.

---

(*Koutsoyiannis*, 1982, hoofdstuk 13 en 14).

<sup>211</sup> Deze functievorm is een noodzakelijke voorwaarde voor het VVM-model, omdat anders de optimale ondernemingsgrootte niet kan worden bepaald.

<sup>212</sup> Uit empirisch onderzoek blijkt dat ondernemingen om verschillende redenen de beschikking hebben over reservecapaciteit. *Koutsoyiannis* (1982, 115) merkt in dit verband op dat "In view of this accumulating evidence it is surprising to see that several economists are still sceptical, and that even the most recently published microeconomic textbooks are still based on predominantly u-shaped cost curves." Uit empirisch onderzoek blijkt meestal een constant verloop van de gemiddelde variabele kosten op korte termijn en een L-vormig verloop op lange termijn (*Koutsoyiannis*, 1982, 139).

<sup>213</sup> Hieruit blijkt duidelijk de nadruk op de financiering van de investeringsuitgaven en niet de bepaling van de winst in de gebruikelijke zin; een kasstroombenadering. *Klein* en *Leffler* (1981) hanteren een zelfde soort kostenfunctie bij het bepalen van evenwicht in de bedrijfstak.

<sup>214</sup> De gemiddelde en marginale opbrengstenfunctie hebben dezelfde gedaante als in een VVM-model. Toch bestaan er tussen deze modellen grote verschillen. Voor een onderneming in een VVM-model is de prijs een gegeven. Niettemin zal de onderneming deze prijs voortdurend willen testen, zo ontstaat de tolerantieband (*De Jong*, 1989, 162-163). In het oligopolie-model van *Eichner* wordt dit gedrag uitgesloten.

Volgens *Eichner* blijkt uit empirisch onderzoek dat ondernemingen in een oligopoloïde marktform bij de bepaling van de prijs op het inelastische gedeelte van hun vraagcurve opereren. De marginale opbrengsten zijn - in de omgeving van de heersende prijs - negatief. De 'megacorp' heeft dan ook niet de mogelijkheid de marginale opbrengsten = marginale kostenregel uit te voeren, omdat er nooit gelijkheid kan bestaan tussen negatieve marginale opbrengsten en positieve marginale kosten<sup>215</sup>.

De NKL-prijsbepalingmethode wordt niet toegepast, omdat ondernemingen het niet willen - vanwege de nadelige lange termijneffecten - en omdat ze het niet kunnen daar zij op het inelastische deel van de vraagcurve - met negatieve marginale opbrengsten - opereren. Een door het model gedetermineerde evenwichtsprijs kan wel worden bepaald als de analyse op de lange termijn is gericht, waarbij rekening wordt gehouden met de interdependentie tussen prijsbepaling en investeringen.

Volgens *Eichner* kan de prijsstijging worden verklaard uit veranderingen in de benodigde kasstroom; door de prijszetting kunnen ondernemingen de intertemporele opbrengstenstroom beïnvloeden. Het uitgangspunt is het volgende 'average-costing model'<sup>216</sup>:

$$P = AVC + (FC + CL) / SOR * ERC$$

Waarbij:

- P = prijsniveau
- AVC = gemiddelde variabele kosten
- FC = vaste kosten
- CL = 'corporate levy' (de benodigde financiële middelen)
- SOR = 'standard operating ratio' (de bezettingsgraad)
- ERC = 'engineer-rated capacity' (de maximale capaciteit).

Een verandering in de 'corporate levy' is afhankelijk van de vraag naar en de kosten van de interne fondsen. De ondernemingsleiding bepaalt de hoogte van de 'corporate levy' door een opbrengsten- en kostenafweging. In de huidige prijs is al een opslag voor de 'corporate levy' opgenomen. In de komende periode kan de onderneming door middel van een prijsverhoging extra financiële middelen verkrijgen. De intertemporele opbrengstenstroom verandert daardoor

---

<sup>215</sup> Ook in deze paragraaf stapelen de problemen (van de NKL-benadering) zich langzaam op. Er bestaan niet alleen empirische bezwaren tegen het VVM-model, maar ook theoretische, *Gödels* inzichten volgend. Nu blijken de vorm van de kosten- en vraagfunctie problemen op te leveren. Andere problemen zijn de verklaring van de groei, het onstabiele karakter, de weer opdoemende concurrentieparadox, het meerdimensionale karakter van concurrentie - zowel financieel als reëel. Bestaat er wel een harde efficiëncynorm en hoe betreden we de wereld waaruit we die norm - aan haar haren uit het moeras? - hebben "getrokken"? Is het verwonderlijk dat problemen kunnen "weglopen".

<sup>216</sup> Andere benamingen zijn 'cost-plus' of 'markup' model. Dit model van prijsbepaling komt volgens empirisch onderzoek veel voor en heeft een sterke relatie met 'entry-preventing behavior' (*Koutsoyannis*, 1982, 274 en 277). Een nadeel van dit model is de onbepaaldheid van de prijs of winstopslag. Dit is precies datgene dat *Eichner* wil verklaren. Het gebrek aan verklaringen over de hoogte van de winstopslag heeft geleid tot een matige acceptatie van dit model in de economische theorie. (*Harcourt* en *Kenyon*, 1976, 451).

in twee opzichten. De eerste (negatieve) verandering is de - toekomstige - daling van de verkopen<sup>217</sup> als gevolg van de prijsstijging. Daartegenover staat het rendement van de met het verkregen vermogen uitgevoerde investeringsprojecten.

Een eventuele prijsverhoging kan worden verklaard door een verandering in de vraag of het aanbod van de kasstromen. Een prijsverhoging leidt tot een toename van de 'corporate levy'. Op termijn staat daar een extra uitgaaf (of een minder hoge ontvangst) tegenover, bijvoorbeeld als gevolg van toetreding. Volgens *Eichner* kan hieruit een impliciete rentevoet worden berekend. *Eichner* gaat er vanuit dat de impliciete rentekosten bij een toename van de kasstroom progressief toenemen. Een onderneming heeft ook de mogelijkheid om extern vermogen aan te trekken. Dit is volgens *Eichner* slechts een klein deel van het totaal benodigde vermogen. Ondernemingen kunnen het moment waarop ze de kapitaalmarkt betreden zelf uitkiezen. Daarbij maken ze een schatting van het minimale renteniveau tijdens de verschillende conjunctuurcycli: de permanente rente.

De huidige 'corporate levy' dient voor de financiering van het huidige investeringsniveau. Extra investeringen zal de onderneming aanvankelijk met intern vermogen willen financieren. De impliciete rente stijgt echter progressief ten opzichte van het verkregen vermogen. Op een gegeven moment stijgt de impliciete rente uit boven de permanente rente. Ondernemingen stappen dan over op extern vermogen. Hieruit kan het aanbod van vermogen bij uiteenlopende rentekosten worden geconstrueerd.

De vraag naar middelen wordt opgeroepen door de investeringsalternatieven. In een oligopolistische markt zal concurrentie voornamelijk door investeringen plaatsvinden en niet door prijsaanpassingen. Een aantal investeringen is noodzakelijk, bijvoorbeeld het uitbreiden van de capaciteit om gelijke tred te houden met de vraag, zodat het marktaandeel kan worden vastgehouden. Slechts van de overige investeringen wordt het interne rendement afgeleid<sup>218</sup>. Als deze investeringen worden gerangschikt naar aflopend rendement ontstaat de 'MEI-curve' ('marginal efficiency of investment'). Als hiervan het huidige investeringsniveau wordt afgetrokken ontstaat de vraag naar extra vermogen bij uiteenlopende rentevoeten. Uit de confrontatie hiervan met de vermogensaanbodcurve volgt de evenwichtsprijs.

Volgens *Eichner* kleven er aan zijn analyse twee aspecten die weerstanden kunnen oproepen bij aanhangers van de NKL-benadering. Het eerste aspect is dat alleen de verandering van de prijzen wordt verklaard. Volgens *Eichner* komt dit echter juist overeen met de NKL-visie, die een comparatief-statisch karakter heeft. Het tweede aspect is het gebrek aan symmetrie, er wordt alleen gesproken over prijsstijgingen (als gevolg van de krachten die de 'corporate levy' bepalen) en niet over prijsdalingen. De oorzaak van de daling van de marge zou kunnen zijn dat de

---

<sup>217</sup> In 'markup'-modellen speelt de vraagfunctie over het algemeen geen rol (*Koutsoyiannis*, 1982, 272). De prijs is gebaseerd op de successievelijke prijsmutaties van de voorafgaande perioden. Het 'average-cost-pricing-model' kan echter in elk ondernemingsmodel worden ondergebracht en is dan ook geen ondernemingstheorie. 'Average-cost-pricing-modellen' kunnen tot dezelfde evenwichtsprijs leiden als de toepassing van de  $MO = MK$ -regel. Dat is het geval als bij de prijsaanpassing impliciet rekening wordt gehouden met de vraagelasticiteit (*Koutsoyiannis*, 1982, 277-281). Dat zou betekenen dat we weer vanuit een onbegrepen wereld zijn teruggekeerd naar de (begrepen, of "verondersteld begrepen") NKL-wereld.

<sup>218</sup> Is het vaststellen van het rendement van dergelijke investeringen juist niet erg problematisch?

marktstructuur wordt verbroken en dat er sprake is van een markt conform het VVM-model<sup>219</sup>.

Er bestaan belangrijke verschillen tussen het model van *Eichner* en het VVM-model, het overheersende NKL-model. Het 'pre-megacorp-model' (besparingen via de belegger) en het 'megacorp-model' (besparingen door de onderneming zelf) - die een verschillende perceptie zijn van het investeringsproces, de accumulatie en de allocatie - zijn volgens *Eichner* complementair. De toegang die de 'megacorp' heeft tot de twee verschillende vermogensbronnen vergemakkelijkt het investeringsproces.

De megacorp is in staat onzekerheden op te vangen en een lange termijn strategie na te streven. In het 'NKL-proprietor-model' zijn leiding en eigendom in een hand verenigd. De grote toekomstige onzekerheden hebben een verschil in tijdhorizon tot gevolg, ten opzichte van het oligopolie-model. In een VVM-model zijn ondernemingen meer op directe voordelen gericht en is hun tijdhorizon beperkt tot de huidige periode. Dit kan leiden tot eliminatie van de 'corporate levy'<sup>220</sup>.

In een groeiemarkt zal het onafhankelijke prijsgedrag niet leiden tot volledige eliminatie van de winstmarge. Ondernemingen zullen de sterke marktvraag benutten om hun prijzen te verhogen. Dit voordeel is zeer belangrijk voor de financiering van de groei. De polypolistische marktstructuur leidt echter tot een paradoxaal resultaat, want op termijn wordt de 'corporate levy', die voor de financiering van de groei nodig is, geëlimineerd. De vraag is dan in hoeverre in het NKL-model aan de groeiende marktvraag tegemoet kan worden gekomen. Daartoe staan twee wegen open:

- uitbreiding van de productie van bestaande ondernemingen
- toetreding van nieuwe ondernemingen.

De eerste mogelijkheid wordt geblokkeerd door de U-vormige kostencurve als gevolg van de 'single plant operation'. Dat betekent dat in het NKL-model vooral wordt gerekend op toetreding. Bij een oligopolie is uitbreiding van de productie door bestaande ondernemingen juist een belangrijk middel om toetreding te verijdelen. In het NKL-model is toetreding de basis voor de productiegroei. In het oligopolie-model kan toetreding worden bemoeilijkt zodat de capaciteitsgroei door interne groei kan plaatsvinden. De expansievorm is in de twee modellen fundamenteel verschillend.

---

<sup>219</sup> Dit gebrek aan symmetrie wordt mede veroorzaakt door de veronderstelling dat de bedrijfstak groeit. In een stagnerende bedrijfstak is het NKL-model het meest geschikt voor een beschrijving van de economische krachten. "In an economy that is either stagnant or in secular decline, the theory (...) has little or no applicability. It is precisely for an economy of this type that the neo-classical microeconomic theory is best suited." (*Eichner*, 1976, 14-15).

<sup>220</sup> Hier doet zich het onderscheid voor tussen statische en dynamische efficiëntie. Kan in een "kortzichtig" VVM-model de efficiëntie worden nagestreefd? Is een bepaalde flexibiliteit inefficiënt of bevordert dit de efficiëntie? Het oordeel hangt af van de betekenis of het raamwerk van efficiëntie. De NKL-efficiëntie is zeer beperkt van aard, evenals de daarmee samenhangende onbeperkte rationaliteit. Veelal wordt de mate van efficiëntie of rationaliteit tegen de achtergrond van dit beperkte "wereldbeeld" beoordeeld. Deze alles overkoepelende - holistische - norm gaat steeds gepaard met een zeer beperkt - reductionistisch - probleem of raamwerk. Juist door de botsing van deze niveaus hebben problemen de neiging weg te lopen. Dit lijkt op de eeuwige band tussen onderneming en markt die uitspraken over elkaar kunnen formuleren.

In het NKL-model is de kans op toetreding 100%. De 'temporary windfall' kan niet als basis dienen voor de lange termijn planning. Met het vooruitzicht dat het residuele inkomen op termijn wordt geëlimineerd - de winstparadox in optima forma - zullen ondernemingen een van elkaar onafhankelijk prijsbeleid voeren. In een oligopolie kan toetreding worden bemoeilijkt zodat ondernemingen, door hun prijsbeleid op elkaar af te stemmen, wel een marge op lange termijn kunnen verdienen. Deze winstmarge zal in dat geval wel onderdeel moeten uitmaken van de lange termijn planning.

*Eichner* gaat nog een stap verder door te beargumenteren dat een VVM-model onstabiel<sup>221</sup> is omdat toetreding tot de bedrijfstak niet wordt gecoördineerd. Het 'steady state-NKL-groeimodel' is een contradictie omdat groei grillig is als gevolg van de vrije toetreding. Een ander probleem is dat niet duidelijk is waar de middelen vandaan moeten komen om de groei te financieren. Het is "aannemelijk" dat het VVM-model uitgroeit tot een meer stabiel oligopolie-model<sup>222</sup>. De NKL-theorie heeft zich niet aan deze overheersende marktform aangepast. *Eichners* perceptie van de groei en de financiering daarvan wijkt fundamenteel af van de NKL-perceptie en hangt samen met de marktform die aan de basis van de analyse ligt.

### *Evaluatie*

Het model van *Eichner* lijkt op dat van *Wood*, niettemin is de doelstelling verschillend. Bij *Wood* gaat het om het verklaren van de winstmarge, bij *Eichner* is het centrale doel het verklaren van de prijzen. Het model van *Wood* is sterk op de kapitaalmarkt georiënteerd, dat van *Eichner* op de productmarkt. Er wordt zowel sterk geappelleerd aan micro-economische als aan bedrijfseconomische inzichten als kostprijs, verloop van kostenfuncties en winst als financieringsbron. Bovendien is de analyse breder van aard; effecten van de oligopolistische marktform worden vergeleken met de NKL-benadering.

Het gemeenschappelijke van deze modellen is de schakel tussen huidige prijsbepaling en toekomstige investeringen. Ook het model van *Eichner* is gebaseerd op gedragsveronderstellingen van ondernemingen. Het uitgangspunt is, net als bij *Wood*, 'logical time'; afwijkingen tussen ex ante en ex post winstcijfers en de terugkoppeling daarvan op het beleid

---

<sup>221</sup> Dit wordt ook opgemerkt door *Hodgson* (1988, 188-194) en *Van der Zwan*, 1990, 57-62). Het probleem is dat een ondernemer de gegeven prijs en de investeringsplannen van zijn concurrenten niet kent. *Van der Zwan* (1990, 61) noemt dit een "conceptuele ongerijmdheid". Kan een dergelijk onstabiel bouwwerk wel efficiënt zijn? Efficiëntie wordt in dit verband gehanteerd in de betekenis van de NKL-efficiëntie. Dit verschuift de inhoud van efficiëntie naar de voorafgaande (of achterliggende?) compositie. De vraag is wat de ontwikkeling, bijvoorbeeld van de informatie en onzekerheid, is in deze compositie en in hoeverre van - de daarin opgeroepen of belichaamde - efficiëntie weer een invloed uitgaat op die compositie. Is efficiëntie een zelfstandige kracht of is het gelegen in het samenspel. Wordt efficiëntie aangetrokken of trekt efficiëntie zelf aan? Juist deze sfeerovergangen worden in beeld gebracht door de gelaagde metaforen waardoor een "efficiëntiemix" ontstaat. Efficiëntie is gelaagd van karakter, namelijk in de twee verschillende - perfecte en imperfecte - werelden die elkaar aantrekken of worden aangetrokken. Nauw met efficiëntie verbonden is evenwicht, dat eveneens in het samenspel van de metaforen is te spiegelelen.

<sup>222</sup> Concurrentie heeft de neiging zichzelf op te heffen, maar ook beheersing en samenwerking zijn niet stabiel (*De Jong*, 1989, hoofdstuk 1), bijvoorbeeld als gevolg van verkeerde planning en toetreding (*Van der Zwan*, 1990, 71). Niet alleen de marktformen kunnen in elkaar overgaan, ook de onderneming en de markt kunnen elkaars plaats innemen (door uitspraken over elkaar te formuleren).

van de onderneming blijven achterwege. Het model van *Eichner* is asymmetrisch, alleen prijsverhogingen worden verklaard. Bovendien wordt geen aandacht geschonken aan de 'gearing level' en de 'financial risk'. Net als bij *Wood* komen in het model van *Eichner* het verleden, onzekerheden en instituties (behoudens de 'megacorp') nauwelijks aan de orde.

Het model van *Eichner* gaat uit van de fundamentele veronderstelling dat de acties van de prijsleider worden gevolgd door de overige ondernemingen. De basis van het model valt weg indien dit niet het geval is. Een tweede nadeel hiervan is dat alleen de investerings- en financieringsbeslissing van de 'megacorp' worden verklaard, die van de overige ondernemingen blijft buiten beschouwing.

In de NKL-benadering wordt concurrentie gezien vanuit de prijs, in de PKE-benadering vanuit de investeringen. "Competition in reality is over many variables or in many dimensions at once." (...). "In other words what are the 'general equilibrium' considerations of competition over these variables?" (*Kreps en Spence*, 1985, 353). Grijpen reële en financiële markt hierbij niet in elkaar, in de vorm van prijsbepaling en investeringen. Brengt concurrentie niet het gehele cluster in beweging? Zijn de NKL- en de PKE-wereld ook niet tot elkaar veroordeeld?<sup>223</sup>

#### **3.4.5.4 Het model van *Harcourt en Kenyon***

Ook *Harcourt en Kenyon* (1976) proberen een theoretische verklaring te geven voor de hoogte van de winsttopslag in een oligopolie-model met prijsleiderschap. De onderneming komt periodiek voor drie soorten beslissingen te staan: de bepaling van de extra aan te schaffen capaciteit, de soort investering (de keuze tussen een aantal alternatieve productiemethoden) en de wijze van financiering. Er wordt verondersteld dat ondernemingen streven naar het maximaliseren van de omzet, de benodigde investeringen worden voornamelijk gefinancierd met ingehouden winsten.

De onderneming neemt zijn investeringsbeslissing op basis van de trend in de actuele bezettingsgraad ten opzichte van de gewenste bezettingsgraad<sup>224</sup>, waarbij rekening wordt gehouden met toekomstige verwachtingen over de groei van de vraag. De winsttopslag moet voldoende winst genereren om de investeringen te financieren. Tevens dient deze winsttopslag in overeenstemming te zijn met de bij de verkoopprijs behorende vraag, zodat de gewenste

---

<sup>223</sup> Ondanks het feit dat bij de tweede vergelijking tussen de NKL- en de PKE-benadering (paragraaf 3.4.6.2) een theoretisch of niveauverschil tussen beide benaderingen opdoemt? Betreden deze "werelden" elkaar door het doen van uitspraken over elkaar? Trekken deze werelden elkaar aan of niet? Die aantrekkingskracht heeft ook betrekking op de bronnen die door de economische kosmos worden geslingerd; onderneming en markt trekken beide aan die bronnen; dit zweven en vastklonteren krijgt gestalte in het spectrum van mobiliteit en immobiliteit.

<sup>224</sup> *Harcourt en Kenyon* (1976, 453) noemen dit 'a proper investment policy'. Net als in het model van *Eichner* veronderstellen *Harcourt en Kenyon* dat ondernemingen geen 100% bezettingsgraad nastreven. In een van het VVM-model afwijkende marktstructuur bestaan geen krachten die de onderneming dwingen op volle capaciteit te draaien, in dat geval wordt de bezettingsgraad een beslisvariabele. Het aanhouden van reservecapaciteit heeft bepaalde voordelen, bijvoorbeeld het opvangen van de fluctuaties in de vraag, zodat toetreding wordt voorkomen.

bezettingsgraad wordt gerealiseerd. De actuele bezettingsgraad varieert door fluctuaties van de vraag rond de door de winstopslag verwachte gemiddelde bezettingsgraad<sup>225</sup>.

Volgens *Harcourt* en *Kenyon* is de verwachte output - binnen een bepaalde range - relatief onafhankelijk van de prijs. Ondernemingen zullen de prijs laten stijgen in relatie tot de benodigde investeringen als gevolg van groei van de vraag<sup>226</sup>. Tijdelijke afwijkingen in de vraag of de kosten leiden tot aanpassingen in de produktiesfeer en niet in de prijs sfeer.

Voortschrijdende technologische ontwikkeling leidt tot verschillende jaargangen productiemiddelen waarover een onderneming op een bepaald moment de beschikking heeft. Elke inschakeling van een productiemiddelenjaargang brengt marginale kosten met zich mee. In de marginale kosten is tevens de daling van de restwaarde opgenomen. De verwachte marginale kosten zijn constant over de 'jaargangenrange' maar verspringen op het moment dat een andere, minder efficiënte jaargang moet worden ingeschakeld. De onderneming schakelt eerst zijn meest recent aangeschafte productiemiddelen in. Als deze volledig in bedrijf zijn, wordt de daaraan voorafgaande jaargang ingeschakeld. De marginale kostenfunctie verloopt stapsgewijs.

De huidige productiemiddelen zijn een gevolg van investeringsbeslissingen in het verleden en beperken de flexibiliteit. Deze veronderstelling wijkt fundamenteel af van de NKL-gedachtegang waarbij de productiefunctie onbeperkte substitutie tussen de productiefactoren toestaat. De vrije keuze op de isoquant van een productiefunctie is een keuze tussen twee tijdprofielen: deze keuze is alleen mogelijk als van de startsituatie wordt geabstraheerd of als de analyse betrekking heeft op de lange termijn. Er kan zelfs sprake zijn van één 'best-practice technique', de ex ante productiefunctie bestaat uit slechts één punt. In dat geval is er een vaste verhouding tussen de extra output en de daarvoor benodigde investeringen: een constante kapitaalcoëfficiënt.

Via de verspringende marginale kostenfunctie en de vraagfunctie kan het investeringsniveau bij uiteenlopende prijzen worden afgeleid. Als de prijs daalt beneden de marginale kosten van een jaargang wordt deze jaargang buiten gebruik gesteld. Uit deze buitengebruikstellingsprocedure kan een relatie worden afgeleid tussen de prijs en de door nieuwe machines te produceren output (de investeringen). Hoe lager de prijs, hoe meer jaargangen buiten bedrijf moeten worden gesteld. Deze relatie verspringt trapsgewijs, als de prijs daalt beneden een bepaald niveau wordt een jaargang afgestoten. Een lagere prijs heeft een toename van de investeringen tot gevolg<sup>227</sup>. Deze curve wordt geconfronteerd met de stijgende functie die de hoogte van de kasstroom bij

---

<sup>225</sup> *Harcourt* en *Kenyon* (1976, 450) geven aan dat het model de 'Keynesiaanse wereld' voorziet van een micro-economisch argument. Volgens de Keynesianen zijn hoeveelheidsaanpassingen belangrijker dan prijsaanpassingen.

<sup>226</sup> Dit prijsgedrag is ook in overeenstemming met een (geamendeerd) VVM-model. Ondernemingen in deze marktform zullen bij een groeiende vraag proberen de prijs te verhogen. Zij zullen de prijs voortdurend testen.

<sup>227</sup> De afleiding van de relatie tussen prijs en investeringsniveau wijkt af van die bij *Wood* en *Eichner*. In het model van *Wood* ontstaat de relatie door een ander mechanisme: een prijsverlaging leidt tot een toename van de verkopen en daarmee een toename van de benodigde investeringen. In het model van *Harcourt* en *Kenyon* is de verkoopomvang relatief onafhankelijk van de prijs. In het model van *Eichner* is de verkoopomvang ook relatief constant. De invloed van de prijsstijging is pas op langere termijn merkbaar.



uiteenlopende prijzen weergeeft. Het verloop van deze curve is afhankelijk van vele factoren. Een cruciale vraag is in hoeverre investeringen door extern verkregen vermogen kunnen worden gefinancierd. *Harcourt* en *Kenyon* noemen (en verwijzen naar) de zelfde factoren die door *Eichner* zijn uitgewerkt<sup>228</sup>.

*Harcourt* en *Kenyon* tonen eveneens aan dat prijs- en investeringsbeslissing mede afhankelijk kunnen zijn van de gekozen investeringsselectiemethode. Toepassing van het 'pay-off period criterion' of de 'discounted cash flow', kan leiden tot een andere relatie tussen investeringen en prijsbepaling.

#### *Evaluatie*

De verschillen tussen het model van *Harcourt* en *Kenyon* en het model van *Eichner* zijn niet groot. In het model van *Harcourt* en *Kenyon* wordt de uitgangssituatie nader gespecificeerd en wordt de analyse uitgebreid tot het buitengebruikstellen van machines, terwijl *Eichner* zich meer richt op het vergelijken van de interne met de externe financieringskosten. Het verleden, onzekerheden en instituties spelen in dit model nauwelijks een rol.

### **3.4.5.5 De modellen van *Shapiro* en *Ong***

#### **3.4.5.5.1 Inleiding**

In de tot nu toe behandelde modellen wordt de prijs bepaald door lange termijnoverwegingen. De prijs heeft in deze modellen geen primaire allocatieve functie, zoals in NKL-modellen. De prijs dient voor de reproductie en de expansie van de economie. De hoogte van de prijs staat onder invloed van twee tegengestelde krachten: de groei van de vraag en de financiering van de investeringen om in die vraag te voorzien. De onderneming weegt deze krachten tegen elkaar af bij haar streven naar groei-maximalisatie.

In de modellen van *Shapiro* (1981) en *Ong* (1981) wordt op basis van de produktlevenscyclus een verklaring gegeven voor de verschillende "concurrentierollen" die de prijs kan spelen. Volgens *Eichner* (1981, 83) wordt hiermee een belangrijke brug geslagen tussen de PKE-prijstheorie en strategische managementtheorieën<sup>229</sup>. In de volgende paragrafen zullen de ideeën van beide auteurs kort worden weergegeven.

#### **3.4.5.5.2 Het model van *Shapiro***

*Shapiro* gaat in op het verklaren van het prijsbepalingsgedrag van de grote gediversificeerde onderneming. Deze overheersende institutie wordt onvoldoende weerspiegeld in de moderne

---

<sup>228</sup> Zo wordt - net als bij *Eichner* - niet ingegaan op de bepaling en de invloed van de 'gearing limit'. Bij *Wood* speelt deze wel een rol (via de 'external finance ratio'), maar deze rol is beperkt doordat niet wordt ingegaan op afleiding van de precieze hoogte van de 'gearing limit'.

<sup>229</sup> Er bestaat een duidelijke relatie tussen de theorieën van *Shapiro* en *Ong* en bepaalde concepten uit de marketing literatuur.

prijstheorie, die ruiltransacties bestudeert tussen abstracte individuen met gegeven preferenties en 'endowments'. De prijs is volgens *Shapiro* afhankelijk van de groeistrategie van de onderneming en de fase van de productlevenscyclus.

Volgens *Shapiro* is het VVM-model beperkt, omdat dit model niet de prijzen kan verklaren in marktvormen 'not exhibiting the ideal pattern of competition'. In een oligopolie, de uiteindelijke consequentie van prijsconcurrentie<sup>230</sup> wordt de groei belemmerd omdat productiviteitsstijgingen niet door middel van een lagere prijs aan de markt kunnen worden doorgegeven.

Een grote gediversificeerde onderneming kan toetreden tot een volwassen bedrijfstak via een productvariatie of een technologische vinding, maar dit heeft twee nadelen. Het eerste nadeel is de concurrentieslag die men moet aangaan met de al in de bedrijfstak gevestigde ondernemingen. Het tweede nadeel is dat de groeimogelijkheden van die markt beperkt zijn. Volgens *Shapiro* hebben ondernemingen de voorkeur voor toetreding tot nieuwe product-markt combinaties. Over dit laatste merkt *Shapiro* (1981, 93) op: "The generation of new use values and industrial groupings is the type of mobility characteristic of firms interested primarily in the augmentation of their capitals. Within the confines of the world of capitalist firms, the mobility of capital does not take the form of the allocation of capital among the component elements of a given production system. Rather, capital mobility involves, first and foremost, the transformation of technical configurations and industrial structures. Capital mobility is the engine of economic development; it is the means by which the system of economic needs and products is evolved."

Bij het bepalen van de prijs moet de onderneming rekening houden met het feit dat het nieuwe product nog niet ligt ingebed in de economische structuur. Een lage introductieprijs ligt dan voor de hand. Dit is in tegenstelling tot de producten die aan het eind van hun levensduur zijn gekomen, deze producten kunnen door de hoge prijs de middelen genereren om te investeren in jonge opkomende industrieën. De rol van de prijsconcurrentie is volgens *Shapiro* zeer beperkt: "For the explanation of price, the arbitrary delineation of the extent of competition within the industry is not essential." (...). "The factors which unify the pricing of diverse use values and give this process its concrete content are not the 'techniques of production' or the 'preferences of consumers', but the growth conditions of the capitalist concern. The individual firm, rather than the industry or the economy at large, is, then, the basic unit of price formation." (*Shapiro*, 1981, 98).

Het prijssysteem is een dichotomie tussen oude en nieuwe producten, afhankelijk van de groeistrategie van de onderneming. *Shapiro* noemt dit de 'strategic price'. De onderneming en niet de bedrijfstak is de plaats waar over de prijs wordt beslist. Een onderneming zal geen lagere prijs dan de 'strategic price' voor een product vragen, omdat in dat geval: "It 'spoils its market' by accustoming its customers to a price lower than needed to realize its growth opportunities. The firm is always intent on sustaining the strategic price and does whatever is in its power to convince its customers that the strategic price is the 'real worth' of the good." (*Shapiro*, 1981, 99).

## *Evaluatie*

---

<sup>230</sup> Volgens *De Jong* (1989, 10) is de paradox van concurrentie dat deze zich dreigt op te heffen. Ook *Eichner* (1976, 142) is van mening dat een oligopolie een logisch uitvloeisel is van een VVM-model.

De analyse van *Shapiro* doet sterk denken aan de in de marketingliteratuur bekende onderdelen van de productlevenscyclus, het bepalen van de introductieprijs van een product (afroom- of penetratiestrategie) en de toepassing van de product-portfolio-analyse<sup>231</sup>. Daardoor wordt een brug geslagen tussen de PKE-prijstheorie en management of marketing georiënteerde theorieën. In sommige opzichten is deze benadering met deze inzichten in tegenspraak. Zo is het goed mogelijk dat een onderneming geen penetratiestrategie toepast, maar de markt tijdelijk afroomt, omdat een voorsprong is verkregen op concurrenten. Ook de keuze van de vermogensstructuur en de invloed daarvan op het beleid blijven buiten beschouwing.

### 3.4.5.3 Het model van *Ong*

*Ong* stelt twee functies van de 'target price' centraal. Enerzijds is de prijs van belang bij het verwerven van financieringsbronnen. Anderzijds vormt de prijs een belangrijk concurrentiewapen in het streven naar differentiële voordelen op lange termijn. Met name het laatste aspect krijgt volgens *Ong* in PKE-prijsmoedellen onvoldoende aandacht: "Our analysis (...) proceeds to construct a theory of the target price as the strategic source of funds for capital accumulation and as one of the weapons of competition in the differentiating struggle of particular firms over the long haul." (*Ong*, 1981, 101-102).

Volgens *Ong* spelen de twee hierboven genoemde aspecten (financieringsbron en concurrentiewapen) van prijsbepaling een verschillende rol in de verschillende fasen van de productlevenscyclus. Door de prijsbepaling in de tijd te analyseren kunnen deze twee aspecten met elkaar worden verzoend. Het uitgangspunt van *Ong* is de lange termijn prijsbepaling in een gestratificeerde bedrijfstak die langzaam wordt omgevormd tot een volwassen bedrijfstak die wordt beheerst door enkele grote ondernemingen met een aantal kleine marginale ondernemingen. Deze marginale ondernemingen hebben een kostennadeel ten opzichte van de dominante onderneming. De vraag naar producten is inelastisch.

De dominante onderneming kan binnen een bepaalde prijsrange de verkoopprijs variëren zonder dat dat consequenties heeft voor haar marktaandeel. Deze range is aan de bovenkant begrensd door de dreiging van potentiële toetreding; de 'entry-barring price'. De ondergrens, 'exit-forcing price', geeft de prijs aan waarbeneden de dominante onderneming de marginale ondernemingen uit de markt drijft waardoor haar marktaandeel stijgt.

*Ong* onderscheidt de volgende vier - door de dominante onderneming toe te passen - prijsstrategieën:

1. De 'defensive target price'
2. De 'offensive target price'
3. De 'growth-financing target price'
4. De 'product-developing target price'.

De prijsbepaling staat onder invloed van de huidige omstandigheden, maar is ook afhankelijk

---

<sup>231</sup> De product-portfolio (of de 'Boston-consultancy matrix') analyse is een concept waarbij producten worden ingedeeld op basis van de mate waarin deze beslag leggen op vermogen, dan wel vermogen genereren (*Leeflang en Beukenkamp* (1981, 841-846).

van de strategische gevolgen daarvan op lange termijn. Een prijsverhoging leidt tot een stijging van de financiële middelen voor de dominante onderneming, maar hoe hoger de prijs, des te sterker zijn de marginale ondernemingen in de komende perioden. Deze afweging tussen de korte termijn en de lange termijn komt bij alle prijsstrategieën aan de orde.

### 1. De 'defensive target price'

De 'defensive target price' is een strategie om te voorkomen dat de huidige (gevestigde) ondernemingen kunnen expanderen. De dominante onderneming benut haar technische efficiency voordeel om te voorkomen dat marginale ondernemingen het vermogen verkrijgen dat nodig is om de expansie te financieren. Hiermee wordt de 'vulnerable size of the market' (het gedeelte van de markt dat in handen is van marginale ondernemingen) beperkt.

De defensieve prijsstrategie wordt toegepast als de dominante onderneming geen voordeel kan bereiken door het aangaan van een prijzenoorlog. Het enige voordeel dat in deze fase kan worden bereikt is er voor te zorgen dat de marginale ondernemingen niet sterker worden. Dominante ondernemingen worden hierbij geholpen door de financiële intermediairs die eerder bereid zijn vermogen te verstrekken aan de dominante onderneming dan de (onzekere) groei van de marginale ondernemingen te financieren. Ondernemingen passen de wijze van financieren van de 'capital accumulation' aan, aan de lange termijn strategie, 'structure follows strategy'<sup>232</sup>, de financieringswijze (en daaraan gekoppeld de vermogensstructuur) is afhankelijk van de strategie.

### 2. De 'offensive target price'

De 'offensive target price' strategie is gericht op het bereiken van lange termijn voordelen door de marginale ondernemingen uit de markt te werken. De onderneming hanteert in dat geval de 'exit-forcing price'. Dit leidt op korte termijn tot een daling van de winst (het intern gegenereerde vermogen). De dominante onderneming moet in staat zijn om deze strategie te financieren.

De keuze van een dergelijke strategie is soms ingegeven door financiële beperkingen. "Such a positive range also exists in the defensive pricing case (...), except that the dominant firm there does not have the option of meeting the financial burden of the offensive strategy under normal<sup>233</sup> financing conditions. Financial intermediaries cannot be expected to extend credit for such risky projects, at least not beyond what is acceptable at the 'safe' gearing ratio of equity to total capital ventured." (Ong, 1981, 110). Een onderneming kan het lange termijn voordeel (nog niet) realiseren omdat in die situatie onvoldoende financiële middelen kunnen worden verkregen om de prijzenoorlog te financieren<sup>234</sup>.

### 3. De 'growth-financing target price'

Het 'logische eindresultaat' is een volwassen bedrijfstak waarin een klein aantal ondernemingen het grootste gedeelte van de markt beheerst. De prijsconcurrentie wordt beperkt en vervangen

---

<sup>232</sup> Dit adagium is afkomstig van *Chandler*.

<sup>233</sup> Een interessante vraag is in hoeverre een onderneming afwijkingen van de normale financieringsverhoudingen toestaat ten behoeve van de strategie.

<sup>234</sup> Dit is de impliciete financiële terugkoppeling. 'Structure follows strategy' gaat kennelijk alleen op als aan bepaalde financiële randvoorwaarden behorende bij een strategie kan worden voldaan.

door productdifferentiatie. In deze fase staat het financieringsaspect van de prijsbepaling centraal. De prijs wordt aan de bovenkant begrensd door de potentiële toetreding. De 'growth-financing target price' wordt vooral toegepast in oligopoloïde markt vormen en is de kenmerkende rol die de prijs speelt in de PKE-benadering.

#### 4. De 'product-developing target price'

In deze situatie is de prijs weer het belangrijkste concurrentiewapen. Nieuwe producten moeten zich nog een plaats verwerven in de economische structuur. Om een toekomstige massamarkt te bereiken dient de prijs laag te zijn. Dit kan op termijn tot strategische voordelen leiden. Niet iedere potentiële dominante onderneming heeft, bij het lage prijsniveau, voldoende financiële middelen om de investeringen te financieren. De 'multi-product firm' kan deze strategische voordelen wel realiseren door vermogen aan te wenden dat is verkregen door de verkoop van producten in de volwassen bedrijfstakken.

Een mix van gestratificeerde en volwassen bedrijfstakken vormt een groeipotentieel voor de gehele economie. Gestratificeerde markten bieden groei- en winstkansen voor ondernemingen. De voor de expansie benodigde investeringen kunnen worden gefinancierd door het aanwenden van de kasstromen van de volwassen producten ('cash cows'). Ook de analyse van *Ong* sluit aan op de product-portfolio-analyse.

#### *Evaluatie*

Het model van *Ong* heeft als voordeel dat het laat zien dat de micro-economische PKE-modellen slechts gedurende één fase van de productlevenscyclus relevantie hebben. Deze situatie doet zich vooral voor op markten die in een rustiger vaarwater zijn terechtgekomen; bij volwassen markten die door enkele ondernemingen worden beheerst. De invloed van de strategie op de financiering komt duidelijk aan de orde. Financiële terugkoppelingen blijven (het bijsturen van het beleid als gevolg van financieringsoverwegingen) achterwege. De analyse heeft - net als bij *Eichner* - alleen betrekking op de dominante onderneming. Een grote onderneming heeft verschillende product-markt-combinaties in haar assortiment. Een daling van de winst kan worden verklaard uit een door de onderneming zelf geïnitieerde prijsverlaging, dan wel een prijsverlaging die door de concurrentie is afgedwongen. Het enige dat door *Ong* wordt verklaard is de trend in de prijsbepaling bij een zich rustig ontwikkelende markt. Het model loopt vast als er toetreding plaatsvindt en de investeringen van op de markt opererende ondernemingen niet op elkaar zijn afgestemd<sup>235</sup>. Dat laatste doet zich vooral voor als de industrie wordt geconfronteerd met een plotselinge terugloop van de vraag.

#### **3.4.5.6 Het model van *Capoglu***

Volgens *Capoglu* (1991) zijn winst en technologische vooruitgang - die met het kapitalistische systeem lijken verbonden - nog niet op een bevredigende wijze in de theorievorming tot uitdrukking gebracht. Voor het verklaren van deze fenomenen is de conceptie van concurrentie van essentieel belang. *Capoglu* ziet concurrentie als een 'survival process', noodzakelijk hiervoor is het maken van winst (*Alchian*, 1950). "The basic characteristic of the survival process in capitalist economies is that firms are under continuous pressure to innovate to stay competitive."

---

<sup>235</sup> *Van der Zwan* (1990, 71).

(*Capoglu*, 1991, 6-7)<sup>236</sup>. Winst, technologische ontwikkeling en financiële instituties - het 'credit-based-system' of het 'securities-based system' - spelen een belangrijke rol in concurrentieprocessen, waartussen allerlei terugkoppelingsprocessen bestaan.

*Capoglu* constateert dat het empirische feit, dat ondernemingen een groot deel van het vermogen zelf genereren (de 'cash flow'), niet is "opgenomen" in de economische theorie. Dit zou een gemeenschappelijke analyse vereisen van de investerings-, financierings-, en prijsbeslissing van de onderneming; in het NKL-paradigma vormen deze vrijwel onafhankelijke deeldisciplines<sup>237</sup>. De voornaamste reden hiervoor is dat het NKL-denkmodel een conceptie van concurrentie hanteert in termen van (de statische) marktstructuur. "The concept of competition is stripped of its behavioural content and defined as a market structure, paving the way for the equilibrium framework." (*Capoglu*, 1991, preface ix). Deze beperkte, alleen op de prijs gerichte en contradictoire<sup>238</sup> benadering staat met behulp van evenwichtsanalyse en rationaliteit van de marktparticipanten de afzonderlijke studie van de drie genoemde deeldisciplines toe. Hoewel de NKL-conceptie van concurrentie discutabel is, is deze omschrijving algemeen geaccepteerd. "This particular conception of competition has been so pervasive in the history of economic thought that even diverse critics of orthodox theory, such as *Marx* and *Keynes*, have relied upon it." (*Capoglu*, 1991, 4).

In één-periode-modellen kan de prijsbeslissing worden losgekoppeld van de investerings- en financieringsbeslissing. In een meer-periode-model hangt de concurrentiekracht van de vaste activa in de komende perioden mede af van de investeringen in deze periode. De vaste activa dienen voortdurend te worden aangepast aan de technologische ontwikkeling, anders gaat de waarde daarvan verloren. De continue noodzaak tot het doen van investeringen roept eveneens het probleem van de financiering op. In een meer-periode-model kunnen de prijs-, de investerings-, en de financieringsbeslissing niet (meer) afzonderlijk worden bestudeerd.

PKE-micro-modellen bevatten volgens *Capoglu* twee serieuze tekortkomingen. De eerste beperking is dat nauwelijks wordt ingegaan op de determinanten van de investeringen. PKE'en zijn hier vaag over en komen niet veel verder dan *Keynes*' MEC-curve die wordt beïnvloed door 'animal spirits' (*Kenyon*, 1980, 26).

---

<sup>236</sup> De technologische ontwikkeling wordt in NKL-modellen veelal als een exogene grootheid opgevat. In het model van *Capoglu* is de technologische ontwikkeling juist een uitvloeisel van concurrentie. In een dynamische context krijgt concurrentie gestalte door middel van investeringen. In een statische context ligt de nadruk op de prijzen. Deze concurrentiedimensies grijpen in elkaar. Ook *Nelson* en *Winter* (1982) hebben een model ontwikkeld voor het incorporeren van technologische ontwikkeling. Hierbij spelen, merkwaardigerwijs, routines een belangrijke rol, zie paragraaf 4.5.4.3.2.

<sup>237</sup> Dit probleem van het geheel en de delen speelt in de besluitvorming van de onderneming (*Capoglu*, 1991, 1), in de weergave van concurrentie (*Kreps* en *Spence*, 1985, 353), in de verhouding tussen (im)perfecte financiële en reële markten (*Van der Meulen*, 1991, 86) en evenwicht (*Findlay* en *Williams*, 1980, 11). Gaat het hierbij niet om de afweging tussen consistentie en volledigheid, of efficiëntie en a-efficiëntie en rationaliteit en arationaliteit? Balanceert de polariteit van efficiëntie en a-efficiëntie (en evenwicht en onevenwicht) niet op het slappe of gespannen koord van consistentie en volledigheid? Is de metaforische beschrijving een efficiënte beschrijving van een a-efficiënte wereld?

<sup>238</sup> Volgens *De Jong* (1981, 1268-1271) kan concurrentie alleen als een beweging in de tijd worden gezien. Het VVM-model beschrijft een situatie van parallel gedrag.

De tweede beperking is de sterke nadruk op de interne structuur van de onderneming. Dit gaat ten koste van de institutionele structuur van de economie. De grootte van de onderneming is een belangrijke institutie, maar deze is het endogene resultaat van concurrentieprocessen. Door de interne structuur als gegeven te beschouwen gaat het zicht verloren op andere belangrijke instituties die een rol spelen in het concurrentieproces. *Capoglu* stelt de institutionele vorm van de kapitaalmarkt centraal. Sommige landen kennen een 'credit-based system', andere landen een 'securities-based system'. Dit heeft gevolgen voor het belang van de interne financiering van investeringen.

Beide tekortkomingen vloeien voort uit het feit dat óók de PKE'en aansluiting hebben gezocht bij de (statische) marktstructuur-gedachte van de NKL'en. De PKE-theorie wijkt weliswaar af van de NKL-theorie door de nadruk op het oligopolie-model. De zwakte van de NKL-theorie is niet de nadruk op VVM, maar op de omschrijving van concurrentie in termen van marktstructuur. De NKL-weergave van concurrentie is zo overheersend, dat critici zich alleen durven te richten op de veronderstellingen zoals het aantal en de grootte van de ondernemingen. Door het minder perfect maken van het begrip concurrentie heeft men juist de kracht van het perfecte model benadrukt, omdat imperfecte modellen onbepaald zijn, vooral oligopolie-modellen. PKE'en hebben zich onvoldoende losgetrokken van de NKL-doctrine.

Volgens *Capoglu's* 'survival' conceptie van concurrentie is winst een noodzakelijke voorwaarde om voort te bestaan. "Competition is a process which results from firms' drive for accumulation but also exerts itself upon that accumulation process." (*Capoglu*, 1991, 44). Er bestaat een wederkerige relatie tussen concurrentie en kapitaalaccumulatie. De drijfveer van kapitaalaccumulatie heeft concurrentie tot gevolg, terwijl concurrentie leidt tot de middelen (winst) om te investeren<sup>239</sup>. Ondernemingen staan onder druk de productiekosten te verlagen. Daartoe dienen zij voortdurend te investeren, maar daarvoor hebben zij winst nodig (zowel ex post, als ex ante). Dit tegenstrijdige is de essentie van concurrentie.

Ook de criteria voor het meten van de intensiteit van concurrentie zijn veelal op de statische marktstructuur gebaseerd. Een beter criterium is volgens *Capoglu* de ratio tussen de uitgaven aan research en development en het totaal van de investeringen. Het verschil in technologische dynamiek zou een verklaring kunnen geven voor het verschil in rendement tussen bedrijfstakken. Volgens de NKL-theorie leidt mobiliteit van het kapitaal er toe, dat in alle bedrijfstakken een zelfde rendement wordt behaald. Als in een bepaalde bedrijfstak een hoger rendement wordt behaald, leidt dat tot een toestroom van kapitaal, waardoor het rendement in

---

<sup>239</sup> Deze tweede relatie komt bij *Capoglu* nauwelijks aan de orde. De richting tussen concurrentie en winst is niet eenduidig; een hoge winst kan juist een uiting zijn van heftige concurrentie of juist een signaal om vanwege de (vermeend) krachtige spelers op die markt niet toe te treden (*Auerbach*, 1988). Ook hier doemt in de ex ante en ex post relaties weer een slinger op van waaruit een tegenstrijdig krachtenveld voortvloeit. Een hierop gelijkende lus komt tot uitdrukking in de Harvard-Chicago-controverse. Omgekeerde causaliteiten ontstaan door voorwaartse en terugwaartse koppelingen; dit is de essentie van het ondernemen. Dit komt tot uitdrukking in alle ondernemingstheorieën, alleen het "hoe, wat en waarom" van de koppelingen verschilt: het kan zijn positief of negatief, coördinatie kan worden bereikt via concurrentie, beheersing of samenwerking en de entiteit waarmee de onderneming wordt geconfronteerd, is verschillend: markt, bedrijfstak en concurrenten. Dit lussen- of slingerthema is de metatheorie van de onderneming.

die bedrijfstak daalt. In de bedrijfstak met het lagere rendement wordt kapitaal weggezogen waardoor het rendement in die bedrijfstak stijgt. Dit proces blijft voortduren totdat de rendementen in evenwicht zijn. Uit studies blijkt echter dat bedrijfstakrendementen kunnen verschillen en dat deze gedurende een langere periode kunnen persisteren<sup>240</sup>.

Het argument voor het uniforme rendement is de perfecte kapitaalmobiliteit. Dit argument verwacht echter 'financial capital' met 'fixed capital'. Materiële activa zijn veel minder flexibel dan financiële activa<sup>241</sup>. Op het moment dat liquide middelen door middel van investeringen in materiële activa zijn omgezet, ligt de bestemming van het geïnvesteerde vermogen gedurende langere tijd vast. Deze activa kunnen slechts tegen kosten worden omgezet in financiële activa die kunnen worden aangewend in andere bedrijfstakken.

Materiële activa zijn voor een groot deel aan hun oorspronkelijke bestemming gebonden, deze activa zijn vrij immobiel. Periodiek wordt een gedeelte van de waarde van deze productiemiddelen in liquide middelen omgezet. De onderneming heeft steeds de keuze tussen het verkopen van de materiële activa aan het eind van de periode, dan wel het handhaven daarvan. In het laatste geval zijn investeringen nodig om de concurrentiekracht van deze activa te handhaven omdat deze in waarde dalen door de technologische ontwikkeling. De onderneming kan deze waardedaling voorkomen door te investeren. Als de onderneming niet investeert hangt de waarde aan het eind van de periode af van de mobiliteit van de kapitaalgoederen. Hoe hoger de mobiliteit, hoe hoger het percentage van de initiële investering dat bij het afstoten van het productiemiddel wordt terugverdiend. Dit wordt weergegeven met de immobiliteitscoëfficiënt.

Zelfs als het rendement van deze investeringen laag is, kan het voor de onderneming toch aantrekkelijk zijn de productie voort te zetten omdat daardoor waardeverlies wordt voorkomen. Als rekening wordt gehouden met technologische vooruitgang en de daarmee verbonden kapitaalimmobiliteit, is het (evenwichts)rendement afhankelijk van de technologische dynamiek van de bedrijfstak. "Firms, in order to preserve their initial investment, continuously invest in their fixed capital. The existence of fixed capital limits the firms' choice. As long as the profit rate in the industry is high enough to permit firms to preserve the competitiveness of their fixed capital they will stay in the industry, even though profit rates in the industry might be low relative to other industries." (*Capoglu*, 1991, 63-64). In het model legt de technologische dynamiek de hoogte van de winst op. Er is sprake van een andere causaliteit tussen winst en concurrentie: hoe hoger de concurrentie (in termen van technologische ontwikkeling) hoe hoger de winst<sup>242</sup>.

---

<sup>240</sup> *Capoglu* verwijst hierbij naar *Mueller* (1986), maar geeft aan dat hij slechts de bedrijfstak in ogenschouw neemt; terwijl *Mueller* naast verschillen tussen bedrijfstakken ook specifieke ondernemingsfactoren onderzocht voor de verklaring van rendementsverschillen. Deze publicatie komt nader aan de orde in paragraaf 3.7.3.3.

<sup>241</sup> Immobiliteit speelt een "dubbelrol"; enerzijds kan het een blokkade opwerpen, maar anderzijds kan het zorgen voor een ordentelijke toetreding waardoor slechts het beoogde marginale effect - de eliminatie van de overwinsten - kan worden bereikt. Immobiliteit kan daarmee ten dienste staan van de mobiliteit (ergens dienen mobiele bronnen aan vast te klitten). Dezelfde dubbelrol is te onderkennen in winst (waarmee immobiliteit is verbonden): "signal for competitive equalisation" en "variable which will be equalised" (*Auerbach*, 1988, 73), het verschil tussen streven en uitgangs- of eindpunt.

<sup>242</sup> Dit is ook een andere "causaliteit" dan door *Kleinknecht* (Intermediair 12-02-1998) geopperd: juist de door loonmatiging - gemakkelijk - verkregen winst prikkelt ondernemingen niet om te investeren in



"The persistence of the non-uniformity of profit rates shows the inappropriateness of the equilibrium framework in analysing capitalist economies. What characterizes capitalist economies is a continuous adjustment process rather than a movement towards a certain equilibrium. Continuous adjustment is provoked by firms' survival struggle as reflected in their investment behaviour." (...). "The meaning of the prevailing profit rate in an industry should be evaluated in relation to the survival struggle in that industry." (*Capoglu*, 1991, 64)<sup>243</sup>.

De 'survival struggle' uitgedrukt in termen van investeringen legt een verband met de kapitaalmarkt. De concurrentiestrijd staat onder invloed van de financiële structuur van de economie, omdat deze bepalend is voor de wijze waarop vermogen beschikbaar kan komen voor gevestigde ondernemingen dan wel ondernemingen die tot de bedrijfstak willen toetreden. *Capoglu* gaat uit van een 'securities-based system'. In dit financiële systeem hebben ondernemingen toegang tot vermogensbronnen als zij winstgevende alternatieven presenteren.

Als ondernemingen de beschikking hebben over vaste activa, dan heeft de onderneming zich voor een langere periode gecommitteerd. In deze onzekere lange termijn context worden strategische doelen belangrijker. Een belangrijk strategisch doel is het marktaandeel van een onderneming, aangezien het de onzekerheid kan verminderen<sup>244</sup>. Voor het in stand houden of laten stijgen van het marktaandeel zijn investeringen nodig. "The continuous nature of the investment efforts by firms also reveals their attitude toward the uncertain future facing them." (...). "This reduces the possibility of lagging behind other firms and losing the competitive edge." (*Capoglu*, 1991, 45).

Door de immobiliteit van de vaste activa en de technologische ontwikkeling kan een onderneming worden gedwongen zich te houden aan de investeringstrend. Dit kan betekenen dat projecten met een negatieve contante waarde worden uitgevoerd omdat het niet investeren tot een nog groter waardeverlies kan leiden. In een 'securities-based system' leggen ondernemingen de nadruk op de interne financiering. Volgens *Capoglu* heeft het intern financieren belangrijke voordelen: de onderneming kan deze liquiditeitenstroom zelf beheersen en de kosten daarvan komen pas in de toekomst tot uitdrukking.

Bij het bepalen van de 'internal finance ratio' - de verhouding tussen de intern gefinancierde investeringen en het totaal van de investeringen - speelt (potentiële) toetreding een belangrijke rol. De mogelijkheid van toetreding wordt in 'limit-pricing-modellen' zeer eenzijdig

---

innovaties. Er bestaat hierbij een verschil in aggregatieniveau. *Capoglu* beziet de causaliteit vanuit de invalshoek om verschillen tussen bedrijfstakken te verklaren terwijl *Kleinknecht* het verschil tussen landen beziet. *Mueller* beoordeelt dit op ondernemingsniveau. Grijpen deze inzichten ook in elkaar?

*Kleinknecht* voert ook een strijd tegen de mythe van de flexibilisering en de globalisering. Ten aanzien van het eerste aspect wordt hij bijgestaan door *Van Witteloostuijn* (1999) die strijdt tegen eenzijdige efficiëntiebenaderingen uitmondend in anorexiastrategieën.

<sup>243</sup> Naast de 'struggle' op lange termijn (door de investeringen) bestaat er een 'struggle' op korte termijn om de vereiste financieringsmiddelen (via de opbrengsten van de producten) binnen te halen. Hierdoor grijpen structuur en proces in elkaar.

<sup>244</sup> Een onderneming met een bepaald marktaandeel is verzekerd van een liquiditeitenstroom waarmee toekomstige activiteiten kunnen worden ontwikkeld.

weergegeven. In deze modellen is de toetreding afhankelijk van de winstgevendheid. Hoe hoger de winstgevendheid, hoe hoger de kans op toetreding. De wijze waarop de toetreders hun investeringen moeten financieren komt volgens *Capoglu* onvoldoende aan de orde<sup>245</sup>.

*Capoglu* hanteert in de afleiding van het evenwichtsrendement in de bedrijfstak de 'Probability-curve' (P-curve) en de 'Vulnerability-curve' (V-curve). De P-curve laat het verband zien tussen het gerealiseerde rendement en de 'internal finance ratio'. Een hogere ratio kan worden bereikt door de prijs te verhogen. De hogere prijs leidt bij een gelijkblijvende vraag en vaste kapitaalcoëfficiënt tot een hoger rendement. Hoe hoger de ratio hoe hoger de kans op toetreding. Ondernemingen kunnen echter door het verhogen van de 'internal finance ratio' de verwachtingen van beleggers beïnvloeden. Een verhoging van de 'internal finance ratio' zou kunnen worden opgevat als een teken dat in de bedrijfstak scherpe concurrentie heerst die hoge investeringen vereist. Dit hoge investeringsniveau in onzekere ontwikkelingsprojecten betekent dat de verwachte winst lager is dan huidige gerealiseerde winst. Dit verband wordt tot uitdrukking gebracht met behulp van de V-curve: de relatie tussen de 'internal finance ratio' en het verwachte rendement. Het verhogen van de 'internal finance ratio' is een toetredingsbarrière, omdat beleggers in dat geval in mindere mate bereid zijn vermogen te verstrekken aan toetreders.

De evenwichtssituatie doet zich voor in het snijpunt tussen de P-curve en de V-curve. Ondernemingen kiezen ten behoeve van de prijsbepaling een punt op de V-curve. Zij hebben een prikkel om de 'internal finance ratio' te verhogen, als zij de toetreding - door het opwerpen van financiële beperkingen - willen belemmeren (zij willen daarmee aangeven dat er in de bedrijfstak hevige concurrentie heerst, die hoge investeringen met zich meebrengt), of een prikkel om deze ratio te verlagen om additionele externe fondsen te verwerven. Het 'moral-hazard' probleem wordt echter gemitigeerd door de P-curve. Als het gerealiseerde rendement niet met het verwachte rendement overeenkomt, treedt - via de prijsbepaling - een aanpassingsproces in werking.

De prijsbepaling is volgens *Capoglu* gericht op het bereiken van een bepaald winstniveau ('profit targeting'). "Profit-targeting behaviour reflects firms' response to uncertainty. Their knowledge of demand is limited. The only knowledge they can claim is about their cost structures. Firms' investment decisions are based upon their calculations of the minimum amount of investment needed to stay competitive. Such decisions are also made in response to firms' lack of knowledge about their rivals' behaviour. Under these circumstances, prices are determined by their investment decisions over their costs." (*Capoglu*, 1991, 85-86)<sup>246</sup>.

Voor de prijsbepaling in de bedrijfstak worden twee veronderstellingen ingevoerd<sup>247</sup>: de prijs

---

<sup>245</sup> *Koutsoyiannis* (1982, 93) noemt wel financiële beperkingen als toetredingsbarrière, maar het belang vindt hij niet groot, omdat toetreding voornamelijk plaatsvindt door reeds gevestigde ondernemingen. Bij *Capoglu* is deze mogelijkheid afgesneden door de kapitaalimmobiliteit.

<sup>246</sup> Het gebrek aan verklaringen over de hoogte van de winstopslag in 'cost-plus' of 'average costing' modellen wordt veroorzaakt door het feit dat de analyse veelal partieel is. Er wordt in micro-economische handboeken veelal geen relatie gelegd tussen investerings- en financieringsbeslissingen.

<sup>247</sup> Deze veronderstellingen zijn karakteristiek voor PKE-micro modellen. Ondanks de kritiek op het statische NKL-model dient men er toch "op terug te vallen" voor het bepalen van evenwicht in de bedrijfstak.

wordt vastgesteld door de meest efficiënte onderneming, (de prijsleider) en de marginale kosten in het relevante productiegebied zijn constant. "If there are efficiency differences across the firms in the industry, as one would expect, these will be reflected in varying profitability, growth and the capital structures<sup>248</sup> of the firms. For example, less efficient firms will borrow more to undertake investments in order to stay competitive relative to more efficient firms. Since the price level is set at the representative firm level, we will observe a distribution of firms with different IF/I ratios in the industry." (Capoglu, 1991, 87).

Uitgaande van de benodigde investeringen, de verwachte vraag, de kostprijs, de 'internal finance ratio' en de 'pay-out ratio' kan de verkoopprijs worden vastgesteld. "The expected rate of return is based on the expected level of demand." (...). "The differences between the expected and realized rates of return will be transmitted to the financial market through changes in demand for investable funds." (Capoglu, 1991, 91). "If the investment decisions of firms differ, firms that expect to be able to compete with the least amount of investment will put competitive pressure on other firms (...)." (Capoglu, 1991, 91). Ondernemingen concurreren met elkaar om de investeringsfondsen; ondernemingen die met minder investeringen denken toe te kunnen verhogen de (prijs)concurrentie.

Als het winstdoel niet wordt gerealiseerd treden allerlei aanpassingsmechanismen in werking. Een onderneming kan de prijs of de investeringen aanpassen. "The cyclical behaviour of the IF/I ratio will capture the adjustment process when there are constraints on the price setting ability of firms." (Capoglu, 1991, 93).

Uit het model van Capoglu kunnen twee - bevestigde - hypothesen worden afgeleid:

- ondernemingen streven bij de prijsvaststelling naar een winstdoel ('profit targeting')
- structurele variabelen (kapitaal-output ratio, marktgroei, 'import penetration ratio' en de verhouding tussen de uitgaven voor research en development en het totaal van de investeringen) geven een verklaring voor het verschil in 'internal finance ratio' tussen industrieën.

Hierbij is wel een aantal kanttekeningen te plaatsen. In bedrijfstakken wordt verschillend gereageerd op veranderingen in bepaalde structuurvariabelen, waarbij getwijfeld moet worden aan de causaliteit tussen de relatieve hoogte van de research en development uitgaven en de winst. "As firms have increased R&D expenditures relative to investments, they have done so by increasing the internally financed portion of investment. One implication of this result is that firms' ability to innovate is constrained by the availability of internal funds." (Capoglu, 1991, 121). "Import competition restricts the ability of domestic firms to set prices. This reverses the causality relation that runs from the IF/I ratio to prices." (Capoglu, 1991, 95).

Een derde hypothese is de invloed van het financiële systeem op het ondernemingsgedrag. Hiermee kunnen nationale verschillen in de 'internal finance ratio' worden verklaard. Capoglu stelt het 'securities-based system' (Amerika) tegenover het 'credit-based system' (Japan en Duitsland). In een 'securities-based system' kunnen toetreders extern vermogen aantrekken als

---

<sup>248</sup> Een interessante vraag is hoe winstgevendheid, groei en vermogensstructuur op elkaar van invloed zijn. In dit citaat is impliciet sprake van financiële terugkoppelingen op het beleid waarvan op bedrijfstakniveau wordt afgezien.

zij winstgevendere alternatieven kunnen presenteren. In een 'credit-based system' is dit minder mogelijk door de sterke binding tussen gevestigde ondernemingen en de financiële intermediairs.

De voortdurende dreiging van toetreding in een securities-based systeem leidt er toe dat ondernemingen een sterke prikkel hebben te innoveren. Ondernemingen hebben, vanwege het risicokarakter van innovatieve investeringen een voorkeur voor financiering met behulp van intern gecreëerd vermogen. Dit wordt empirisch ondersteund. In een 'securities-based system' is de concentratiegraad lager, de relatieve uitgaven voor research en development hoger en de IF/I hoger dan in een 'credit-based system'.

### *Evaluatie*

Het model van *Capoglu* lijkt in sterke mate af te wijken van de overige PKE-modellen, omdat concurrentie als een 'survival process' wordt beschouwd. Dit krijgt gestalte door het centraal stellen van de investeringen, de prijs wordt hiervan afgeleid en dient voor de verkrijging van de juiste hoeveelheid (intern) vermogen. Nadere beschouwing leert echter dat dit model zich niet onderscheidt van de andere modellen. In alle modellen staan de investeringen centraal en is de prijs een afgeleide factor. De concurrentie vindt plaats door de investeringen en niet - zoals in de NKL-benadering - via de prijzen. In het model van *Capoglu* zijn de investeringen op een meer systematische wijze ondergebracht. Bovendien wordt rekening gehouden met de institutionele vorm van de kapitaalmarkt. Deze oefent invloed uit op concurrentieprocessen en daarmee de groei van de onderneming.

Ook *Capoglu* ontkomt niet aan het veronderstellen van een bepaalde marktstructuur; dit is een oligopolie met prijsleider. De studie van *Capoglu* is gericht op het verklaren van de verschillen in bedrijfstakrendementen; de verklarende factor is de technologische dynamiek. Een belangrijke veronderstelling daarbij is de kapitaalimmobiliteit. In het model van *Capoglu* wordt niet expliciet aandacht besteed aan financiële terugkoppelingen. Er zijn vier onderdelen aan te wijzen die duiden op de invloed van financiële overwegingen op het investeringsbeleid.

Een eerste punt is dat efficiencyverschillen tussen ondernemingen leiden tot verschillen in winstgevendheid, groei en vermogensstructuur. Voor *Capoglu* is dit niet relevant, want zijn studie heeft betrekking op de bedrijfstak en niet op de individuele onderneming. Het tweede punt is dat de werkelijke vraag niet gelijk hoeft te zijn aan de verwachte vraag. De hierdoor ontstane verschillen worden opgevangen door een beroep te doen op de kapitaalmarkt. Ten derde kunnen ondernemingen verschillen van mening over de minimaal noodzakelijke investeringen. Dit punt wordt niet verder uitgewerkt maar haalt in wezen de basis weg onder het prijsleider-model. Ten vierde onderkent *Capoglu* dat de prijsvrijheid soms beperkt is, waardoor de causaliteit tussen investeringen en winst wordt omgedraaid.

Het verleden, de instituties en onzekerheden komen alleen in het investeringsproces nadrukkelijk aan de orde. De paradox is dat ten aanzien van de winst en de vermogensstructuur deze onzekerheden niet of nauwelijks een rol spelen. PKE-modellen bevatten een grote onevenwichtigheid; onzekerheden betreffen vooral de actiefzijde van de balans en niet de passiefzijde. Een betere theorie is die waarin naast de historie van "de activa" ook de historie van "de passiva" aan de orde komt. Dat kan worden bereikt door investeringen, winst en vermogensstructuur in hun onderlinge samenhang in de loop van de tijd te bezien. Ex ante en ex

post winst op ondernemingsniveau grijpen in elkaar<sup>249</sup>. Zijn uit de duale rol van winst, bijvoorbeeld als doel of als middel, niet de vele causaliteiten af te leiden in de NKL-, PKE-, en in de Harvard-Chicago-discussie, *Kleinknecht* (loonmatiging), *Van Witteloostuijn* (reorganiseren als anorexiastrategie) en de invloed op prijzen, innovatie, efficiëntie, investeringen of de ontwikkeling in het algemeen? Zijn rondom dit eclecticische en paradoxale verschijnsel niet vele inzichten van de bedrijfseconomie geclusterd? Dit lussenthema ontstaat door de ex ante en ex post ruis tussen winst en investeringen die naar vele inzichten kan worden gekanteld, of waartoe inzichten zijn terug te voeren. Dit slingeren of het doorlopen van lussen is de kern van de bedrijfseconomie; dit is "het mechanische" in de ondernemingstheorie (dat echter de parameters en de spelregels kan wijzigen). Is dat mechanisme op ondernemingsniveau niet gelegen in de beweging? Het is dit "lussencluster" waarmee de onderneming zich aan haar haren uit het "economische moeras" omhoog trekt.

---

<sup>249</sup> Hierdoor ontstaat een combinatie van de NKL- en de PKE-benadering waarin ex ante en ex post winst een rol spelen maar beide niet van "te voren bepaalbaar zijn" maar wel kunnen worden verbonden door winst te beschouwen als een stuurgrootheid op ondernemingsniveau waarbij het manoeuvreren van de - deels immobiele - bronnen in onzekerheid centraal staat.

### 3.4.6 Evaluatie van de Post-Keynesiaanse benadering

#### 3.4.6.1 Inleiding

In paragraaf 3.4.6.2 wordt de PKE-benadering van het thema "winst in de financieringstheorie" vergeleken met de NKL-benadering. In de daarop volgende paragraaf wordt specifiek ingegaan op het verschil tussen concurrentie en winst in de NKL- en PKE-benadering. Ten slotte volgt een beoordeling van PKE- micro-economische modellen.

#### 3.4.6.2 Tweede vergelijking tussen de Neo-Klassieke en de Post-Keynesiaanse benadering

De NKL- en de PKE-benadering zijn twee benaderingen om het economische krachtenveld te beschrijven. In het onderstaande overzicht zijn de verschillen tussen beide theorieën<sup>250</sup> weergegeven.

Aspect	NKL-benadering	PKE-benadering
Winstverschijnsel	Ex ante, maar weggedefinieerd	Ex post, maar gepland
Invloed winst	Geen, winst is tijdelijk	Geen, winst is sluitpost
Analysevorm	Statisch/structuur	Dynamisch/proces
Marktvorm	VVM	Oligopolie
Prijsvaststelling	Markt	Onderneming
Termijn	Korte termijn doel	Lange termijn doel
Doelstelling	Waardemaximalisatie	Groeimaximalisatie
Gedrag	Rationeel	Behavioral
Toepassingsgebied	Universeel	Historisch/institutioneel
Systeem	Partieel	Integraal
Micro/macro	Micro	Macro
Mate van zekerheid	Zekerheid (risico)	Onzekerheid
Accounting model	Balans	Resultatenrekening, Kasstroomoverzicht
Waardemaatstaf	Marktwaaarde	Boekwaarde
Financieringsprobleem	Eigen-vreemd vermogen	Intern-extern vermogen

<sup>250</sup> *Eichner en Kregel (1975)* maken terloops melding van een ander onderscheid dat op de achtergrond "cirkelt". Zij verwijzen hierbij naar *Kornai* (op. cit. *Eichner en Kregel, 1975, 1310*) die onderscheid maakt tussen theorie als "general statement about the real observable world" en de theorie als de basis voor een "optimal decision rule". Kan het niveauverschil tussen beide benaderingen worden overbrugd? Dit probleem komt in het vervolg van deze studie in verschillende gedaantes terug, bijvoorbeeld bij de initiële voorwaarden van *Tempelaar (1987)*, de evolutionaire institutionele structuur van *Koopmans* (op. cit. *Capoglu, 1991, 85*), de a-inefficiënte en efficiënte en de nonrationele en rationele wereld van *Langlois (1984)* en de vraag of onzekerheid in de structuur of in de toepassing van het model tot uitdrukking moet worden gebracht (*O'Driscoll en Rizzo, 1985*).

Het voornaamste verschil is dat NKL'en denken in termen van een statische evenwichtssituatie en PKE'en meer procesgeoriënteerd zijn, waarbij onevenwichtigheden<sup>251</sup> kunnen voorkomen. Ook PKE'en hanteren een marktform (een oligopolie) maar die is dynamischer dan het NKL-VVM-model<sup>252</sup>. Het onderscheid tussen het PKE-'behavioral' oligopolie-model met op de voorgrond de 'megacorp' en het 'NKL-proprietor-model' heeft ook gevolgen voor de relevante tijdschaal. Het PKE-model gaat meer uit van een lange termijn, het NKL-model van een korte termijn benadering<sup>253</sup>.

PKE'en gaan er van uit dat consumenten een premie betalen voor de toekomstige producten<sup>254</sup>. PKE'en hanteren een lange termijn benadering van prijzen, maar ook van ondernemingsgedrag. De onderneming kan de (lange termijn) doelstelling aan de markt opleggen, op deze wijze wordt de onzekerheid weggedefinieerd. NKL'en gaan uit van korte termijngedrag van ondernemingen, de markt legt de prijs aan de onderneming op. De prijzen komen in de PKE-benadering meer in "de onderneming zelf" tot stand (gebaseerd op de productiekosten), in de NKL-benadering komt de prijs op de markt tot stand door het onafhankelijke prijsgedrag van vele actoren. "(...) the neoclassical paradigm reduces all economic activities to exchange activities. Thus, there is no real concept of production in this paradigm because it only looks at producers in their roles as buyers and sellers in factors markets and product markets. Production, therefore, becomes reduced to an exchange activity." (*Lichtenstein*, 1983, 16). In de NKL-benadering "(...) is de individuele onderneming niet meer dan een punt in de ruimte van het reële en het financiële systeem (...)." (*Tempelaar*, 1987, 7); aan het 'eigen' systeem van de onderneming wordt voorbijgegaan. De prijzen staan bij de PKE'en in het teken van de reproductie en expansie van het economisch systeem (lange termijn), bij de NKL-analyse staat de allocatie centraal (korte termijn).

In het NKL-holistische ondernemingsmodel wordt het ondernemingsdoel van 'bovenaf' opgelegd. De PKE-visie is 'behavioral' van aard. Deze draagt de sporen van de studies van *Baumol*, waarin ruimte is voor meer los van de markt opererende ondernemingen. In beide benaderingen wordt het gedrag gepostuleerd. Het proces van vorming en aanpassing van de doelen komt niet aan de orde<sup>255</sup>.

---

<sup>251</sup> Dit brengt een bepaalde speculatie over de ontwikkeling van deze onevenwichtigheden met zich mee en de vraag of de perfecte en imperfecte wereld in elkaar overgaan. Steeds kunnen "niveaus uitspraken over elkaar formuleren"; deze in elkaar grijpende reductionistische en holistische krachten zorgen voor een bepaalde afstemming. Is die afstemming evenwichtig of efficiënt. Cirkelen efficiëntie en evenwicht niet rond in de metaforen waarmee de economische kosmos kan worden bestreken?

<sup>252</sup> Ten aanzien van de investeringen, maar wellicht niet ten aanzien van de prijs, als het VVM-model tenminste van imperfecties wordt voorzien die zorgdragen voor het testen van de prijs door ondernemers.

<sup>253</sup> Hoewel de NKL-benadering impliciet als een lange termijn, evenwichtsherstellende, benadering wordt beschouwd. Ook vanuit het informatie-perspectief bezien is de NKL-benadering gericht op de korte termijn. De ingevoerde informatieverstoring wordt constant verondersteld en opgeruimd.

<sup>254</sup> *Van der Zwan* (1990, 70) en *De Jong* (1981, 1273) gaan er van uit dat ondernemingen deze premie kunnen afdwingen. PKE'en volgen de klassieken ten aanzien van de 'natural price', de lange termijn - op productiekosten - gebaseerde prijs.

<sup>255</sup> Met andere woorden, de essentie van ondernemingsgedrag, manoeuvreren in onzekerheid wordt niet

In de NKL-financieringstheorie wordt het financieringsprobleem - als gevolg van het niet onderkennen van winst als financieringsbron - geformuleerd in termen van de optimale mix tussen het (extern verkregen) eigen en het vreemde vermogen. In de statische NKL-analyse vormen de cash flows de bron van de waardering. De mix van eigen en vreemd vermogen is optimaal indien de marktwaarde van de cash flows maximaal is. Voor de statische NKL-theorie is alleen de balans op basis van marktwaarden relevant. PKE'en hanteren het onderscheid tussen interne en externe financiering. De nadruk ligt op de financiering met ingehouden winsten, het restant wordt (veelal) met vreemd vermogen gefinancierd. In de dynamische PKE-analyse dienen de cash flows als financieringsbron van de investeringen. PKE'en hanteren een stroombenadering ten aanzien van het financieringsprobleem, de vermogensstructuur speelt nauwelijks een rol van betekenis. Ook de marktwaarde speelt in de PKE-analyse nauwelijks een rol. Voor de PKE is alleen de winst- en verliesrekening of het kasstroomoverzicht relevant<sup>256</sup>, de balans blijft veelal buiten beschouwing.

Het centrale probleem in de economie, de schaarste, speelt in beide benaderingen een rol, hoewel dit verschijnsel in de NKL-benadering domineert. De beperkte middelen waarover een samenleving beschikt, moeten over de verschillende toepassingen worden gealloceerd. Door "het gevecht" om deze middelen ontstaat de wedijver; concurrentie tussen ondernemingen. In de NKL-benadering vindt het gevecht op micro-niveau plaats, in de PKE-benadering op macro-niveau; de verdeling van het surplus over de klassen.

### 3.4.6.3 Concurrentie en winst in Neo-Klassiek en Post-Keynesiaans perspectief

Het idee dat winst een drijvende kracht is in een kapitalistische samenleving, werd al onderkend door *Smith*. Dit geeft echter nog geen antwoord op de vraag wat de bron is van de winst: "(...) how is the hope of profit turned into an actual realization of profit?" (*Obrinsky*, 1983, 164)<sup>257</sup>.

---

"in beeld gebracht". Juist dit kan de synthese tussen de stromingen aanbrengen; zowel de ex ante als de ex post winst zijn vooraf niet bepaalbaar; beide zijn onzeker. Een onderneming meandert als het ware tussen deze twee duale winstaspecten, als gevolg van de constante ruis. Deze ruis is de veroorzaker van onzekerheid, informatie, winst en schaarste. Evenwicht is wellicht aan deze facetten verbonden en niet aan perfecte marktkrachten (NKL) of perfecte lange termijn verwachtingen (PKE). In de eerste benadering bestaat negatieve terugkoppeling met de markt die vooraf het evenwicht heeft bepaald. In de PKE-benadering wordt deze bepaald door de lange termijn verwachtingen. *Kregel* (1976, 215), noemt dit 'The model of stationary equilibrium'. Ondanks het feit dat op korte termijn de verwachtingen niet worden gerealiseerd, leidt dit niet tot aanpassingen in de lange termijnverwachtingen. Deze worden - via een proces van 'trial and error' - gerealiseerd. "(...) neoclassical equilibrium is concerned with market-clearing prices, a point where supply equals demand, whereas *Keynes*' concept concerns rest states, a point of rest: forces leading to change are either absent or countervailing." (*Harcourt*, 1985, 133). Dit roept echter een ander probleem op: "The problem is that Post-Keynesians have no model of expectations formation. They constantly appeal to the inoperative concept of 'animal spirits'." (*Kenyon*, 1980, 26).

<sup>256</sup> Voor de NKL-benadering in essentie ook, maar met het doel te komen tot de marktwaarde en niet om investeringen en de financiering daarvan op elkaar af te stemmen (*Froot* e.a., 1993). De markt is in de NKL-benadering perfect; over de financiering hoeven ondernemingen zich geen zorgen te maken.

<sup>257</sup> Is dit niet al de onderkenning van de slinger; de duale rol die winst speelt als ex ante en ex post concept (en de relatie met de benodigde investeringen)? Schuilt hierin ook niet het bedrijfseconomische



Winstverklaringen zijn eclecticisch van aard; impliciete rente of (ondernemers)loon, interest, onzekerheid, innovatie, monopolie en exploitatie, passen in een verschillend conceptueel raamwerk. "With this odd collection serving as profit theory, it is no wonder that 'advanced' theoretical models which have entirely abolished profits have a certain appeal. These purport to analyze the economy in general equilibrium where income is paid according to productive contributions, with nothing left for profit (or loss) (...). Such models, (...), represent the triumph of superficial elegance over understanding." (*Obrinsky*, 1983, 3-4).

In de NKL-'winsttheorie' wordt winst weggedefinieerd. Monopoliewinsten zijn geen 'pure profits': "If an entrepreneur is able to use market power to earn profits above the competitive level, this will in the first instance be reflected in the value of his assets, rather than in profitability as such." (...). "Of course the rate of profit on the book value of his assets will be abnormally high, but such a calculation would fail to take account of the fact that part of his profits are attributable to the exploitation of the monopoly per se." (*Dougherty*, 1980, 108). Dit houdt verband met de NKL-preoccupatie met waarde (een statische, voorraadgrootheid) in een evenwichtssituatie en niet met winst (een dynamische, stroomgrootheid) in een 'imperfecte situatie'. "(...) marginal productivity is a futile guide to profit theory. The view of profits as a return to a productive factor has more to do with finding a rationale - an apologetic, really - for the profit income than with explaining the operation of the economy." (*Obrinsky*, 1983, 163). In deze benadering: "The timeconsuming character of economic activity in a changing, uncertain world is dissipated. It is unreasonable, and a hopeless flaw, to look for a profit process within the equilibrium straightjacket." (...). "Ostensibly, this way of depicting the economy merely evades most, if not all, interesting, important and intricate questions." (*Obrinsky*, 1983, 162-163). "It is now my view that mainstream neoclassical economic theory has no real profit theory because it cannot; that is, the presentation of capitalism as an economy in general equilibrium wherein incomes are paid to owners of 'productive factors' according to marginal products is antithetical to a meaningful notion of profit." (*Obrinsky*, 1983, preface).

*Obrinsky* onderzoekt de antwoorden die in het verleden zijn gegeven voor de verklaring van de 'origin of profit'. Deze inzichten zijn waardevol en niet (meer?) in de hedendaagse economische theorie opgenomen. Als zodanig behandelt hij onder andere winsttheorieën die steunen op de surplusbenadering, de 'entrepreneur', onzekerheid, de institutionele setting en de theorieën van *Keynes* en *Kalecki*. Volgens *Obrinsky* kunnen deze theorieën: "(...) be woven together to produce a useful, integrated profit reconstruction which supplies all that shall be required of profit theory." (*Obrinsky*, 1983, 6).

De PKE-'profit reconstruction' kan worden samengevat in de volgende vier proposities<sup>258</sup>:

- winst is een deel van het surplus;
- winst is niet contractueel, residueel inkomen;
- winst ontstaat door reële (en niet door hypothetische) processen in een onzekere wereld;
- winst ontstaat door consumptie of investeringen die niet uit het looninkomen worden gefinancierd.

---

lussenprobleem?

<sup>258</sup> Sluit deze 'profit reconstruction' niet beter aan bij de eerder weergegeven "maatschappelijke constellatie" van het winstverschijnsel?

Deze vier elementen maken deel uit van een "(...) new paradigm, not as an eclectic amalgam, but as a consistent and coherent approach to the uncovering of the profit magnitude. On this basis profits can be viewed as an integral and necessary part of the capitalist economy, not as an aberration or a temporary disequilibrium phenomenon, and can be seen to arise from real processes rather than imagined ones." (*Obrinsky*, 1983, 154).

De perfecte NKL-wereld laat geen winsten toe: "Why entrepreneurs, who are always frustrated in their attempts to gain profit, should continue to undertake productive activity is left unexplained." (*Obrinsky*, 1983, 3-4). "Some market imperfections may be essential to the process of succesful economic adjustment, how did they come to be wholly banished from the standard model of the competitive system?" (...). "It does not seem to have been recognized that the fact that 'imperfections', in some forms and degree of strength, are clearly an obstacle to adjustment, does not entitle one to conclude that it would be best if 'imperfections' were absent altogether." (*Richardson* op. cit. *Van der Zwan*, 1990, 59). "If firms could make perfect predictions of their competitors' behaviour they would have no need to insure themselves against uncertainty by generating new ideas, and smooth progress could never occur." (*Klein* op. cit. *Capoglu*, 1991, 45)<sup>259</sup>.

Er kan pas zinvol over winst worden gesproken in een wereld met onzekerheden, deze zijn nauw verbonden met de factor tijd. Winst is verbonden met reële en niet met hypothetische processen. Imperfecties leiden tot winstkansen, winst leidt tot de middelen om winstkansen te financieren. Imperfecties hebben niet alleen een nadelige invloed op het economisch leven (dit is de NKL-visie), maar ook een positieve: in een onzekere, imperfecte wereld kun je je van anderen onderscheiden. Volgens *De Jong* kan in een statisch model niet van concurrentie worden gesproken. Concurrentie impliceert een beweging: "(...) winst is een tijdverschijnsel, vastgeknoopt aan de beweging. Winst is tempowinst, voor zover zij tenminste in de concurrentiële marktorganisatie wordt behaald." (*De Jong*, 1989, 165). De beweging, het concurrentieproces, krijgt gestalte door veranderingen die ondernemingen via hun investeringsgedrag op gang brengen. Deze beweging is het gevolg van wedijver; het streven naar ongelijkheid.

De NKL-conceptie van concurrentie is gebaseerd op de statische marktstructuur waarin de prijsbepaling centraal staat. In de NKL-analyse: "The process and the end-state are (...) confused (...) they assume that the process is implicit in the structure." (*Kenyon*, 1979, 36)<sup>260</sup>. De PKE-

---

<sup>259</sup> Ruis is de centrale kracht van waaruit alle economische activiteiten ontspringen en waarin concepten betekenis krijgen. Hoe gaat het economisch systeem (en de onderneming in het bijzonder) om met die ruis? Is die gelegen in lange termijn verwachtingen, een perfecte situatie, of meer in een proces van terugkoppelingen waarin een balans wordt gezocht tussen tegenstrijdige krachten. Het bijzondere (of is dit het algemene?) is dat alle drie de benaderingen speculatief van aard zijn.

<sup>260</sup> Zij veronachtzamen het niveau-onderscheid van *Kornai* (op. cit. *Eichner* en *Kregel*, 1975, 1310) waardoor arationeel en rationeel, a-efficiënt en efficiënt, maar ook markt en onderneming in elkaar overgaan. Doordat markt en onderneming uitspraken over elkaar kunnen formuleren worden bronnen heen en weer geslingerd, door verschillende niveaus geleid (evenals de andere metaforen) waardoor vervormingen optreden en zich contacten voordoen tussen de verschillende werelden. Efficiëntie en evenwicht zijn gelaagd van karakter; de metaforenmix laat deze in elkaar overgaan, zodat zij in de economische kosmos kunnen zweven.

conceptie van concurrentie stelt de investeringen centraal en is procesmatig van aard. "This whole conception of pricing is fully in the tradition of classical political economy in which prices are basically production-determined rather than demand-determined." (...). "The role of demand is not to cause prices to adjust (...). Rather its role is to shift resources among industries over the longer period through its effects on expected profitability and so on investment." (...). "The process of competition takes place through investment and capital accumulation." (Kenyon, 1979, 40). NKL'en stellen via de nadruk op de (statische) marktstructuur de allocatie centraal, bij de PKE'en vormt de accumulatie, door de nadruk op (dynamische) processen, het centrale studie-object<sup>261</sup>.

Beide concepties van concurrentie vullen elkaar aan: investeringen werpen toetredingsbarrières op met toekomstige winstkansen. Het realiseren van deze winstkansen is de financieringsbron, waarmee nieuwe investeringen kunnen worden geëntameerd. Bij het realiseren van winst treedt men - via de prijsbepaling - in concurrentie met andere ondernemingen. Onvolkomen concurrentie biedt het perspectief op de financieringsbron voor het ontwikkelen van nieuwe technische inzichten en andersom; dit is de slinger tussen ex ante en ex post winst of tussen marktmacht en innovatie die in elkaar grijpen. "De relatie tussen structuur en proces in een markteconomie (is) een voluit dynamische, wederkerige betrekking, zodat structuur en proces elkaar wederzijds beïnvloeden". (...). "De dialectische beweging tussen structuur en proces verzekert, zo lijkt het, (...) de dynamiek van het marktgebeuren." (De Jong, 1989, 5 en 326).

De structuur- en procesbenadering van concurrentie kennen een verschillende tijdsdimensie. De structuurbenadering is meer gericht op de korte termijn, hoewel de totstandkoming van een marktstructuur - veelal het VVM-model - een langere tijd vereist. De procesbenadering is meer gericht op de lange termijn, waarbij het nog maar de vraag is, of het proces naar een bepaald evenwicht tendeeft. Dit vereist op ondernemingsniveau een voortdurende herbezinning op de doelen en heroverweging van de strategie als gevolg van terugkoppelingen van de "marktuitskomsten".

Winstkansen als gevolg van imperfecties leiden tot investeringsmogelijkheden. Investeringsmogelijkheden hebben een gunstige invloed op de groei en de welvaart van een samenleving. Het winstverschijnsel hoeft geen negatieve gevolgen te hebben, zoals in de NKL-zienswijze, waarin de statische *Pareto*-situatie niet wordt bereikt<sup>262</sup>. Alleen in een onveranderlijke (tevens perfecte) situatie is winst een 'perversie' (maar ook onbestaanbaar). Een ander voordeel is dat een winstpositie bepaalde gedragingen van de winstmakers kan afdwingen. In het model van Klein en Leffler (1981) wordt de kracht van de markt in het afdwingen van prestaties geanalyseerd. Als ondernemingen het vooruitzicht hebben op positieve toekomstige winsten, zullen zij deze niet willen riskeren door in de huidige periode producten met een lage kwaliteit te verkopen. Het probleem is echter dat in deze situatie geen evenwicht wordt bereikt, aangezien er steeds

---

<sup>261</sup> De Jong (1989, 7) noemt de allocatieve en de innovatieve functie van concurrentie. Deze functies zijn gerelateerd met het verschil in perceptie ten aanzien van concurrentie: een structuur- dan wel een procesbenadering. Als echter allocatie in bredere zin wordt toegepast, namelijk zowel de statische als de dynamische efficiëntie omvattend, dan schuiven beide benaderingen in elkaar. De factor tijd (en daarmee verbonden ruis) speelt een rol in de verzoening tussen beide. Zijn hier Coase en Schumpeter in te herkennen?

<sup>262</sup> Door de statische efficiëntie te "verbreden" en mede de dynamische efficiëntie te laten omvatten. Wat is de wisselwerking tussen deze beide vormen?

winstkansen zijn. Als de prijs daalt, gaan ondernemingen er toe over het product van slechte kwaliteit aan te bieden. De oplossing hiervoor is dat ondernemingen investeren in ondernemings specifieke activa. Hiermee wordt een signaal naar consumenten overgebracht dat de onderneming op positieve toekomstige winsten rekt. Het bestaan van de winstpotentie en de specifieke activa dwingen het gedrag van de ondernemer (en van de markt) af. Deze analyse sluit aan op de analyse van *Capoglu*<sup>263</sup>.

#### 3.4.6.4 Beoordeling van Post-Keynesiaanse micro-economische modellen

De verschillende PKE-micro-economische modellen bevatten elk hun sterke en zwakke punten. Het model van *Wood* is gebaseerd op imperfecties van de kapitaalmarkt, maar de reële micro-economische onderbouwing is zeer beperkt. Hierin voorziet het model van *Eichner*, maar daarin wordt nauwelijks rekening gehouden met financieringsgedrag. Het model van *Harcourt* en *Kenyon* is een voortzetting van het model van *Eichner*, alleen wordt de beginsituatie nauwkeuriger gedefinieerd. De kracht van de modellen van *Shapiro* en *Ong* is dat de prijsbepaling als concurrentiewapen in ere wordt hersteld. De nadruk op de financiering van de investeringen bij de prijsbepaling treedt slechts op in een bepaalde fase van de productlevenscyclus. Het model van *Capoglu* is het meest ontwikkeld van allemaal, investeringen worden op een meer geïntegreerde wijze in het model opgenomen. Bij nadere beschouwing blijkt dat dit model in de basis niet wezenlijk afwijkt van de andere modellen.

De PKE-zienwijze sluit aan op bedrijfseconomische inzichten, bijvoorbeeld:

- de prijs is gebaseerd op de productiekosten waarbij de bezettingsgraad een rol speelt. Ondernemingen houden een reservecapaciteit aan, de verkoopprijs is onafhankelijk van de bezettingsgraad. De marginale en gemiddelde variabele kosten zijn constant. De verkoopprijs bevat een winstoverslag boven op de kostprijs.
- in de analyse spelen allerlei marketingaspecten een rol, bijvoorbeeld de matrix van de Boston Consultancy Group, de productlevenscyclus, marktaandeel, prijsleider, toetredingsbarrières, introductieprijs (penetratiestrategie).
- er is sprake van een cash flow benadering ten aanzien van het winstverschijnel. De impliciete factoropbrengsten worden conform het 'accounting concept of profit' in de winst opgenomen. Er is meer aandacht voor de absolute hoogte van de winst dan voor het rendement dat wordt behaald. In de dynamische wereld dient de winst voor het financieren van de investeringen. In de statische NKL-wereld dient de cash flow voor het bepalen van de waarde van de onderneming.

---

<sup>263</sup> Een probleem blijft het bepalen van het investeringsniveau: "The competitive process also forces the firm-specific capital investments to take the form of assets which provide the greatest direct service value to consumers." (...). "Competition among firms in seeking and making the most highly valued firm-specific brand name capital investments will occur until the expected wealth increase and, therefore, the incentive to enter the industry are eliminated." (*Klein en Leffler*, 1981, 626). Deze 'expected wealth increase' is afhankelijk van het marktaandeel van de huidige prestaties van de onderneming en daarmee samenhangend de winst (een premie) die wordt gerealiseerd.

Volgens *Findlay* en *Williams* (1985) is het PKE-paradigma een goed alternatief voor de beschrijving van de financiële economie. *Findlay* en *Williams* merken op dat NKL-modellen niet empirisch kunnen worden verworpen, maar dit geldt eveneens voor vele (met het NKL-model in tegenspraak zijnde) modellen. "If other things cannot be shown not to be equal empirically, why not choose the model which seems the most descriptively valid?" (...). "A post Keynesian model, (...), would allow for failed expectations and the resulting fundamental uncertainty. It is suggested that the latter is more descriptive of the world of strategic financial decision making as well." (*Findlay* en *Williams*, 1985, 2).

*Findlay* en *Williams* noemen de volgende aspecten van de PKE-theorie die aansluiten op de door hen gestileerde werkelijkheid<sup>264</sup>:

1. 'Uncertainty is bounded'
2. 'Many political and social arrangements exist to moderate uncertainty'
3. 'Uncertainty cannot be perfectly hedged'
4. 'Social arrangements can be manipulated'
5. 'Conventions, stickiness, and indivisibilities play a role'
6. 'Although individuals can adjust their positions quickly, society cannot'
7. 'Individuals lie and engage in self-delusion'.

Volgens *Findlay* en *Williams* kunnen "(...) a number of the institutional arrangements that MFET (Modern Financial Economic Theory, de NKL-benadering) has such difficulty explaining (or must refer to as 'neutral mutations') can be at least understood if one abandons probabilistic/discounting approaches. For most firms, the optimal capital structure, optimal dividend payment arguments are irrelevant, and attempts to equate the marginal returns on investment with the marginal costs of capital are non-sensical. Large firms borrow when they can do so with impunity and without risking the life of the enterprise. Equity capital is raised when bull markets are raging and funds are available without significant dilution. Earnings are retained unless the squawking from stockholders becomes too loud, and dividends are paid only when it is fairly certain that future payments can be maintained (again to prevent stockholder squawking)." (*Findlay* en *Williams*, 1985, 14).

In potentie heeft de PKE-dynamische, procesgeoriënteerde visie de elementen om uit te groeien tot een goede tegenhanger van de NKL-theorie. De PKE-benadering sluit in een aantal opzichten goed aan bij de bedrijfseconomie. De PKE-benadering is echter in beginsel een macrotheorie. De micro-economische modellen zijn helaas nog onvoldoende ontwikkeld<sup>265</sup>. Dit komt vooral tot uitdrukking bij de winst als interne financieringsbron. Hoewel PKE'en onzekerheid benadrukken gaan ze er van uit dat op langere termijn de benodigde winst wordt gerealiseerd. "(...) this view (...) seems to rest upon observation that in most recent years corporate savings has ranged from 70 to 90 percent of corporate outlays for investment projects; which has led some Post-Keynesians to suppose that individual firms are largely self-financed." (...). "Though the corporate sector as a unit did not have to rely upon externally raised funds for most of its investments outlays, it seems clear that many firms were much less close to financial self-

---

<sup>264</sup> Dit zijn intuïtieve aannames over de werkelijkheid, aangeduid als 'stylized facts', 'plausibiliteit' 'common sense' of meer algemeen "ons begrip" of intuïtie.

<sup>265</sup> *Hodgson* (1993, 266), *Tarshis* (1980, 10-12), *Findlay* en *Williams* (1985, 9).

sufficiency than Post-Keynesian micro theory implies, while others, of course, must have had a surplus." (...). "Incidentally, it is hard to reconcile Post-Keynesians insistence that uncertainty about the future is ever present, with their readiness to forget this whole business when they come to discuss price setting in that set of market conditions in which uncertainty is likely to be most serious" (*Tarshis*, 1980, 11-12). De paradox is dat deze onzekerheid niet geldt ten aanzien van de winst. In geen enkel micro-economisch model zijn 'feed back'-effecten als gevolg van afwijkingen tussen geplande en gerealiseerde winst opgenomen<sup>266</sup>.

Winst is een residu dat de invloed van vele factoren ondergaat; kleine veranderingen in de vraag, de kosten of de opbrengsten kunnen leiden tot grote veranderingen in de winst<sup>267</sup>. Afwijkingen tussen de benodigde en de gerealiseerde winst worden opgevangen door een beroep te doen op vreemd vermogen. PKE'en hanteren impliciet een 'variable gearing ratio' (*Kenyon*, 1980, 26). De variatie in de vermogensstructuren kan volgens de PKE'en worden verklaard door verschillen in winstgevendheid. Er is geen goed gedefinieerde solvabiliteitsratio. Een zelfde conclusie (maar op grond van andere argumenten) trekt *Myers* (1984, 576 en 589): "(...) the firm has no wel-defined target debt-to-value ratio." (...). "Observed debt ratios will reflect the cumulative requirement for external financing - a requirement cumulated over an extended period"<sup>268</sup>.

In de PKE-theorie wordt aan de historie een belangrijke rol toegekend. Toch komen feed back-effecten in de behandelde modellen nauwelijks aan de orde; dit is een uitvloeisel van de 'stationary equilibrium methodology.' (*Kregel*, 1976, 215). PKE-micro-economische modellen zijn ondanks de nadruk op de historie meer 'logical time' dan 'historical time' van aard. Deze modellen vormen een contradictie met de variant binnen de PKE-stroming waaruit deze modellen zijn voortgekomen. In beginsel zijn deze modellen gebaseerd op het prijsmodel van *Kalecki*. *Kalecki* beschouwde de lange termijn niet als een afzonderlijke kracht, lange termijn effecten ontstaan door een aaneenschakeling van korte termijn effecten. De micro-economische prijsbepalingsmodellen zijn echter lange termijn evenwichtsmodellen. De prijs is een soort 'normal price'; marktpartijen hebben bepaalde ideeën over de evenwichtsprijs. Als zodanig passen deze evenwichtsmodellen meer in de tweede genoemde variant; de surplusbenadering. Volgens *Hodgson* (1989) kunnen de verschillende PKE-varianten door middel van een meer institutionele benadering worden verzoend. *O'Driscoll* en *Rizzo* (1985, 9) merken hierover op: "It is evident that there is much common ground between Post-Keynesian subjectivism and Austrian subjectivism. Cross-fertilization between these two schools is, however, exceedingly rare, although the possibilities for mutually advantageous interchange seem significant."

---

<sup>266</sup> *Ormerod* (1994) benadrukt de rol van winsten voor de conjunctuurgolven en de groei.

<sup>267</sup> "The extreme variability of the firm's net income (is) well recognized as a fact of life in the business world." (*Obrinsky*, 1983, 164). Bovendien: "Because net profits are a small residual of large numbers, their calculated value is very sensitive to the methods employed." (*Pen*, 1980, 291).

<sup>268</sup> In NKL-modellen is het verklaren van de variatie in de vermogensstructuren een stuk lastiger. Een uitweg vormen de 'neutral mutations' van *Miller* (1977, 273), of transactiekosten die er voor zorgen dat ondernemingen niet op elk moment naar een optimale vermogensstructuur (kunnen) streven, of de complexiteit die vele lussen omvat van waaruit geen optimale vermogensstructuur is af te leiden; dit zijn de begrepen wereld van *Modigliani* en *Miller* versus de onbegrepen wereld van de integratie van partiële resultaten. Kunnen deze uitersten deze werelden in elkaar laten overgaan, eventueel ondersteund door de pikorde van *Myers* en de PKE-benadering?

Zowel het NKL- als het PKE-wereldbeeld is mechanisch van aard, maar dit is onontkoombaar. Niet het mechanische is een probleem, maar het feit dat dit in verschillende aspecten - of metaforen als het mechanisme - kan zijn gelegen.

### 3.4.7 Slotbeschouwing

De PKE-benadering is in beginsel dynamisch van aard en houdt rekening met onzekerheden. Aan winst wordt een groot belang toegekend. Deze dient voor de financiering van de investeringen. De vermogensmarkt is minder belangrijk als gevolg van - veelal niet nadere gepreciseerde - imperfecties.

Het centrale ondernemingsdoel is groeimaximalisatie. De prijsbepaling vervult hierbij twee essentiële, tegenstrijdige functies. Een lage prijs heeft een positief effect op de groei doordat de vraag (op termijn) toeneemt. Daar staat tegenover dat een lagere prijs minder middelen genereert om de (voor de groei benodigde) investeringen te financieren. Deze krachten dienen tegen elkaar te worden afgewogen.

PKE-micro-economische modellen bevatten een groot manco. De winst is ex ante bepaalbaar, eventuele verschillen tussen gerealiseerde en geplande winst kunnen worden opgevangen door het aantrekken van vreemd vermogen. In dit geval bevat de vermogensmarkt geen imperfecties. PKE'en hebben geen verklaring voor de vermogensstructuur.

De NKL- en de PKE-benadering zijn alomvattende systemen, waarin het ondernemingsgedrag wordt gepostuleerd<sup>269 270</sup>. Beide systemen kennen hun eigen causaliteiten, hoewel merkwaaarderwijs soms dezelfde eindresultaten worden bereikt. In de NKL-benadering wordt de winst geëlimineerd, in de PKE-benadering van te voren bepaald. In beide benaderingen vervult de gerealiseerde winst geen stuurfunctie bij de vorming en aanpassing van de doelen (en middelen). Dit laatste kan wellicht met behulp van een meer gedragstheoretische benadering worden weergegeven.

De citaten van *Shackle* (1970, 20): "The difficulty is that of knowing what our circumstances are.", *Kregel* (1975, 1295-1296) "(...) causation is not the same as simultaneity of determination (...)" en *Kenyon* (1979, 36): "The process and end-state are (...) confused.", alsmede de

---

<sup>269</sup> Zie *Oldenboom* (13-01-1995, *Intermediair*) "Economen begrijpen niets van bedrijven". Een goede basistheorie van ondernemingen is nodig om de verschillende onderdelen van de (bedrijfs)economie te integreren, zie vraaggesprek met *Bosman* (06-04-1995 *Economenblad*). Kan de koppeling niet worden verkregen door het introduceren van de problemlussen als gevolg van de onuitroeibare ruis (en daarmee tevens schaarste, informatie, winst, onzekerheid, concurrentie, de onderneming, de markt, preferenties, rationaliteit, marktwaarde)? Het hele cluster aan economische aspecten dat door de ruis met elkaar is verbonden? Is de onderneming geen "lussenfenomeen", of wel een gelaagde dialectische entiteit die meandert in onzekerheid?

<sup>270</sup> Opvallend is dat beide ook een vreemd soort optimisme (of is het een illusie) in zich herbergen. De NKL-benadering in het geloof van de evenwichtsherstellende kracht van de markt, de PKE-benadering in het geloof van groei en accumulatie.

'Cambridge Capital Controversy', vormen nieuwe illustraties van de achterliggende problematiek. Een ander aspect dat het probleem illustreert is dat in de NKL-benadering "productie"<sup>271</sup> als exchange (allocatie) wordt beschouwd, maar in de PKE-benadering als een zelfstandige en maatschappelijke activiteit (accumulatie). Zwalken we niet tussen beide vormen van (des)aggregatie?

De harde efficiëntienorm die veelal wordt verbonden aan het VVM-model is broos door de tijdhorizon, het onstabiele karakter, de onzekerheid, immobiliteit, de vorm van de kosten- en vraagfunctie en - niet in het laatst - de logische onbestaanbaarheid van een dergelijk model. Is de NKL- wereld van het VVM-model wel zo efficiënt? Is efficiëntie niet gelegen in de metaforenmix die de data proberen te vangen. Niveauverschillen (ook tussen theorieën), holistische en reductionistische inzichten die in elkaar grijpen zorgen voor het probleemcluster waarin arationaliteit en rationaliteit, a-efficiëntie en efficiëntie in elkaar kunnen overgaan.

De rondgang door de PKE-benadering sleurt nieuwe problemen met zich mee, die de slingers of lussen extra accentueren. Deze "route wordt vervolgd" met de bespreking van de gedragstheoretische benadering. Ook daarbij doemen weer wispelturige inzichten op.

---

<sup>271</sup> In de NKL-benadering: "(...) there is no real concept of production." (*Lichtenstein*, 1983, 16). Geldt niet hetzelfde ten aanzien van de onderneming (en markt), rationaliteit, winst en concurrentie? Bronnen kunnen zich snel uit een ondernemingsconstellatie lostrekken; mobiliteit staat centraal ten behoeve van de markt-aggregatie. Productie is een andere aggregatievorm.



## 3.5 Gedragstheoretische benaderingen

### 3.5.1 Inleiding

In vorige paragrafen zijn twee percepties van de werking van het economisch systeem aan de orde gekomen: de NKL- en de PKE-benadering. Hierbij zijn verschillende dwarsverbindingen tussen winst en financiering uit de economische kosmos "getrokken". In de micro-economisch georiënteerde NKL-benadering wordt het winstverschijnsel veelal niet onderkend of weggedefinieerd. In de (financiële) dynamische pecking-order-theorie worden wel (gunstige) effecten aan winsten toegeschreven. Hiermee wordt een rationele grondslag gegeven aan het in de praktijk waargenomen verschijnsel van winstinhouding waardoor kan worden geswitcht naar modellen van 'managerial capitalism'. In dergelijke modellen streeft het management haar eigen belang na of, in een bredere gedragsbenadering, streven meerdere individuen ('stakeholders') hun eigen belang na. Niettemin is winst moeizaam in het NKL-bouwwerk te incorporeren, want dit vereist reële imperfecties die doorwerken in de financiële sfeer waarmee de veronderstelling van de perfecte vermogensmarkt wordt ondergraven. Dit leidt tot een verstrengeling van reële en financiële inzichten die in de NKL-benadering geïsoleerd worden geanalyseerd.

De contradictie is dat het - vermeend - efficiënte VVM-model geen (structurele) winsten kent, terwijl kan worden aangetoond dat winsten de efficiëntie kunnen bevorderen, niet alleen financieel in de pikorde benadering, maar ook reëel in de vorm van de dynamische efficiëntie<sup>272</sup>. In de winstontkennende NKL-benadering ontvalt de basis van de op winst gerichte activiteiten van ondernemers. De einduitkomst van het model is immers een winstloze wereld. De NKL-benadering is een gebrekkige - op zijn minst onvolledige - vormgeving van de economische kosmos. Dat gebrekkige karakter van theorieën is de kern van de metatheorie; het zorgt voor het overgangsgebied.

In paragraaf 3.4 is onderzocht in hoeverre de PKE-benadering, die aan winst en onzekerheid een prominente plaats toekent, deze beperkingen kan opheffen. In de PKE-benadering wordt het winstverschijnsel een belangrijke werking toegedicht: financiering van de investeringen. Winst vormt een soort sluitpost die van te voren wordt bepaald; uit het geplande investeringsniveau. Het probleem is dat winst een uitvloeisel is van onzekerheid zodat de hoogte van de winst zelf ook onzeker is. Bovendien is de PKE-benadering meer macro-economisch georiënteerd, de micro-economische benadering ervan staat nog in de kinderschoenen. Niettemin biedt ook dit model aanknopingspunten voor de 'managerial capitalism'-benadering: de onderneming heeft een bepaalde beleidsruimte en streeft eigen doelen (omzetgroei) na. De NKL- en de PKE-benadering bevatten een springplank - maar wel een van verschillende hoogte - naar het 'managerial capitalism', of de gedragsbenaderingen. Deze benaderingen staan in deze paragraaf centraal.

---

<sup>272</sup> Efficiëntie is een leeg begrip, afhankelijk van de omstandigheden, evenals rationaliteit. Beide begrippen zijn contingent, waartegen de NKL-benadering zich juist verzet door de universele benadering. Deze contingentie past men zelf ook op een hoger niveau toe, maar dat – hogere (?) niveau - kan ook in de theorie zelf tot uitdrukking worden gebracht. Moeten rationaliteit en efficiëntie, als de centrale pijlers van de economie, niet metaforisch compositorisch worden ingekleurd? Zijn rationaliteit, efficiëntie en risico niet zelf metaforen? Treden hierdoor niet allerlei niveauverschillen en de vermenging daarvan op?

Winst (ex ante en ex post) en investeringen zijn twee grootheden die met elkaar samenhangen, maar beide zijn "blinde vlekken" in de economische theorie (*Van der Geest* (1981), *Pen* (1980), *Dougherty* (1980)). Waar komt de 'opportunity curve' vandaan<sup>273</sup> en wat is de verklaring van winst? Twee onlosmakelijk samenhangende vraagstukken die zijn verstrengeld met de volgende vraag: waar komt de onderneming vandaan? Ligt "de ruis", in wat voor gedaante dan ook, niet aan de basis hiervan? Is winst niet een verbindende schakel in dat cluster en waaruit komt die winst voort? Liggen in winst de lussen of slingers besloten? In deze paragraaf worden nieuwe slingers en lussen aan de al bestaande toegevoegd.

Meanderen de NKL- en de PKE-benadering niet om de uitspraak "(...) how is the hope for profit turned into an actual realization of profit?" (*Obrinsky*, 1983, 164)<sup>274</sup>. De NKL-benadering gaat in op de 'hope'; de PKE-benadering op de 'realization of profit'. Is dit niet het centrale spanningsveld binnen de economie? En als dit het centrale spanningsveld is, is dit dan ook niet het gemeenschappelijke van deze benaderingen? Is dit niet verbonden met de eerder genoemde informatie-paradox; het toe-eigenen van de informatievoordelen door het immobiliseren ervan door informatie "om te zetten of te belichamen" in andere bronnen? Is "de oorzaak" van schaarste en rationaliteit niet gelegen in die imperfecties? Bevatten de centrale pijlers van de economie dan geen "tweezijdig of tegengesteld" karakter dat mede aan de basis ligt van de theoretische switchen? Volstaat een eendimensionale, isomorfe benadering ervan<sup>275</sup>, of leidt dit juist tot de paradoxen die de switch of kantelingen mogelijk maken? Streven en uitgangspunt, proces en structuur zijn "hetzelfde" in de eendimensionale NKL-benadering. Worden in een isomorfe benadering wel "echte" niveaus onderkend, met eenzelfde rationaliteit? Wat is precies "economische rationaliteit"<sup>276</sup>, is dat wel economisch of rationeel of is dit een tautologie?

De winstverklaring is verstrengeld met de ondernemingsverklaring<sup>277</sup>. Theorievorming wordt

---

<sup>273</sup> Deze wordt verondersteld; maar welke krachten bepalen deze 'animal spirits'? Proces en structuur grijpen ook in de theorie in elkaar. Komt deze curve, evenals de kostenfunctie, de vraagcurve, maar ook rationaliteit juist niet door concurrentie tot stand (in plaats van deze "voorafgaand aan concurrentie te veronderstellen?"). Vindt concurrentie niet plaats in situaties van onzekerheid?

<sup>274</sup> Of meanderen deze benaderingen tussen marktwaarden en boekwaarden? Dit is een andere invalshoek om de universeelheid van de marktwaarde als leidend beginsel ter discussie te stellen. Dit is het onderwerp van paragraaf 3.6.

<sup>275</sup> Dit is het "onderkennen van niveaus in een niveauloze" wereld want deze worden "aan elkaar gelijkgesteld". Dit probleem doet zich ook voor bij het onderscheid tussen streven en uitgangspunten. Waarom streven ondernemers naar winst als deze niet valt te behalen? Hoe komt het dat het VVM-model onverwachte schokken kan opvangen en verzeild raakt in het eindpunt; als men dit verwacht kan een markt toch niet perfect zijn?

<sup>276</sup> Meestal worden deze termen vereenzelvigd als gevolg van een achterliggende specifieke structuur met "universele" zeggingskracht; een onderschatting van de tegenkrachten in die algemene holistische of reductionistische structuur. Is beperkte rationaliteit minder beperkt dan onbeperkte rationaliteit; is de benadering van de econoom zelf niet erg beperkt in tegenstelling tot die van de subjecten die worden afgebeeld? Economische rationaliteit wordt soms verbonden met efficiëntie, maar dit vereist een specifieke compositorische (perfecte) constellatie.

<sup>277</sup> *Obrinsky* stelt dat bij sommige winstverklaringen meer sprake is van een ondernemingstheorie, maar de oorzaak hiervan is zijn macro-economische benadering die nauwelijks de invloed ondergaat van de bedrijfseconomie. Zijn op micro-niveau deze verklaringen niet een en hetzelfde. Kunnen ondernemingen

bemoelijkst doordat winsten pas achteraf bekend zijn en dus moeilijk in een ex ante, eenduidige, universele ondernemingstheorie kunnen worden geïntegreerd<sup>278</sup>. De vraag is of onveranderbare doelstellingen een geschikt instrument zijn om het ondernemingsgedrag in een dergelijke "winstconstellatie" afdoende te kunnen beschrijven. Uit empirisch onderzoek en theoretische inzichten (*Bronsema*, 1978b en *Koutsoyiannis*, 1982) komt naar voren dat ondernemingen meerdere "zachte" doelen (of middelen zoals accounting maatstaven) hanteren, in tegenstelling tot het "harde" marktwaardedoel. Is dit geen uitvloeisel van onzekerheid waarmee ondernemingen worden geconfronteerd? Soms leidt toepassing van een zacht beginsel tot hetzelfde resultaat als toepassing van de harde norm, soms is het aanvullend, soms rationeel en soms tegenstrijdig<sup>279</sup>.

In deze paragraaf worden de belangrijkste gedragstheoretische modellen besproken met een accent op het thema "winst in de financieringstheorie". De gedragsbenaderingen geven een beschrijving van het ondernemingsgedrag zonder een verklaring te geven voor het ont- en bestaan van een onderneming<sup>280</sup>. Deze modellen gaan meer in op de interne werking van de onderneming en sluiten als zodanig meer aan op het ervaringsobject en daarmee op het vakgebied van de bedrijfseconomie<sup>281</sup>. In hoeverre is deze benadering op dezelfde problemen terug te voeren als het ontstaan van een onderneming? Wellicht kan dezelfde overkoepelende factor worden afgeleid: onzekerheid.

In deze paragraaf wordt nogmaals ingezoomd op de uitgangspunten van en kritiekpunten op het NKL-VVM-model, maar nu vanuit de reële en niet de financiële "variant" die in paragraaf 3.2.4 is besproken. Tevens worden de alternatieve ondernemingsrichtingen weer ten tonele gevoerd, maar nu worden deze geconfronteerd met de kritiekpunten. Hierbij doet een reëel equivalent op van marktwaardemaximalisatie als leidraad: het marginalisme. Er bestaan argumenten pro en contra het marginalisme; deze vertonen gelijkenis (maar ook nu komen deze argumenten niet

---

bestaan zonder het vooruitzicht op en de realisatie van winst?

<sup>278</sup> Dat is ook de oorzaak dat de metatheorie in termen van vage metaforen wordt voorgesteld zodat de reis door de theorieën kan plaatsvinden via de vormgeving van dat krachtenveld. Wat is precies holistisch en wat reductionistisch, of zijn deze benaderingen vermengd omdat onderneming en markt (die ook zijn verstrengeld) uitspraken kunnen doen over elkaar? Ontstaat hierdoor niet de switch of kanteling tussen concepten waardoor een cluster ontstaat dat net zo verstrengeld is als markt en onderneming?

<sup>279</sup> De 'cost-plus' prijs kan in vele ondernemingstheorieën worden ondergebracht. Waarom houden ondernemingen zich met accounting en financiering bezig als deze activiteiten geen waarde toevoegen? Waarom zijn markten zo concurrerend ondanks de toepassing van vermeend (?) verkeerde accountingmaatstaven - of breder: instituties - *Hodgson* (1988, 184-194)? Of moet de conclusie zijn dat markten juist concurrerend zijn dankzij accounting maatstaven. Toevoeging van additionele ruis kan "er voor zorgen" dat accounting ook rationeel kan zijn (*Holmström*, 1979).

<sup>280</sup> Maar blijken er wel mee samen te hangen; of wellicht sterker uitgedrukt; deze kunnen aan de basis staan van die verklaringen. In paragraaf 3.5.2 komt aan de orde dat die benaderingen aan de basis staan van het kunnen formuleren van uitspraken over de markt. Door het rekening houden met niveauverschillen kan de bedrijfseconomie zowel praktischer als fundamenteeler (zijn of) worden dan de algemene economie.

<sup>281</sup> *Bouma* (1982, 60) behandelt deze modellen als alternatief voor het holistische NKL-model.

overeen) met die genoemd bij de marktwaarde in paragraaf 3.2.4. In paragraaf 4.6.2 komt een ander overkoepelend, of te overkoepelen element aan de orde: rationaliteit. Er bestaat een onontwaaarbaar cluster van pijlers die elkaar overvleugelen, aanvullen, completeren en ondergraven en die "de" efficiëntie, in welke gedaante (of metafoor) dan ook, wellicht kunnen bevoornden maar nooit definitief zullen bereiken.

Allereerst wordt in paragraaf 3.5.2 ingegaan op de veronderstellingen van het NKL-model en de kritiek hierop. Ook hieruit komt onzekerheid als de overkoepelende kracht naar voren<sup>282</sup>. Juist in de kritiekpunten op het winstloze VVM-model ligt de winstverklaring - en de rol van de onderneming - besloten. De veronderstellingen van en de kritiek op het VVM-model, de alternatieve ondernemingsbenaderingen, de ondernemingsfuncties, de verklaringen van de onderneming en winst blijken "door elkaar te lopen"<sup>283</sup>.

Onzekerheid vormt een belangrijke voedingsbodem voor de gedragsmodellen. Deze benaderingen worden besproken in paragraaf 3.5.3 waarbij achtereenvolgens de inzichten van *Baumol*, *Donaldson* en *Cyert* en *March* aan de orde komen. Uit deze laatste benadering komt een ander concept naar voren: 'slack' waarbij zijdelings wordt gerefereerd aan een andere performance-maatstaf, 'rent'. Dit concept is in paragraaf 3.3 aan de orde gekomen bij de bespreking van winsttheorieën en komt in paragraaf 3.7.2.2 nader aan de orde. Er bestaan vier prestatie-indicatoren: marktwaarde, rent, slack en winst. Ook hiertussen bestaat een bepaalde cirkel, deze lus wordt getoond in paragraaf 3.7.2.3.

Na de weergave van de gedragstheoretische modellen wordt ingezoomd op de financieringstheoretische toepassing daarvan in de vorm van financieringsmodellen. Tevens wordt de aansluiting tussen de financieringstheorie en de financieringspraktijk beoordeeld aan de hand van een aantal enquêtes. Paragraaf 3.5.4 bevat de slotbeschouwing.

## **3.5.2 Het VVM-model en de verklaring van de onderneming (of de winst?)**

### **3.5.2.1 Inleiding**

In paragraaf 3.2 is het NKL-ondernemingsmodel behandeld vanuit een financieringstheoretisch perspectief. Dit leidde tot drie samenhangende punten van kritiek: onzekerheid, besluitvorming en informatieconstructie. De PKE-benadering leverde in dit opzicht niet echt een "meeropbrengst op". In paragraaf 3.3.3 is "het maatschappelijke kader" van winst geconstrueerd. Geldt dit kader niet eveneens voor de onderneming? In de volgende paragraaf wordt onderzocht of dit kader overeenstemt met de kritiek op het winstloze VVM-model. Moeten deze kaders niet

---

<sup>282</sup> In paragraaf 3.2.4 en 3.2.5 is ingegaan op de bezwaren van het perfecte VVM-model vanuit een financieringstheoretisch perspectief. In paragraaf 3.5.2 wordt ingegaan op de bezwaren vanuit een reëel perspectief; dit ter inleiding op de gedragsmatige benadering die meer op de reële sector is gebaseerd. In paragraaf 3.6 worden bezwaren aangevoerd vanuit de invalshoek van de accounting.

<sup>283</sup> Hieraan kan worden toegevoegd de bedrijfseconomische vakgebieden en de meetconcepten; dit komt aan de orde in paragraaf 3.6.3 respectievelijk 3.7.2.

overlappen omdat er een eeuwige gouden band bestaat tussen winst en de onderneming? Ook *Lamberton* (1965) legt deze voor de hand liggende relatie. Moeten ondernemingsfuncties, de verklaring van de onderneming, de veronderstellingen van het VVM-model, de kritiek op het VVM-model, de alternatieve benaderingen van de onderneming, het verschil tussen markt en onderneming, de winstoorzaken en winsttheorieën niet terug te voeren zijn tot hetzelfde thema van de metaschaarste<sup>284</sup>?

In financieringstheoretische ondernemingsmodellen wordt nauwelijks op de onderneming zelf ingegaan. Een onderneming "bestaat uit" een investeringscurve. Deze abstracte weergave in de NKL-benadering miskent de "eigen (reductionistische en holistische, ten opzichte van de markt en ten opzichte van zichzelf) identiteit" van de onderneming door het ontbreken van niveaus. Er bestaan weliswaar varianten, waarin de onderneming zich min of meer van de markt heeft losgemaakt. De oorsprong is gelegen in de informatieverschillen. Informatie kan slechts in onzekerheid bestaan; dit impliceert dat onzekerheid aan de basis staat van de onderneming (en de markt).

Product-markt modellen zijn minder abstract van aard, hoewel nog steeds sprake is van twee curves die de onderneming "voorstellen": de vraag- en de kostenfunctie. De veronderstellingen van deze modellen zijn te differentiëren, zodat ook alternatieve markt vormen kunnen worden beschreven. Het zijn deze markt vormen die aan de basis liggen van de alternatieve management- of gedragsbenaderingen (maar die de veronderstellingen van het VVM-model in wezen al ondergraven).

In de volgende paragraaf 3.5.2.2 wordt ingegaan op de veronderstellingen van, respectievelijk de kritiek op dit product-markt-NKL-ondernemingsmodel en de eventuele relaties tussen deze punten van kritiek. Ook hierbij doen zich overlappingen, aanvullingen, maar ook tegenstellingen voor. Dit komt ook tot uitdrukking als deze kritiek wordt verbonden met de - al in paragraaf 3.2.5 aan de orde gekomen - alternatieve ondernemingsmodellen. Door de koppeling van de kritiek aan de alternatieve ondernemingsmodellen ontstaat zicht op de verschillen en accenten tussen deze modellen en wellicht het gemeenschappelijke element ervan. Welke punten van kritiek worden door de modellen ondervangen en welke niet? Het doel hiervan is om na te gaan of er een perspectief ontstaat op een ondernemingsmodel waarin onzekerheid - waarmee verbonden het winstverschijnsel - centraal staat. Op deze wijze kan winst in het ondernemingsmodel worden geïncorporeerd<sup>285</sup>. Winst vervult ook in de theorie vele functies: het kan zijn doel, middel, veronderstelling, norm, hypothese of theorie of licht werpen op de achterliggende constellatie. In paragraaf 3.5.2.3 wordt kort ingegaan op de verstrengeling tussen het maatschappelijke kader van winst en onderneming.

---

<sup>284</sup> Ook dit is een onvolledige opsomming; de lijst kan worden aangevuld met de relatie tussen bedrijfseconomische vakgebieden (paragraaf 3.6.4.3), meetconcepten (paragraaf 3.7.2.3), arationaliteit en rationaliteit, a-efficiëntie en efficiëntie en risico en onzekerheid.

<sup>285</sup> Het thema "winst in de financieringstheorie" is gericht op het integreren van winst in de ondernemingstheorie, zodat "het beeld" ontstaat van de achterliggende metaforische kenmerken daarvan. De verstrengeling van winst en onderneming en de verschillende benaderingen van waaruit dit kan worden belicht, werpt licht op de achterliggende ruis van data en metaforen waarmee integratie van inzichten kan worden bewerkstelligd.

### 3.5.2.2 Het maatschappelijke kader van de onderneming

De onderneming staat in een intrigerende verhouding tot de markt. Deze verhouding wisselt door bijvoorbeeld strategische allianties, samenwerkingsovereenkomsten, langdurige relaties of netwerken, overnames en fusies. Ondernemingen zijn een speler op de markt, zijn een alternatief voor de markt, worden verhandeld op de markt en zijn schepper van de markt. Ligt hierin al niet de slinger besloten? Ondernemingen, maar ook concurrentieprocessen op markten zijn aan verandering onderhevig<sup>286</sup>. Op de vraag wat een onderneming precies is en vooral wat de grenzen er van zijn - en of deze überhaupt bestaat - is geen eenduidig antwoord mogelijk<sup>287</sup>.

*Koutsoyiannis* (1982) legt de volgende structuur aan. Na een introductie volgen theorieën over de vraag en de productie. Vervolgens wordt uit de productiefunctie de kostenfunctie afgeleid. Dit zijn de twee basisgegevens voor het modelleren van een onderneming; een onderneming zit "ingeklemd tussen twee functies": de vraagfunctie en de kostenfunctie. Het verloop van deze functies is afhankelijk van de marktvorm. Allereerst komt 'perfect competition' aan de orde, gevolgd door de andere marktvormen; variaties op het pure NKL-ondernemingsmodel. Hierna komen, na de kritiekpunten op de weergave van de onderneming, alternatieve gedragsmodellen aan de orde.

Het startpunt is het ideaaltypische NKL-VVM-model; 'perfect competition'. De veronderstellingen die hieraan ten grondslag liggen zijn (*Koutsoyiannis*, 1982, 154-155):

1. 'large numbers of sellers and buyers'
2. 'product homogeneity'
3. 'free entry and exit of firms'
4. 'profit maximisation'
5. 'no government regulation'
6. 'perfect mobility of factors of production'
7. 'perfect knowledge'.

*Koutsoyiannis* (1982, 155) onderscheidt "pure competition" en "perfect competition"; het verschil betreft de laatste twee factoren<sup>288</sup>. *Tempelaar* (1987, 40-44) onderscheidt: volledige mededinging, volkomen markt en vrije prijsvorming. Daarnaast onderscheidt hij in navolging van *De Jong*, marktvorm en marktorganisatie.

In het perfecte VVM-model zijn markt, onderneming en winst fictie. Juist in de afwijkingen ten opzichte van dit model is de verklaringsbron van - niet alleen - de winst en de onderneming (en de markt) gelegen.

---

<sup>286</sup> Volgens *De Jong* (1989, hoofdstuk 1) wisselen de drie coördinatiemechanismen in een bedrijfstak (concurrentie, samenwerking en beheersing) elkaar af. Dit proces is onderhevig aan een innerlijke dialectiek; bepaalde krachten roepen (na verloop van tijd) tegenkrachten op. De dynamische markttheorie kent geen finaliteit.

<sup>287</sup> De vraag is of een onderneming - zo die bestaat - wel van een markt verschilt *Cheung* (1983).

<sup>288</sup> *Clarkson* en *Miller* (1983, 108) onderscheiden slechts 5 veronderstellingen.

*Koutsoyiannis* (1982, 257) noemt de volgende kritiekpunten op het NKL 'proprietor-model' ('The marginalist controversy'):

1. Leiding en eigendom zijn in één hand
2. De onderneming heeft één doel: winstmaximalisatie
3. Winstmaximalisatie wordt bereikt door  $MO = MK$
4. Er bestaat geen onzekerheid
5. Afhankelijk van de marktvorm bestaan er verschillende toetredingsveronderstellingen<sup>289</sup>
6. De onderneming hanteert voor de besluitvorming een bepaalde tijdshorizon; het (veelal het bepalen van de prijs) probleem wordt gesitueerd binnen een bepaalde periode. Deze tijdsperioden zijn veelal onafhankelijk van elkaar.

Opmerkelijk is dat geen terugkoppeling plaatsvindt naar de (zachte?) veronderstellingen bij het perfecte VVM-model. Afgezien van 'government regulation' zijn twee veronderstellingen bij de kritiekpunten niet "teruggenomen": producthomogeniteit en mobiliteit van de productiefactoren<sup>290</sup>. De eerste kan worden gecombineerd met de marktvorm; de tweede kan worden gecombineerd met onzekerheid. Ook in dit geval doen zich overlappingen voor; is dat niet symptomatisch voor de gemeenschappelijk ontstaansoorzaak: ruis.

Daarnaast doen "nieuwe veronderstellingen" hun intrede, want er bestaan nieuwe vormen van kritiek die niet zijn terug te voeren op de eerdere veronderstellingen: de scheiding tussen leiding en eigendom en de invloed van de factor tijd. Bovendien doet niet een veronderstelling, maar implicatie van de veronderstellingen - twee curves die de onderneming omklemmen - zijn intrede: de toepassing van de  $MO=MK$ -regel; het marginalisme, de reële tegenhanger van de waardemaximalisatie. Bij nadere beschouwing blijkt dit samen te hangen met het niet bestaan van 'perfect knowledge' of onzekerheid. Er doen zich vele verbindingen en overlappingen tussen de kritiekpunten voor.

Wat is het overkoepelende principe dat ten grondslag ligt aan deze kritiekpunten? Wat opvalt is dat deze kritiekpunten op het winstloze VVM-model slechts voor een deel overlappen met de vier winstfactoren (innovatie, marktmacht, onzekerheid en toeval, waar ook een onderlinge samenhang tussen bestaat). In het bijzonder geldt dit ten aanzien van punt vier en vijf: onzekerheid en toetredingsbelemmeringen die een bepaalde marktmacht impliceren. Het toeval is een factor die niet permanent van aard is zodat deze in de beschrijving van het ondernemingsgedrag niet aan de orde hoeft te komen; in principe kan deze factor ook onder onzekerheid worden gerangschikt<sup>291</sup>. Grote ontbrekende factoren in de lijst van kritiekpunten

---

<sup>289</sup> Volgens *Capoglu* (1991, hoofdstuk 2) heeft het aanbrenge van imperfecties (bijvoorbeeld minder aanbieders) vanwege de ongedetermineerdheid van de alternatieve marktvormen, de kracht van het VVM-model juist versterkt. Ook *Auerbach* (1988, 19-20) merkt op dat pogingen in de dertiger jaren om te komen tot alternatieve ondernemingsmodellen op niets uitliepen.

<sup>290</sup> In de benadering van *Mueller* (maar ook *Capoglu*) wordt juist de immobiliteit van productiefactoren benadrukt. Volgens *Mueller* ligt immobiliteit ten grondslag aan de winst- en de ondernemingstheorie. Dit vrij logische verband komt ook tot uitdrukking in de eerder aangehaalde opmerking van *Obrinsky* waarom ondernemers in een perfecte winstloze situatie nog naar winst (willen en kunnen) streven.

<sup>291</sup> Het toeval is iets wat men ondergaat; bij onzekerheid kan de onderneming ook actief gebruik maken van de mogelijkheden (geval).

zijn de innovatie en technologische verandering, alsmede heterogeniteit en immobiliteit die een gevolg zijn van het opwerpen van toetredingsbarrières. Dit vereist een meer dynamische benadering, hiervan zou een suggestie kunnen uitgaan van punt 6.

Bij het vergelijken van deze kritiekpunten is het eveneens opvallend dat *Koutsoyiannis* het bestaan van de onderneming als een gegeven aanneemt. Nergens wordt in zijn boek de transactiekostentheorie van *Coase* behandeld. Het is niet duidelijk waar de theorie van *Coase*, maar ook die van *Schumpeter* aansluit op de 6 genoemde punten van kritiek, maar dat was ook het geval (of het toeval?) bij de confrontatie van de transactiekostentheorie met de winstfactoren. Ook de agency theorie ontbreekt bij *Koutsoyiannis*. De economische organisatietheorie die beide invalshoeken omvat is de overheersende (op de NKL-benadering georiënteerde) theorie voor de verklaring van de onderneming (of breder 'governance structures'), maar verklaart deze ook de winst?

In paragraaf 3.2.5 zijn 4 kritiekpunten op deze traditionele zienswijze aangedragen (*Moerland*, 1992, 58-59) met daarbij alternatieve ondernemingsmodellen:

1. De aanvaarding van het instituut onderneming is onbevredigend (*Coase*)
2. De divergentie van de belangen van de bij de onderneming betrokken partijen komt onvoldoende tot uitdrukking (*Cyert en March* en *Jensen en Meckling*)
3. Er bestaan bezwaren tegen het maximalisatiepostulaat (*Cyert en March, Simon*)
4. Het model is gebaseerd op het comparatief-statische evenwichtsdenken (*Schumpeter, De Jong*).

Het lijkt alsof er een belangrijk verschil bestaat in benadering tussen de modellen onder 1 en 4 enerzijds - die niet door *Koutsoyiannis* worden besproken - en 2 en 3 anderzijds. De modellen onder 1 en 4 zijn modellen waarin wordt ingegaan op de (tegenstrijdige) verklaring van de functie van de onderneming in de economische orde: 'discovering prices' en 'discovering opportunities'. De modellen onder 2 en 3 lijken een minder brede invalshoek te hanteren en daardoor minder fundamenteel te zijn, maar de schijn<sup>292</sup> bedriegt. Deze modellen hebben als startpunt het gegeven dat ondernemingen bestaan en proberen te komen tot een realistische beschrijving van het besluitvormingsproces daarbinnen. De modellen onder 1 en 4 - al kan daar verschillend over worden gedacht - zijn meer micro-economisch, de tussengelegen modellen meer bedrijfseconomisch van aard. Slingeren algemene economie en bedrijfseconomie - evenals markt en onderneming - ook niet door elkaar?

Deze benaderingen zijn sterk verbonden. Het ontdekken van prijzen en opportuniteiten - door het doen van uitspraken over de markt? - is slechts nuttig en mogelijk in een onzekere omgeving; "ondernemingen moeten zowel willen streven als kunnen streven naar winst". Juist door die alternatieve, niet eendimensionale benadering (buiten het marktsysteem) is de onderneming in staat uitspraken over de markt te formuleren; met andere woorden juist hierin is het bestaan of de verklaring van de onderneming gelegen uitmondend in het besparen op transactiekosten of het vernieuwen. Hierin ligt de grondslag voor 'discovering prices' en 'opportunities'<sup>293</sup>. Er

---

<sup>292</sup> Die schijn heeft betrekking op de gehele bedrijfseconomie ("boekhouders?") in vergelijking tot de micro-economie.

<sup>293</sup> Dit komt ook tot uitdrukking in paragraaf 3.6.4 en 4.8.2; juist het zichtbaar maken van de marginale kosten en opbrengsten of de risico's - door middel van een zoektocht? - is tegelijkertijd het (ver)vormen



bestaat een onverbrekelijke gouden band tussen de 4 alternatieve ondernemingsmodellen; niet in het minst door de niveauverschillen waardoor deze aan elkaar zijn verslingerd.

De benadering van *Coase* benadrukt de stabiliteit, die van *Schumpeter* de verandering (naar een nieuw evenwicht). De afweging van de tegenstrijdige krachten vindt plaats in de tussenliggende alternatieve ondernemingsmodellen. Hierin is de beleidsvrijheid gelegen; het kapitalistisch systeem is niet in staat universele normen aan ondernemingen op te leggen (*Whittington*, 1989). Winstmaximalisatie is ongedefinieerd (*Alchian*). "If markets are not in equilibrium (...) the entire process is undefined." (*Findlay* en *Williams*, 1980, 16). Juist door een eigen koers te ontwikkelen en tegenstrijdige krachten af te wegen kunnen ontdekkingen plaatsvinden. Het bestaan van de onderneming als een afzonderlijke entiteit - dat wil zeggen het onderkennen van een ander niveau dan de markt - is tegelijkertijd fundamenteel en praktisch.

*Enis* (op. cit. *Koster*, 1991, 103) merkt op dat "(...) marketing studies those factors that economics assumes away." Geldt dit niet voor de gehele bedrijfseconomie en de ondernemingsfuncties (*Kay* op. cit. *Hodgson*, 1988, 204). Juist in dit aparte zelfstandige - niet veronderstelde, maar als logisch uitvloeisel van de stelling van *Gödel* - karakter is het doen van uitspraken over de markt mogelijk in de vorm van 'discovering prices' en 'opportunities'. Is de bedrijfseconomie door het onderkennen van niveauverschillen niet meer fundamenteel - en wispelturiger of praktischer - dan de algemene economie? Ontstaat de micro-economie niet door de bedrijfseconomie in plaats van andersom?

De genoemde alternatieve ondernemingsmodellen ondervangen de kritiek op het NKL-VVM-model, deze vormen het logische complement - als gevolg van het streven naar volledigheid - voor de NKL-theorie. De 'behavioral theory' richt zich op alle onderdelen van kritiek, maar primair op de onderdelen 2, 3, 4 en 6. Aan het vraagstuk van de scheiding tussen leiding en eigendom en de gevolgen daarvan wordt geen aandacht besteed, maar is impliciet aanwezig door het erkennen van de vele tegenstrijdige belangen. Er wordt melding gemaakt van een oligopolioïde marktform, maar bijzonder weinig opgemerkt over de reacties van concurrenten ten opzichte van elkaar. De 'managerial'-benadering gaat vooral in op de onderdelen 1, 2 en 5, in dit geval kan op basis van toetredingsbarrières winst worden behaald, waarbij het management niet naar maximale winst hoeft te streven. De Oostenrijkse benadering ten slotte gaat hoofdzakelijk in op de onderdelen 4 en 6. De onderneming is een 'disequilibrium fenomeen' die processen op gang brengt doordat de markt kansen biedt. *Koutsoyiannis* opereert met zijn kritiekpunten op de twee tussengelegen benaderingen. Niet de verklaring van de onderneming, maar de beschrijving van ondernemingsgedrag staat centraal; maar dat is - zoals hiervoor aangegeven - sterk met de verklaring verbonden. Onzekerheid ligt aan de basis van de kritiekpunten van *Koutsoyiannis* en is in verschillende mate of gedaante in de alternatieve ondernemingsmodellen opgenomen<sup>294</sup>.

---

van deze twee functies waartussen een onderneming ligt "ingeklemd" en de risico's die de onderneming in dat krachtenveld ontmoet.

<sup>294</sup> In paragraaf 4.7.4 komt aan de orde dat onzekerheid ook aan de basis staat van de transactiekosten-theorie (*Langlois*, 1984, *Hodgson*, 1988). Ook de benadering van *Schumpeter* is hieronder te rangschikken: waarom ideeën vernietigen als er geen bedreiging is? Is juist het zoeken naar 'neue Combinationen' niet ingegeven door onzekerheid, maar die daardoor juist (andere) onzekerheid creëert? Is de kracht van de onderneming niet alleen gelegen in het transformeren van waarden, maar ook van onzekerheid?

In de zes kritiekpunten op het NKL-VVM-model is een onderscheid aan te brengen tussen de punten 1-2 en 3-6. De eerste aspecten behelzen de machtsverhouding en het doel van de onderneming; het holistische ondernemingsmodel. De tweede groep van kritiekpunten geeft de speelruimte van de onderneming op de diverse markten en de informatieproblemen weer. Het is het onderscheid tussen doelen en de problemen bij de realisering van die doelen<sup>295</sup>. Beide vormen van kritiek hangen samen. Een onderneming kan immers alleen winsten realiseren in een "imperfecte" situatie. Slechts imperfectie staat een bepaalde mate van beleidsvrijheid toe ten aanzien van de na te streven doelen, anders dan waarde- of winstmaximalisatie. In de "ondernemingsalternatieven" die het ontstaan van de onderneming "verklaren" zijn de eerste 2 onderdelen veelal niet essentieel, in de tussenliggende gedragsbenaderingen is dit de basis van waaruit het ondernemingsmodel gestalte krijgt.

In het NKL-proprietor-model (of de entrepreneur in Oostenrijkse benadering) zijn leiding en eigendom in één hand verenigd. Er bestaan perfecte markten en de ondernemers zijn rationeel. Indien niet naar winstmaximalisatie wordt gestreefd, wordt men uit de markt gedrukt. De eindsituatie is een winstloze wereld. In de jaren dertig kwam er van verschillende kanten kritiek op dit model: *Coase, Hall en Hitch, Berle en Means*, en later *Simon en Schumpeter* (en *Gödel?*).

Ook in de 'managerial corporation' of de 'managerial revolution' staat de verhouding tussen onderneming en markt centraal. De centrale vraag is de mate waarin marktkrachten speelruimte voor de onderneming toelaten. In NKL-benaderingen zonder en met informatieproblemen is die speelruimte er niet; informatieproblemen worden direct (ex ante) "in rekening gebracht". In het NKL-proprietor-model wordt een onderneming uit de markt gedrukt indien zij niet streeft naar winstmaximalisatie. In de informatiebenaderingen (de transactiekostentheorie en de agency theorie) worden deze kosten verdisconteerd in de kostprijs van een product, respectievelijk de marktwaarde van de onderneming. Dit wordt door de "marktkrachten" - maar dat zijn de ondernemingen - afgedwongen.

Het bestrijden van de nadelen van de 'managerial corporation', of het aannemen van het bestaan hiervan, doet overigens de vraag rijzen naar de reden van het ontstaan van deze institutie. Het is opvallend dat de NKL-theorie vooral is gericht op de nadelen van deze functiescheiding en niet op de voordelen<sup>296</sup>. In paragraaf 3.3 is al aan de orde gekomen dat hier een aantal redenen voor is aan te voeren: specialisatie, schaalvoordelen, het inbouwen van prikkels en 'control'. Volgens *Fama en Jensen* (1983a en 1983b) komen de voordelen vooral aan het licht bij complexe situaties en productie op grote schaal. Het loskoppelen van de twee functies (ondernemen en risicodragen) biedt voordelen door specialisatie. *Auerbach* (1988, 108) is van mening dat NKL-en de nadelen van deze functiescheiding te sterk benadrukken doordat zij de opportunity-curve van de onderneming constant houden. Volgens *Auerbach* verandert deze opportunity-curve

---

<sup>295</sup> De toetredingsveronderstelling is in wezen een ondersteuning van alternatieve ondernemingsdoelstellingen. Immers in een winstloze VVM-wereld dient een onderneming zijn "winst" te maximaliseren, anders wordt deze uit de markt gedrukt. Alternatieve doelstellingen zijn alleen mogelijk indien er winsten kunnen worden gerealiseerd. De toetredingsveronderstelling is een "aparte" veronderstelling, want alleen deze suggereert direct dat er winstmogelijkheden zijn (maar op de achtergrond is onzekerheid noodzakelijk).

<sup>296</sup> Eenzelfde eenzijdige benadering vindt plaats voor informatie en onzekerheid; de eerste wordt als positief, de tweede als negatief beoordeeld.

echter als het gespecialiseerde management aan het roer komt. Bovendien bestaan er vele mechanismen om deze nadelen tegen te gaan.

Onzekerheid is het centrale thema dat de overige punten van kritiek omkadert waardoor deze soms moeilijk van elkaar zijn te (onder)scheiden. De kritiekpunten worden kort besproken, waarbij allereerst op deze "oerkracht" wordt ingegaan.

In de NKL-benadering komen informatieproblemen ruimschoots aan bod. De NKL-weergave van volledige informatie over de toekomst, dan wel een kansverdeling van de verschillende toekomstige 'states' schiet echter volgens *Koutsoyiannis* (1982, 260-262) op vijf punten tekort:

1. Deze benadering vereist veel kennis, informatie en 'computational ability'
2. De verwachte (markt)waarde houdt geen rekening met de (afwijkende) risicohouding van het management
3. De tijdshorizon bij de besluitvorming verschilt per onderneming. Sommige ondernemingen hebben een aversie tegen de meer verre toekomst
4. Het verschil in tijdshorizon heeft gevolgen voor de te hanteren disconteringsvoet
5. Verwachtingen zijn exogeen, terwijl deze voor een belangrijk deel door interne factoren worden gevormd<sup>297</sup>.

De kansverdeling van de toekomstige toestanden is subjectief. "They are influenced by the time-horizon, the risk attitude and the rate of change of the environment. Thus businessmen's expectations cannot come close to objective reality. Different firms will have different time-horizons, different risk attitude and will form different assessments of uncertain future events. Consequently firms will respond differently to the same (given) conditions of the environment. The interactions among uncertainty, risk-aversion and the time-horizon of the entrepreneurs are not dealt satisfactorily with by the probabilistic approach adopted in the traditional theory of the firm." (*Koutsoyiannis*, 1982, 261-262).

Hier nauw mee verbonden is het statische karakter van de NKL-benadering; dit leidt tot een bijzonder "enge" formulering van onzekerheid (namelijk in de vorm van risico), bovendien is inherent aan een statisch model dat er geen veranderingen plaatsvinden; hoewel juist veranderingen in een van de parameters van het model het voorwerp is van het comparatief-statische onderzoek. In een dynamische, onzekere situatie<sup>298</sup> zijn de perioden intertemporeel met elkaar verbonden. "(...) the traditional theory is basically static. The time horizon consists of identical and independent time-periods. Decisions are treated as temporally independent, and this is probably the most important shortcoming of the traditional theory. It is clear that decisions are temporally dependent: decisions taken in any one period are affected by the decisions in past periods, and will in turn influence the future decisions of the firm. This interdependence is ignored by the traditional theory, (...)." (*Koutsoyiannis*, 1982, 262); hoewel de invloed van het verleden er wel in kan worden ondergebracht door middel van immobiliteitskosten of kapitalisatiekosten. Hier lijkt een verbinding op te treden met twee veronderstellingen van het VVM-model, productdifferentiatie en immobiliteit waarop door *Koutsoyiannis* niet wordt teruggekomen.

---

<sup>297</sup> Winst is hierbij wellicht van belang vanwege de verschillende verbindingen die dit verschijnsel legt. Zo legt winst de verbinding tussen de onderneming en de markt, tussen de reële en de financiële sector en tussen perioden.

<sup>298</sup> Afhankelijk van de interpretatie van dynamisch, kan daar ook een meerperioden model zonder enige verandering onder worden verstaan; dit is afhankelijk van de tijdconceptie.

Onzekerheid ligt ook aan de basis voor het opwerpen van toetredingsbarrières. De kritiek van *Koutsoyiannis* is dat de potentiële toetreding niet op een bevredigende wijze in de NKL-oligopolie modellen is opgenomen. Onzekerheid biedt kansen doordat alleen in die situatie een voorsprong kan worden verkregen op concurrentie, zodat toetreding kan worden belemmerd. Anderzijds leidt onzekerheid er toe dat concurrenten met nieuwe vindingen, de marktpositie van een onderneming kunnen aantasten. De kans op het opwerpen van actuele toetredingsbelemmeringen, evenals de dreiging van potentiële toetreding spruiten voort uit onzekerheid. Ook bij dit punt is het mogelijk om de twee factoren onder te brengen die als veronderstelling worden gehanteerd bij het VVM-model, maar niet zijn opgenomen in de punten van kritiek op dit model: de veronderstelde homogeniteit (van producten) en mobiliteit (van productiefactoren). Toetreding kan worden belemmerd, doordat een onderneming specifieke (differentiële) voordelen heeft ten opzichte van andere ondernemingen. Juist het zich onderscheiden van andere ondernemingen kan leiden tot productdifferentiatie. Daarnaast vereist het opwerpen van toetredingsbelemmeringen specifieke investeringen. Deze investeringen zijn veelal onomkeerbaar<sup>299</sup> of immobiel<sup>300</sup>. Deze irreversibiliteit<sup>301</sup> ondergraaft de toepassing van de netto contante waarde methode; een andere vorm van kritiek op de universeelheid van het marktwaardebeginsel; zie paragraaf 3.6.4.2<sup>302</sup>.

Ook de winstmaximalisatieveronderstelling is aan kritiek onderhevig. Als de winst kan worden gemaximaliseerd, in perfecte omstandigheden, dan bestaat er geen winst. Als er winst bestaat dan kan deze niet worden gemaximaliseerd. In gedragstheoretische modellen worden naast winst andere doelen of afwijkingen van winstmaximalisatie onderkend, zoals: nutsmaximalisatie voor het management door middel van groei en emolumenten, continuïteit en risico-beperking. Volgens *Koutsoyiannis* volgt uit de meeste empirische studies dienaangaande dat ondernemingen meerdere doelen nastreven, en dat ondernemingen niet onbeperkt kunnen afwijken van de winstmaximalisatie doelstelling. Onzekerheid maakt niet alleen andere doelstellingen mogelijk; alleen in die situatie kunnen managers afwijken van winstmaximalisatie, bovendien is alleen in die situatie winst mogelijk maar ook "wenselijk": "Thus businessmen resort to additional goals apart from profit maximisation in an attempt to avoid uncertainty." (...). "It is true that such goals are related to the level of profit, but it is not certain that such

---

<sup>299</sup> Deze onomkeerbare beslissing als gevolg van de specifieke gebondenheid van investeringen, leidt er toe dat beslissingen interdependent zijn. Dit fenomeen staat meer op bedrijfstakniveau gelijk aan 'path dependency' en 'lock-in' effecten. Het gevolg hiervan is dat elke beslissing uniek is, want afhankelijk van de specifieke context die mede wordt vormgegeven door datgene dat zich in het verleden heeft afgespeeld. "The uniqueness of economic decisions arises from the fact that they are taken at a point in history, and the historical time is irreversible and is not replicable." (*Capoglu*, 1991, 46).

<sup>300</sup> Maar paradoxaal genoeg kan juist immobiliteit de flexibiliteit vergroten door middel van 'installed based investment', emergente eigenschappen of 'higher order organizing principles'. Flexibiliteit heeft eveneens twee zijden, zowel stabiliteit als verandering (*Volberda*, 1996).

<sup>301</sup> Die tegengestelde effecten heeft op de 'capital accumulation' (*Abel en Eberly*, 1995). Het omgekeerde probleem doet zich voor bij de liquiditeit van een onderneming; dit impliceert weinig commitment en dus mogelijkheden om die eerder - wellicht nadelig voor vreemd vermogensverschaffers - te wijzigen. Hieruit vloeien tegenstrijdige effecten voor de 'debt capacity' voort (*Myers en Rajan*, 1995).

<sup>302</sup> Dit probleem kan worden opgelost of gesloten - ontstaat nu weer een nieuwe lus? - door reële opties.

additional goals are compatible with the goal of maximisation of profit." (*Koutsoyiannis*, 1982, 266). Het probleem is dat winst tegelijkertijd een middel en een doel is.

Toepassing van de MO=MK-regel levert problemen op door de onbekende ligging er van; juist door het eigen systeem worden deze twee curves "gevormd". De verdediging dat de vraag- en de kostencurve subjectief geschat worden, maakt van het marginalisme een tautologie; elk waargenomen gedrag is er mee in verband te brengen. "Marginalism faces the dilemma of either being unrealistic, or being in danger of becoming merely tautological if one attempts to incorporate time and uncertainty or additional goals in a single set of appropriately doctored long-run demand and long-run costs schedules." (*Koutsoyiannis*, 1982, 279). De NKL-verdedigingslinie (*Koutsoyiannis*, 1982, 267-270) is gebaseerd op het instrumentalisme, empirisch bewijs, het evolutionaire argument en de bewering dat het marginalisme 'fairly realistic' is. Deze verdedigingslinie vertoont dezelfde trekken als die van de verdediging van de marktwaarde<sup>303</sup>.

Het marginalisme komt in de jaren dertig onder vuur te liggen door onder andere de studie van *Hall* en *Hitch*. Uit deze studie komt naar voren dat ondernemingen hun winsten niet maximaliseren met behulp van de MO=MK-regel, maar een meer op bedrijfseconomische principes gebaseerde kostprijsberekening toepassen. Voor het bepalen van de prijs wordt de kostprijs vermeerderd met een winstopslag ('markup rule'). Volgens *Koutsoyiannis* is het probleem van dit "model" dat: "Average cost pricing practices are compatible with almost all hypotheses pertaining to explain the behavior of the firm." (...). "It should be clear that the 'mark-up' margin would be different, depending on the goals of the firm, and hence the price level would be different." (...). "Average-cost pricing practices should thus be interpreted as routine rules-of-thumb, which are adopted in the real world because they are useful as a market co-ordinating device, but cannot explain the motivations-goals and hence the decision-making of firms." (*Koutsoyiannis*, 1982, 278 en 281). Het is niet duidelijk of deze procedures en alternatieve doelen (altijd) indruisen tegen de einduitkomsten van de NKL-analyse.

Alle kritiekpunten en alternatieve ondernemingsmodellen zijn verbonden - hebben een eeuwige gouden band - met onzekerheid.

### **3.5.2.3 De verstrengeling van winst en de onderneming**

In paragraaf 3.3.3 is het maatschappelijke kader van het winstverschijnsel weergegeven waarbij zijdelings is ingegaan op de verklaring van de onderneming. Onzekerheid bleek de noodzakelijke voorwaarde voor het bestaan van winst. In deze paragraaf (3.5.2) is de omgekeerde weg gevolgd; het is geen toeval dat ook de onderneming wordt verklaard vanuit onzekerheid.

In deze paragraaf is ingegaan op de veronderstellingen en de kritiekpunten op het VVM-model, alsmede alternatieve benaderingen van de onderneming. De koppeling hiervan roept allerlei problemen op, niet in de laatste plaats door de vele overlappingsen, maar ook doordat dit niet aansluit op de winstfactoren. Hoewel winst en onderneming zijn verstrengeld blijft dit een troebel beeld opleveren, maar dit is wellicht juist de kern van het probleem.

---

<sup>303</sup> Deze verdedigingslinie is aan de orde geweest in 3.2.4, in paragraaf 4.6.2 worden de hierop lijkende pro's en contra's van rationaliteit toegevoegd.

In een perfecte wereld "doet niets er meer toe"; in een imperfecte, onzekere wereld "kan alles er toe doen"; beide "benaderingen" bevatten een tautologisch - holistisch of reductionistisch - element. Het is logisch dat verklaringen van onderneming en winst meanderen rondom onzekerheid en daar slechts een bepaald facet van inkleuren. In hoofdstuk 4 wordt daar thematisch verslag van gedaan en wordt beargumenteerd dat zelfs aan de universele, meest fundamentele veronderstelling schaarste (en rationaliteit) onzekerheid ten grondslag ligt; de metaschaarste, metalus of metabeperking die is terug te voeren op de invariante kern van deze studie: de stelling van *Gödel* die metaforisch kan worden ingekleurd, zodat "iets er toe doet".

### **3.5.3 'Managerial en behavioural theories'**

#### **3.5.3.1 Inleiding**

'Managerial and behavioural theories of the firm' zijn een alternatief voor de NKL-benadering. In deze benaderingen wordt de black-box opengebrouwen omdat de onderneming wordt opgevat als een coalitie van participanten, waarin het management een grote rol speelt. Het management - of de overige stakeholders in de bredere gedragsbenadering - streeft haar eigen belang na onder de randvoorwaarde van een minimaal noodzakelijke winst. In deze paragraaf worden de volgende gedragsbenaderingen besproken:

- het model van *Baumol* (en summier *Marris*)
- het model van *Donaldson*
- het model van *Cyert* en *March*.

#### **3.5.3.2 Het model van *Baumol***

In het model van *Baumol* (1959) heeft het management van een onderneming een bepaalde speelruimte voor het voeren van eigen beleid, dat wil zeggen het nastreven van andere doelstellingen dan winstmaximalisatie. De onderneming heeft een bepaalde marktmacht waardoor winsten kunnen worden behaald; het afwijkende gedrag wordt niet door de kapitaalmarkt gecorrigeerd.

De twee belangrijkste pijlers voor de verklaring van de prijs-output beslissing van de grote onderneming zijn: de mate van interdependentie tussen ondernemingen en het centrale ondernemingsdoel: groei. "This hypothesis, which is substituted for the usual profit maximization premise is, at best, only an approximation to a set of complex and variegated facts." (*Baumol*, 1959, 14).

*Baumol* zet zich af tegen de gebruikelijke oligopolie-modellen die zijn gebaseerd op acties en reacties van concurrenten. Volgens *Baumol* houden managers bij het nemen van routinebeslissingen weinig rekening met reacties van concurrenten. Ten aanzien van de ondernemingsdoelstelling (groei gemeten in verkoopopbrengst) merkt *Baumol* op dat deze doelstelling niet tegenstrijdig hoeft te zijn aan winstmaximalisatie. "(...) the businessman's desire to increase his profit lends itself to translation into a desire to expand his firm." (*Baumol*, 1959, 43). Hoewel verkoopgroei congruent kan zijn aan winstmaximalisatie, is *Baumol* van mening dat groei in vele gevallen een doel in zichzelf is geworden en dus ten koste kan gaan van winst. "(...) this hypothesis in no way conflicts with an assumption of rationality. People's objectives are whatever they are." (...). "Unless we are prepared to determine other people's

values, or unless they pursue incompatible objectives, we must class behaviour as rational if it efficiently pursues whatever goals happen to have been chosen." (*Baumol*, 1959, 47).

Neergang brengt instabiliteit met zich mee, omdat impopulaire maatregelen nodig zijn. Groei voorkomt dergelijke problemen, maar roept weer andere problemen op, want verhoogt de complexiteit. Tevens kunnen door groei veranderingen worden nagestreefd, bijvoorbeeld door nieuwe producten, markten of de overname van een onderneming met zijn specifieke kennis, die langzaam als een olievlek doordringen in de onderneming. Dit aspect heeft een nauwe relatie met de theorie van *Cyert* en *March*; de stabiliserende rol van 'slack' ontstaat slechts in een groei-situatie. Veelal worden groei en winst van een onderneming afgewogen in een statische 'ceteris paribus'-benadering. In een dynamische benadering is het conflict tussen winst en groei veel troebeler. Groei kan noodzakelijk zijn om de toekomstige winsten "veilig te stellen." Groei heeft korte termijn- (aanloopkosten, vermogenskosten) en lange termijn-effecten (concurrentievoordelen); de afweging daarvan is het afwegen van onzekerheid. Het negatieve effect van groei in een dynamische context valt bijzonder moeilijk aan te tonen. Ligt onzekerheid niet aan de basis van de groeidoelstelling?: "Growth is future oriented." (*Mueller*, 1986, 214), "It can be concluded that the growing uncertainty in the environment of the firm predominantly seems to enhance scale increase." (*Bernardt* en *Muller*, 2000, 62). Zijn de onderneming, concurrentie en winst niet het gevolg van het meanderen door de onzekerheid en speelt dat zich niet af in vele variabelen?

Volgens *Baumol* heeft groei van de onderneming het primaat boven winstmaximalisatie<sup>304</sup>. "It is quite true that there is some conflict between the firms's sales goal and its profit objectives, and, as is to be expected, the matter is settled by compromise. The compromise is, of course, usually tacit, its terms ill-defined, and doubtless, it varies from case to case." (*Baumol*, 1959, 49). In weerwil hiervan is het toch mogelijk een mechanische relatie tussen winst en groei af te leiden. Dit is inherent aan een dergelijk model, bevattende een universeel doel onderhevig aan - niet veranderende - randvoorwaarden. Een minimaal winstniveau is de randvoorwaarde van het winststreven; de hoogte hiervan wordt niet verklaard, is exogeen van aard. Kan nog wel worden gesproken van een ondernemingstheorie als het meest centrale aspect buiten beschouwing blijft?

*Baumol* gaat uit van dezelfde soort kosten- en opbrengstfuncties als in de NKL-benadering. De prijs-output is afhankelijk van de hoogte van de minimale winst. Afhankelijk van de hoogte van de kritische winst kan de ondernemer meer produceren dan is gerechtvaardigd op basis van de MO=MK-regel. Het productiepunt ligt voorbij het MO=MK-punt; slechts voorbij dit punt gaat groei (in deze periode) ten koste van de winst.

Dit ondernemingsmodel is verenigbaar met 'full cost pricing'. De gemiddelde kosten worden hierbij verhoogd met een opslag ter dekking van de minimaal benodigde winst. Volgens *Baumol* (1959, 49) is dit de reden dat deze methode veel wordt toegepast. Ook de scheiding tussen leiding en eigendom is volgens *Baumol* ingegeven door dit groeistreven. Door het bestuur los te koppelen van het bezit, beschikt een (naar groei strevende) onderneming over grotere financiële mogelijkheden om de groei te financieren. "Thus, this institution, which is so powerful a

---

<sup>304</sup> Dit is ook het probleem van een evolutionaire benadering waarin wordt gesteld dat winstmaximaliserende ondernemingen harder groeien. De vraag is: "Wanneer keert de wal het schip?" Er bestaan voordelen van groei die in een andere op vergelijkbare ideeën gebaseerde benadering niet worden onderkend; integendeel, bijvoorbeeld in de op de NKL-benadering gebaseerde 'free cash flow' benadering. Speelt groei in een evolutionaire benadering geen grotere rol door de onzekerheid?

contributor to growth, is itself a product of economic development." (*Baumol*, 1959, 95).

Het groeistreven is een aanvulling op de innovatiehypothese van het groeiproces van *Schumpeter*. Het management van een onderneming zal zijn relatieve positie ten opzichte van andere ondernemingen in de gaten houden. Wat is de achterliggende kracht hiervan<sup>305</sup>?

#### *Kritische beschouwing*

Het model van *Baumol* wijkt af van het holistische NKL-model omdat het management de vrijheid en een bepaalde marktmacht heeft, haar eigen doelstellingen na te streven. Dit model wijkt op een belangrijk aspect niet wezenlijk af van het NKL-model. Het ene holistische model met een overkoepelende doelstelling wordt vervangen door het andere. Er bestaat een universele alomvattende doelstelling, waaraan alles ondergeschikt wordt gemaakt. *Whittington* (1989, 28-34) noemt dit - evenals de 'principal agent theories' - een voorbeeld van 'action determinism'<sup>306</sup>. De "losgeweekte" onderneming zit gevangen in een gelijksoortig krachtenveld als de NKL-onderneming. Het ondernemingsmodel wordt niet ver genoeg doorgetrokken als zijnde een instituut of politiek systeem met kenmerken of karakteristieken die uit het bestaansrecht van de onderneming voortvloeien. Door dat krachtenveld eendimensionaal weer te geven, verkrijgt het model zijn mechanische karakter dat weinig binding heeft met de ontstaansoorzaak van de onderneming.

Evenals in het NKL-model veronderstelt *Baumol* kennis over de beslissingsrelevante factoren. Het enige verschil is dat in het NKL-model alle tegenstrijdigheden in de universele marktwaarde worden verdisconteerd; in de analyse van *Baumol* wordt de groei gemaximaliseerd onder de randvoorwaarde van voldoende winst, hoewel er geen nutstheorie aan ten grondslag ligt.

De onderneming kan met een zekere mate van vrijheid handelen als gevolg van marktmacht of toetredingsbarrières. Volgens *Koutsoyiannis* (1982, 257) wordt in NKL-modellen vooral de potentiële toetreding onderbelicht. In het model van *Baumol* wordt wegens het ontbreken van een bedrijfstakanalyse niet op dit probleem ingegaan. Daarom wordt geen antwoord gegeven op de vraag hoe de toetredingsbarrières in stand worden gehouden. Dit kan enerzijds door een min of meer statische analyse waarin het product geen veranderingen ondergaat. In dit geval zal een onderneming de winst wellicht niet maximaliseren, omdat dit toetreding uitlokt. Een prijs boven de lange termijn gemiddelde kosten, zal dan het resultaat zijn ('limit price'). Indien het product steeds verandert kan de onderneming ook de winst op korte termijn maximaliseren. Dit probleem heeft dezelfde trekken als de bepaling van de introductieprijs van een product (afroom- of penetratiestrategie) en het verdere verloop van de prijs in de productlevenscyclus.

---

<sup>305</sup> Het is opmerkelijk hoe van de ene naar de andere benadering kan worden overgeschakeld. *Baumol* en *Schumpeter* "missen" beide de invloed van onzekerheid als achterliggende kracht. Een manier om naar de onzekerheid over te schakelen biedt *Mueller* (1972) door een integratie van de benadering van *Knight* met die van *Schumpeter*. Hieruit leidt hij een 'lifecycle theory of the firm' af; de onderneming is een venture markt met een specifiek domein en een specifieke veranderlijke risicohouding. De vraag is nu: waar blijft *Coase* die in de overheersende economische organisatie-theorie zo nadrukkelijk naar voren wordt geschoven en die merkwaardigerwijs ook onzekerheid niet als essentieel beschouwt?

<sup>306</sup> Beide benaderingen bevatten hetzelfde probleem: "By sidestepping the issues of how 'managerial' and 'owner types' came about in the first place (...) the human actor is denied the internal complexity capable of generating independent, unpredictable action." (*Whittington*, 1989, 233-34).



Het model van *Baumol* bevat een contradictie die aan het licht komt bij een neergang in de bedrijfstak. In een neergaande markt kan groei alleen plaatsvinden ten koste van andere ondernemingen. Indien er verschuivingen plaatsvinden in de marktaandelen valt de basis voor de ontkenning van de interdependentie tussen ondernemingen weg. "(...) *Baumol* rules out interdependence ex hypothesi, and hence his theory cannot explain the core problem of uncertainty in non-collusive oligopoly markets." (*Koutsoyiannis*, 1982, 349). Het is opvallend dat veel management-, maar ook PKE-theorieën uitgaan van een zeker optimisme omtrent groei en winst. Ook de NKL-benadering ontkomt niet aan een dergelijke speculatie of opportunisme, bijvoorbeeld aangaande het evenwicht en de efficiëntie daarvan.

De financiële sector komt bij *Baumol* nauwelijks aan de orde. Deze speelt wel een rol in het model van *Marris*<sup>307</sup>. In dit model streven managers naar een 'balanced rate of growth'. Er bestaat evenwicht indien de groeivoet van de verkopen gelijk is aan de groeivoet van het kapitaal. Hierbij speelt de financiële structuur een rol; deze wordt weergegeven door een gewogen gemiddelde van de liquiditeit, solvabiliteit en pay-out ratio. De financiële structuur wordt exogeen bepaald en in een maatstaf weergegeven. Deze maatstaf is een indicatie van het risico dat het management wil lopen. Als de waarde hiervan constant blijft, bestaat er geen spanning tussen groei en winst. Groei en winst zijn geen concurrerende doelen, tenzij de coëfficiënt 'a' - de coëfficiënt die de financiële structuur aangeeft - verandert. "*Marris's* main contribution is the incorporation of the financial policies of the firm." (...). "However, not much is said regarding the actual value of this coefficient. The determination of a is exogenous to the model, reflecting the subjective risk attitudes of managers. Surely a is at least partly endogenous. Some exogenous influences are imposed from the demands of shareholders, but the risk attitude of managers is affected by the past performance of the firm. If in the past the firm has launched a series of successful new products, and if the profit margin has been increasing, the managers will tend to be more adventurous and take more risks." (*Koutsoyiannis*, 1982, 368). Veranderingen in risicogedrag kunnen een wezenlijk onderdeel vormen van de theorie van de onderneming.

De relatie tussen groei en winst is een moeizame ten aanzien van het eventuele conflict in het doelstreven en de toetsbaarheid daarvan. Op korte termijn bestaat in het statische *Baumol*-model een verschil tussen winst- en groeimaximalisatie. Tot het punt waarbij  $MO=MK$  zijn beide doelen verenigbaar. Indien de onderneming meer produceert (in het gebied waarbij  $MO \geq 0$ ) dan conflicteren deze doelen. Indien de onderneming nog meer produceert ( $MO < 0$ ) dan streeft de onderneming ook niet meer naar maximalisatie van de verkoopopbrengst<sup>308</sup>. Het eerste probleem is dat vraag- en kostenfunctie bekend moeten zijn. Veelal is dat niet het geval; alleen in de theorie zijn deze zeker. Wellicht is de zoektocht van de onderneming juist gelegen in het tegelijkertijd vormgeven of verschuiven van deze curves; een andere vorm van metaforisch componeren. Het is niet duidelijk op welk gedeelte van de curves een onderneming zich

---

<sup>307</sup> Het navolgende is gebaseerd op *Koutsoyiannis* (1982, hoofdstuk 16). Het model van *Marris* vertoont sterke gelijkenis met het model van *Wood*.

<sup>308</sup> Dit verschijnsel kan worden verklaard door toetredingsmodellen. Gevestigde ondernemingen hanteren een (te) lage prijs om (potentiële) toetreding te voorkomen. In 'limit-entry'-modellen is de prijs-output beslissing dynamisch van aard, doordat de toekomstige consequenties van de huidige prijsbeslissing in de besluitvorming worden meegenomen.

bevindt. Het tweede probleem is dat deze analyse betrekking heeft op de korte termijn. Indien ook de lange termijn in de beschouwing wordt genomen, kan een onderneming zich op het inelastische deel van de vraagcurve begeven en toch op lange termijn winstmaximalisatie of groei-maximalisatie nastreven. "The sales-maximisation hypothesis cannot be tested against competing behavioural hypotheses unless the demand and cost functions of individual firms are measured. However, such data are not disclosed by firms to researchers, and are commonly unknown to the firms. In general the behavioural differences between long-run profit maximisation and sales maximisation are so subtle that no conclusive econometric tests can be carried out with the available data, most of which are compatible with various behavioural hypotheses." (*Koutsoyiannis*, 1982, 347-348). Over subtiliteiten gesproken.

### 3.5.3.3 Het model van *Donaldson*

Het onderzoek van *Donaldson* (1961) is gericht op het in kaart brengen van het leengedrag van de onderneming en het ontwikkelen van een raamwerk als hulpmiddel bij deze beslissing. Het essentiële aspect van de 'corporate debt capacity' is het gegeven, "(...) that this, like other business decisions affecting the future, is a decision made under conditions of uncertainty." (...). "Debt, (...), is normally thought of as contributing at the same time to the opportunity for profit and the possibility of loss." (*Donaldson*, 1961, 3-4). *Donaldson* richt zich vooral op de gevolgen van recessies, het risico van vreemd vermogen is een onderdeel van het algemene probleem van de variabiliteit van de toekomstige kasstromen.

Over de voordelen verbonden aan financieren met vreemd vermogen is volgens *Donaldson* meer bekend dan over de nadelen. De reden hiervan is "(...) the great complexity of the variables affecting future cash flows, most of which are subject to uncertainty (...)." (*Donaldson*, 1961, 5). De centrale vraag is: "Given the need for new permanent capital and the opportunity to borrow, how does a company approach the determination of the "wise and proper" limit to such borrowing?" (*Donaldson*, 1961, 5). *Donaldson* richt zich hierbij op ondernemingen met een lange bestaansduur. Hierdoor ligt de nadruk op de grote en winstgevende onderneming, "(...) since profitability and growth would be essential to survival for 30 or more years." (*Donaldson*, 1961, 21). De centrale vraag die *Donaldson* stelt is: hoe wordt in die vermogensbehoefte voorzien?

*Donaldson* onderscheidt '(familiar of) mandatory investments' en 'unfamiliar of discretionary investments'<sup>309</sup>, slechts de tweede soort investeringen worden aan een nauwkeurige beoordeling onderworpen<sup>310</sup>. De op contractuele invalshoek gebaseerde indeling tussen 'mandatory' en 'discretionary' uitgaven kan door het management anders worden geïnterpreteerd dan men zou verwachten. Dividend kan bijvoorbeeld door het management worden opgevat als een

---

<sup>309</sup> Dit is een van de facetten die de verklaring van het investeringsniveau compliceert. Er bestaan verschillende soorten investeringen met wellicht verschillende daaraan ten grondslag liggende beweegredenen. Bovendien speelt hierbij het probleem of een uitgaaf als kostenpost dan wel als investering moet worden beschouwd, bijvoorbeeld bij de uitgaven voor opleiding van personeel. Macroeconomisch gezien zijn deze uitgaven een investering (deze verhogen de 'human capital'), bedrijfseconomisch worden deze uitgaven veelal als kostenpost beschouwd.

<sup>310</sup> Hoewel men bij deze soort investeringen juist minder kennis heeft om de netto contante waarde te berekenen. *Eichner* maakt eenzelfde onderscheid.

verplichte contractuele uitgave: "The dividing line can, of course, be fuzzy and the distinctions perhaps illogical but they are nonetheless real." (*Donaldson*, 1961, 74)<sup>311</sup>. De manager legt zich, vanwege zijn verbondenheid met de bedrijfstak, beperkingen<sup>312</sup> op ten aanzien van de hoogte van de investeringen. "Such limits may or may not be the result of what we might consider as "rational" decisions based on profit-motivated analysis. Taken together they act to give relatively precise limits to corporate needs at any point of time." (*Donaldson*, 1961, 31). Het is moeilijk het grillige verloop in het investeringsgedrag te verklaren; de vraag is of dit verloop vrijwillig of onvrijwillig is. Ligt hier niet weer een verschuiving of kanteling op de loer?

Uit onderzoek blijkt dat ondernemingen gemiddeld genomen zichzelf financieren<sup>313</sup>; zij opereren grotendeels onafhankelijk van de kapitaalmarkt (incidentele jaren uitgezonderd). "Since it seems a safe observation that management is likely to have more control over the long-term annual rate of investment than it does over the long-term annual rate of profit, this tends to suggest that the rate of growth in these companies was to an important extent "paced" by the rate of generation of funds from operations." (*Donaldson*, 1961, 42). Dit suggereert dat beperkingen worden ingegeven door de gerealiseerde winst. De zelf opgelegde investeringsbeperkingen en de nadruk op interne financiering kunnen met elkaar verband houden. Het niet gebruiken van externe financiering kan betekenen dat de onderneming "(...) does not need the money to achieve the limited investment goals which it has set for itself. Unfortunately it is not possible to ascertain directly the extent to which these limits have been influenced by a desire to avoid dependence on particular sources of capital." (*Donaldson*, 1961, 31). Volgens *Donaldson* hebben managers een weerzin tegen extern vermogen; vreemd vermogen brengt risico's met zich mee, een aandelenemissie leidt tot verwatering. Een belangrijk voordeel van intern vermogen is, dat dit direct zonder onderhandelingen ter beschikking staat<sup>314</sup>. Bovendien: "These are funds over which management has complete and independent control." (*Donaldson*, 1961, 54), hoewel de hoogte er van onzeker is.

Het nadeel van vreemd vermogen is steeds terug te voeren op de rol van de onzekerheid. "(...)

---

<sup>311</sup> Deze onderverdeling kan heel subtiel verschuiven, bijvoorbeeld is de uitgaaf nodig voor de positie op korte of lange termijn, is het een kerntaak, levert deze op korte termijn voldoende rendement of cash flow op? Dit is afhankelijk van de verwachtingen, de tijdhorizon en de risicohouding van het management.

<sup>312</sup> Deze zelf opgelegde beperkingen zijn "niet onzinnig". Volgens *Heiner* (1983) kan het beperken van het domein of het rantsoeneren van uitgaven, waarmee "hetzelfde gedrag wordt bereikt", op vage algemene rationaliteitsnormen worden beargumenteerd. In de NKL-weergave wordt de onderneming gezien als een flexibele entiteit; er is bijvoorbeeld onbeperkte substitutie mogelijk tussen de productiefactoren.

<sup>313</sup> *Donaldson* ziet het financieringsprobleem als een "stroomprobleem", de matching van de ontvangsten en de uitgaven. De vermogensstructuur speelt in zijn onderzoek nauwelijks een rol. Deze analyse is door *Myers* (1984) omgevormd tot de (gerationaliseerde) pikorde-theorie. Arationaliteit verspringt daarmee naar rationaliteit.

<sup>314</sup> *Donaldson* (1961, 70) merkt hierover nog het volgende op: "The appeal of these considerations, some of which management might not care to recognize publicly, could lead to rationalization in terms of conventional earnings criteria and the best interests of the shareholders." Een opmerking die *Myers* (1984) ter harte heeft genomen door dit gedrag van een rationele (waardemaximaliserende) basis te voorzien.

the various arguments against debt (...) all reduce to one fundamental problem - uncertainty as to the nature, amount, and timing of future cash flows." (*Donaldson*, 1961, 85-86). Ondernemingen hebben weinig vertrouwen in de wat langere termijn (cash flow) planning. *Donaldson* (1961, 79-92) merkt op dat (mede daardoor) het probleem van de investeringen en de financiering daarvan weinig systematisch wordt aangepakt waardoor een economisch rationele onderbouwing ontbreekt. De beslissing is in sterke mate subjectief en wordt veel meer bepaald door persoonlijke vooroordelen en de risicohouding, die voor een groot deel zijn gebaseerd op ervaringen, conventions en routines. "(...) in practise formal reasoning may follow rather than precede the debt decision." (*Donaldson*, 1961, 79)<sup>315</sup> <sup>316</sup>. "In spite of its enormously complex character the resolution of the problem appeared to involve surprisingly little explicit objective analysis in most cases." (...). "More than one executive admitted that his company's capital structure had evolved in a haphazard manner and lacked logical consistency." (*Donaldson*, 1961, 93-94).

*Donaldson* stelt voor het financiële beleid meer systematisch te laten plaatsvinden door een interne analyse van de specifieke risico's die een onderneming loopt. Een verbetering in de financieringspraktijk kan worden bereikt indien ondernemingen overgaan tot een systeem van financiële planning, waarmee de risico's van de onderneming in recessie-omstandigheden in kaart worden gebracht. Uit de schatting van de cash flows vloeit voort de kans dat een onderneming op een bepaald moment in gebreke blijft. De grens wordt bepaald door de kans op insolventie die het management aanvaardbaar vindt. De omstandigheden waarin een onderneming verkeert kunnen wijzigen. "There should (also) be a periodic reconsideration of the attitude toward risk bearing." (*Donaldson*, 1961, 221).

#### *Kritische beschouwing*

Het belangrijkste bezwaar is dat een algemeen overkoepelend ondernemingsmodel, met de doelen die men nastreeft, ontbreekt. Er is geen uniform verbindend doel. Het is meer een pleidooi voor en de ontwikkeling van beslissingsondersteunende modellen (operational research) dan een ondernemingstheorie.

Volgens een publicatie van de NIB<sup>317</sup> zijn de verschillende financieringsbenaderingen (NKL-statisch, NKL-dynamisch en de gedragsbenadering van *Donaldson*) complementair. De statische benadering geeft inzicht in de factoren die de bandbreedte waarbinnen de vermogensverhoudingen dienen te blijven, bepalen. De dynamische benaderingen zijn gericht op het aanbrengen van veranderingen in de vermogensstructuur. Deze benaderingen (NKL

---

<sup>315</sup> Deze routines kunnen een doel op zichzelf worden. Routines kunnen rationeel zijn, maar het onder alle omstandigheden navolgen ervan is dat veelal niet. Niettemin houden routines en rationaliteit met elkaar verband; niet in de laatste plaats omdat routines een afspiegeling kunnen zijn van rationeel gedrag in een onzekere wereld met informatiekosten. Ook kunnen routines uit rationeel gedrag voortvloeien. Is rationeel gedrag in een perfecte wereld niet routineus?

<sup>316</sup> Hierbij treedt een ander soort vermenging op: "Acting first and thinking later" (*Starbuck* op. cit. *Pennings*, 1985, 336). In leerprocessen wordt ex ante en ex post vermengd: "Going forward in reverse". (*Einhorn* en *Hogarth*, 1999). Is de onderneming geen lerende organisatie; zeker als informatie en onzekerheid als centrale elementen worden beschouwd? Staat eenzelfde soort vermenging niet centraal bij "emergent and deliberate strategies?" (*Mintzberg* en *Waters*, 1985).

<sup>317</sup> Structuur in vermogen, een onderdeel van het jaarverslag 1991 van de Nationale Investeringsbank.

versus 'managerial') zijn partieel van aard, maar zijn nauw verwant omdat beide benaderingen gaan om de vraag: "(...) hoezeer men de cash flow van het bedrijf kan en mag belasten zonder dat de ondernemer de benodigde beleidsvrijheid verliest" (NIB, 1993, 31).

Tussen de drie richtingen (statisch, dynamisch en financiële planning) is een overkoepelend thema af te leiden. In de dynamische benadering is ingehouden winst de belangrijkste financieringsbron van investeringen. In de statische benadering is het bedrijfsrisico een centraal aspect. Het bedrijfsrisico komt tot uitdrukking in de mate waarin de winst fluctueert (mede als gevolg van de activasamenstelling en de groei van de onderneming). De dynamische benadering stelt winsthouding centraal, in de statische benadering staan de schommelingen in de winst centraal. Beide benadering koppelend, komt hieruit naar voren een streven naar stabiliteit in de vermogensvoorziening, rekening houdend met de onzekerheden die een onderneming kan tegenkomen. Dit is eveneens de algemene benadering van de financiële planningstechnieken. Procedures en meerdere doelen zijn een uitvloeisel van onzekerheid en complexiteit waarmee ondernemingen worden geconfronteerd. Het overkoepelende thema tussen de drie benaderingen is onzekerheid. Is het niet opvallend dat deze benaderingen tot dit algemene - meerdimensionale - beginsel kunnen worden gereduceerd? Is dit omdat het aan de basis ligt van het bestaan van de onderneming?

#### 3.5.3.4 Het model van *Cyert en March*

Het gedragsmodel van *Cyert en March* (1963) is een stap verder verwijderd van het NKL-model. In deze theorie komen geen vraag- en productiecurves voor. Het model is, net als de andere hiervoor behandelde micro-economische modellen, vooral gericht op de prijs-output beslissing; niettemin kunnen de inzichten worden doorgetrokken naar de financieringstheorie.

*Cyert en March* (1963, 3) stellen de wijze van besluitvorming in een onderneming centraal: "(...) an empirically relevant, process-oriented, general theory of economic decision making by a business firm (...)." De theorie bouwt mede voort op de theorie van *Simon* inzake de beperkte rationaliteit van mensen (*Koutsoyiannis*, 1982, 386). Het uitgangspunt is (weer) de grote, complexe onderneming in een oligopolioïde markt. Er komen veel impliciete verwijzingen naar collusie en oligopolie voor; van potentiële toetreding wordt geen melding gemaakt. Ook in dit geval is sprake van een bepaald optimisme tot uitdrukking komend in het bestaan van winst, groei en het nieuwe concept dat zij centraal stellen: 'slack'. De onderneming heeft zich losgemaakt van de markt; zij heeft een bepaalde mate van beleidsvrijheid en kan zelf haar eigen denkbeelden over die markt vormen: "(...) it sees the market through an organizational filter." (*Cyert en March*, 1963, 2). De afleiding van de theorie is (evenals de voorgaande managementbenaderingen) inductief van karakter; de basis is gelegd in een aantal casestudies.

De 'behavioural theory' kenmerkt zich door de nadruk die wordt gelegd op de marktimperfecties, de onzekerheid en de complexiteit. Dit komt tot uitdrukking in een meervoudige doelstructuur, en allerlei mechanismen die het gedrag stabiliseren. Een centrale rol speelt de slack; de winstgenererende (of slackgenererende, waarbij winst is vervangen door het meer gedragsmatige equivalente 'slack') argumenten blijven sterk onderbelicht<sup>318</sup>.

---

<sup>318</sup> Ook het door *Cyert en March* geïntroduceerde concept 'slack' wordt niet verklaard; het is een min of meer autonoom bijproduct. De onderliggende kracht bij de vorming van slack is echter groei van de onderneming en een time-lag bij de vorming van de eisen van de partijen (*Koutsoyiannis*, 1982, 388 en 392). Liggen marktimperfecties hieraan niet ten grondslag? Liggen deze imperfecties niet eveneens aan

*Cyert* en *March* bekritisieren de "NKL-onderneming" op basis van motivationele en cognitieve veronderstellingen ten aanzien van doelen, verwachtingen en informatie. Over de NKL-theorie merken zij op: "Thus product-factor substitution is seen to dominate generally." (*Cyert* en *March*, 1963, 6). De NKL-onderneming past zich snel aan, zij is bijzonder flexibel. Het kenmerk van de theorie van *Cyert* en *March* is juist dat de onderneming zich van de volatiele markt afschermt; de onderneming past zich slechts geleidelijk aan. Bovendien wordt de invloed van de organisatie (een samenwerkingsverband tussen mensen in tegenstelling tot de individuele entrepreneur in de NKL-theorie) veronachtzaamd. "To some economists it has seemed implausible that a theory of an organization can ignore the fact that it is one." (*Cyert* en *March*, 1963, 8).

*Cyert* en *March* refereren aan studies waaruit blijkt dat de aan verschuiving onderhevige doelen, als gevolg van 'sequential attention', van organisaties vaag zijn<sup>319</sup>. Volgens *Koutsoyiannis* (1982, 387) is deze theorie "(...) not interested in the goals of the firm as such, but rather in their origin and the decision process which leads to their formation." Niettemin worden subdoelen onderkend, waartussen conflicten kunnen bestaan. Deze doelen komen tot stand door onderhandelingen binnen de meest actieve groepen van participanten die deel uitmaken van de coalitie. Naast de 'money payments', de centrale factor in de NKL-theorie, worden conflicten onder andere opgelost door 'side payments'. Deze - immateriële - uitgaven staan ten dienste van een algemeen doel, zodat een bepaalde legitimiteit van en commitment met dat doel ontstaat.

Participanten kunnen met elkaar in conflict komen door het verschillende karakter van hun eisen. Dit wordt opgelost door een "continu proces van onderhandelen". Dit lijkt een weinig stabiel gedrag op te leveren. Er bestaan - naast de hiervoor genoemde 'payments' - mechanismen die toch zorgdragen voor een grote stabiliteit ten aanzien van de nagestreefde doelen. Hierbij speelt het verleden een belangrijke rol: er gaat een precedentwerking uit van de in het verleden gevoerde onderhandelingen. "As a result of organizational precedents, objectives exhibit much greater stability than would typify a pure bargaining situation (een anonieme markttransactie, TV). The 'accidents' of organizational genealogy tend to be perpetuated." (*Cyert* en *March*, 1963, 34)<sup>320</sup>. Er bestaan procedures en controlemechanismen (bijvoorbeeld budgetten) die een sterk stabiliserend karakter hebben. De eisen van participanten zijn weliswaar aan verandering onderhevig, maar dit geschiedt slechts zeer geleidelijk. Het aspiratieniveau van de participanten loopt achter bij de actuele ontwikkeling. Deze time-lag is cruciaal: het biedt de onderneming de mogelijkheid een surplus op te bouwen, die kan worden aangewend voor het oplossen van conflicten. Daarnaast kunnen conflicterende doelen naast elkaar bestaan, omdat deze zelden simultaan worden nagestreefd; door ervaring wordt men op bepaalde doelen geattendeerd ('attention focus'). De doelen worden daardoor in een bepaalde volgorde nagestreefd; mensen

---

de basis van de andere concepten die daardoor zijn verstrengeld?

<sup>319</sup> Vloeien deze algemene, vage en tegenstrijdige doelen niet voort uit het streven naar continuïteit? Zijn deze organisaties stabiel in hun gedrag dan ondernemingen met een specifiek algemeen doel, immers meer doelen impliceert het aanbrengen van meer beperkingen in tegenstelling tot één universeel doel. Vloeit de meervoudige doelstructuur niet voort uit de afweging tussen stabiliteit en verandering; de innerlijke dialectiek van het ondernemen?

<sup>320</sup> *Nelson* en *Winter* (1982) trekken de theorie van *Cyert* en *March* verder door naar een evolutionaire benadering van routines.

hebben onzekerheidsreducerende capaciteiten<sup>321</sup>: selectieve waarneming en selectieve perceptie. Dit werkt als een soort filter, zodat de complexiteit meer (vermeend?) beheersbaar wordt. Het sluitstuk voor het effectueren van de stabiliteit van de doelen is de 'organizational slack': "Slack consists in payments to members of the coalition in excess of what is required to maintain the organization." (Cyert en March, 1963, 36). Hierbij kan onderscheid worden gemaakt tussen de vorming van 'slack' (ongebonden) en de verdeling van 'slack' (de 'payments', of gebonden). De vorming van de 'slack' vindt plaats doordat participanten als gevolg van de time-lag hun eisen niet direct aanpassen, met andere woorden dit is 'slack' die nog niet in de beloning tot uitdrukking komt. Bij de definitie van 'slack' blijkt dat het hier juist wel gaat om datgene dat in de beloning tot uitdrukking wordt gebracht, namelijk datgene dat wordt betaald boven de minimaal noodzakelijke beloning. Deze verschillende begripsinhoud wordt door elkaar gebruikt. De begrippen zijn aan elkaar gelijk als wordt uitgegaan van het feit dat de onderneming geen zelfstandige entiteit is, maar bestaat bij de gratie van de participanten. Dat betekent dat deze 'slack' altijd aan een bepaalde groep participanten moet toevallen, zodat er geen algemene 'slack' resteert. 'Slack' is het equivalent van het 'economic rent' concept in de NKL-analyse (Koutsoyiannis, 1982, 400). Het onderscheid tussen 'economic rent' en winst is onduidelijk (Mueller, 1976, 432). Op deze wijze kan winst worden weggedefinieerd, dan wel worden genegeerd (Obrinsky, 1983, hoofdstuk 3 en 4). Hetzelfde mechanisme is van toepassing op het verschil tussen algemene 'slack' en 'slack payment.'

Doordat de aspiraties van participanten zich aanpassen aan de 'slack', is deze op lange termijn gelijk aan nul. De eisen zijn dan gelijk aan de marktprijs; steeds wordt "de winst" geabsorbeerd. Het is opmerkelijk dat Cyert en March nauwelijks over winst spreken<sup>322</sup>. Op korte termijn is als gevolg van imperfecties de speling veelal niet gelijk aan nul. "In the present theory we focus on the short-run relation between payments and demands and on the imperfections in factor markets. The imperfections, in fact, dominate the behavior." (Cyert en March, 1963, 36). "(...) organizational slack represents a cushion (...). Organizational slack absorbs a substantial share of the potential variability in the firm's environment. As a result, it plays both a stabilizing and adaptive role." (Cyert en March, 1963, 38). De vorming van speling geschiedt onbewust; het is een uitvloeisel van de onderhandelingen. Door de decentrale besluitvorming, de sequentiële attentie van doelen en de 'organizational slack' is een onderneming in staat beslissingen te nemen over op het eerste gezicht tegenstrijdige doelen.

Cyert en March (1963, 37) merken op dat: "In most cases we have used the organizational slack concept not to explain differential payments but as a hypothetical construct for explaining overall organizational phenomena." Zij geven geen concrete verklaring van de ontstaansgrond van deze slack. De vorming van de slack blijkt samen te hangen met imperfecties of fricties op de

---

<sup>321</sup> Koot (1995) belicht dit aspect uit een cultureel-antropologische invalshoek.

<sup>322</sup> Zij bevinden zich overigens in goed gezelschap van Coase. Is de gedragsmatige theorie niet tot die van Coase te herleiden? Volgens Coase (1990) is 'accounting part of the theory of the firm', en heeft deze als functie 'discovering prices'; wat impliceert dat deze harde gegevens kennelijk niet bekend zijn. Zijn accounting en de gedragsmatige routines niet gericht op het achterhalen van en verschuiven (Penrose) van de door economen verzonnen - door en voor de theorie - onbekende kosten- en vraagcurves, die door de econoom bekend worden verondersteld (maar dan is er sprake van perfectie) en juist het startpunt zijn voor de verandering die exogeen is aangegeven? Hier doemt weer de slinger op tussen streven en uitgangspunt ("hoe kunnen we al zijn, waar we naar toe moeten"?). Wat is in dit verband theoretisch of empirisch, of reductionistisch of holistisch, of tautologisch?

factormarkten, de houders van de productiefactoren kunnen niet direct de waarde van hun bijdragen waarnemen (dit lijkt op de winsttheorie van *Knight*), maar voeren hun eisen geleidelijk op. Na verloop van tijd zal de gevraagde prijs de werkelijke waarde gaan naderen en is de slack nihil geworden. Slack is, net als de eventuele winst in de NKL-theorie, dan ook een korte termijn concept, verbonden aan "het uit evenwicht zijn". Door het achterlopen van de aspiraties bij de werkelijke prestaties zal er altijd een verschil bestaan. Onderliggend aan de vorming van 'slack' is een situatie van groei (*Koutsoyiannis*, 1982, 388 en 392) en onzekerheid, een nadere invulling van imperfecties. Alleen in deze situatie is een onderneming in staat voortdurend slack te realiseren ten behoeve van de stabiliteit en continuïteit. Inherent aan de theorie van *Cyert* en *March* is een situatie van onzekerheid en een optimistische visie van groei in die situatie. De functie van slack komt per definitie niet overeen met de gevolgen van de vorming van de 'slack'. Door 'slack' is een onderneming in staat zich (deels) af te schermen van de omgeving, terwijl de vorming van die 'slack' juist gepaard gaat door deelname aan die omgeving.

Voor het vormen van verwachtingen over die omgeving is het noodzakelijk informatie te vergaren en te interpreteren. De NKL-theorie veronderstelt dat "(...) the organization scans all alternatives continuously and just as continuously adjusts its portfolio of investments to changes in the pattern of alternatives available." (*Cyert* en *March*, 1963, 45). Bovendien: "The theory treats expectations as exogeneous variables; they are given, not explained." (*Cyert* en *March*, 1963, 46). De ten behoeve van de beslissing beschikbare informatie wordt door de onderneming zelf gecreëerd en kan sterk afwijken van de realiteit.

De intensiteit van het zoeken naar alternatieven wisselt. De intensiteit neemt toe als men op problemen (exogeneous event) stuit (dissatisfactie) of als de speling gering is. Het zoeken naar alternatieven vindt veelal "lokaal" plaats. Deze alternatieven worden globaal, op basis van een aantal verschillende dimensies vergeleken, waarbij niet wordt gestreefd naar optimale oplossingen, maar naar uitvoerbare en bevredigende oplossingen. Het selecteren van het bevredigende alternatief is afhankelijk van het proces van genereren van alternatieven alsmede de keuzecriteria; 'search' en 'choice'. De 'search' naar alternatieven wordt in de NKL-theorie geheel veronachtzaamd; deze theorie richt zich alleen op de 'choice'. Door de 'organizational filter' komen alternatieven die in het verleden zijn gekozen en tot bevredigende resultaten hebben geleid het eerst "in beeld". Dit heeft een zekere mate van inertie tot gevolg. Deze inertie komt mede tot stand door de belangrijke rol die allerlei geldende procedures in de organisatie spelen. Deze verminderen de interne onzekerheid door deze te simplificeren tot enkele dimensies<sup>323</sup>. Procedures kunnen worden overgedragen, deze vormen de 'memory of an organization' en worden slechts geleidelijk aangepast als gevolg van leereffecten. De onderneming is "(...) an adaptively rational system rather than an omnisciently rational system (*Cyert* en *March*, 1963, 99).

*Cyert* en *March* onderkennen twee soorten externe onzekerheid: "marktonzekerheid" en onzekerheid ten aanzien van de reacties van de concurrenten. Deze laatste onzekerheid wordt via de hypothese van 'negotiated environment' buiten werking gesteld. Tegen de algemene onzekerheid "schermt de onderneming zich af" door het ontwikkelen van eigen procedures en

---

<sup>323</sup> De nadruk ligt op de interne onzekerheid; volgens *Kühl* (1997, 11) leiden vereenvoudigingsstrategieën tot een toename van de complexiteit; het complexiteitsdilemma. Moet een onderneming niet externe en interne onzekerheid afwegen?



meer te vertrouwen op ex post data dan op ex ante data. Dit leidt tot een meer korte termijn feedback-respons benadering. *Cyert en March* gaan er van uit dat lange termijn voorspellingen zeer onzeker en niet beheersbaar zijn, zodat ondernemingen zich richten op de korte termijn: "(...) the heart of the theory must be the process of short-run adaptive reactions." (*Cyert en March*, 1963, 100). "(...) the organizations described here devote rather little time to long-run planning"<sup>324</sup>. Het zoeken naar alternatieven als gevolg van nieuwe aandachtspunten ontstaat door problemen: "They move from one crisis to another." (*Cyert en March*, 1963, 102). Korte termijn planning dient daarentegen als "(...) a goal, schedule, theory, and precedent (as well as prediction), we are suggesting that plans, like other standard operating procedures, reduce a complex world to a somewhat simpler one. Within rather large limits, the organization substitutes the plan for the world - partly by making the world conform to the plan, partly by pretending that it does." (*Cyert en March*, 1963, 112).

### *Kritische beschouwing*

*Cyert en March* geven niet aan welke concrete doelstelling(en) een onderneming nastreeft. Ondernemingen hebben meerdere globale doelstellingen: niet de doelen maar de wijze waarop deze tot stand komen en worden aangepast, staan centraal. Ondernemingen richten zich op korte termijn problemen en vermijden zoveel mogelijk onzekerheden. De omgeving wordt als gegeven beschouwd ('negotiated environment'). De interne allocatie van productiemiddelen staat centraal. De 'behavioural theory' staat lijnrecht tegenover de NKL-theorie: de NKL-theorie is gericht op de lange termijn, er is één doel, het gaat om de externe allocatie en de onzekerheid wordt, weliswaar op een speciale vorm weergegeven, meegewogen bij de beslissing. "Clearly the two theories are complementary"<sup>325 326</sup> rather than substitutes." (*Koutsoyiannis*, 1982, 400). Ook de 'slack' kent een NKL-equivalent: economic rent. Ook 'managerial theories' kennen impliciet het 'slack'-concept, het is dat deel van de waarde of de winst dat het management zich toeëigent omdat zij haar eigen belang nastreeft.

De onderneming zondert zich af van de externe omgeving en gaat bijvoorbeeld voorbij aan het gevaar van potentiële toetreding. De onderneming richt zich, om de onzekerheid te ontlopen, op de korte termijn. Dit is een vrij kortzichtige en naïeve methode om met onzekerheid om te gaan. De nadruk op de korte termijn verklaart de voorkeur voor procedures en korte termijn feedback<sup>327</sup> benaderingen in de vorm van meet- en regelsystemen en simulatie. Simulatie is een

---

<sup>324</sup> Hier kan de koppeling worden gelegd met de inzichten van *Mintzberg* (1990) die het einde van de strategische planning propageert.

<sup>325</sup> Indien deze theorieën elkaar aanvullen impliceert dit een innerlijke dialectiek van ondernemingsgedrag als gevolg van het verschil tussen: interne en externe oriëntatie, lange en korte termijn benadering, een universeel doel of een meervoudige doelstructuur en risico en onzekerheid.

<sup>326</sup> Volgens *Hodgson* (1988) is het 'satisficing-concept' niet ver verwijderd van het 'maximizing-concept'. Met het "overwerkte" idee van de transactiekosten kan ook het van toepassing zijn van het eerste concept worden beredeneerd, namelijk rekening houdend met complexiteit en informatiekosten.

<sup>327</sup> Volgens *Whittington* (1985, 54-56) is de beperking van de gedragsbenadering dat de beslissing is gedetermineerd. De omgeving wordt opgevat als een 'source of stimuli' die gekoppeld aan het geheugen een bepaalde respons oplevert. Dit is een vorm van 'behavioural determinism' die geen recht doet aan de interne complexiteit van het geheugen en de externe complexiteit van de omgeving. Er is geen sprake van het weergeven van een 'real decision'.

voorspellende techniek die hulpmiddel is bij besluitvorming. "It does not explain the behaviour of the firm; it predicts the behaviour without providing an explanation of any particular action of the firm." (*Koutsoyiannis*, 1982, 400). Bovendien: "(...) unless the long-run goals are defined, any short-run description of the behaviour of the firm cannot attain the degree of generality expected from a theory of the firm." (*Koutsoyiannis*, 1982, 399).

De gedragsbenadering van *Cyert* en *March* is vooral gericht op het operationele, niet het strategische niveau. Volgens *Tempelaar* (1984, 198) "(...) blijkt (...) de term "gedragsbenadering" weinig associatie op te roepen met de dynamiek van het organisatorische proces van planning en aanpassing." De reden hiervan is dat min of meer "los van de markt" wordt geopeerd; fundamentele terugkoppelingen blijven achterwege. De aanpassing van het satisfactieniveau in benedenwaartse richting is niet oneindig mogelijk: "The postulate of 'satisficing behaviour' loses its meaning, since almost any performance, by continuous downward readjustment of goals, can be considered as 'satisfactory'. (...). "(...) judgement on the performance of the firm (is) impossible, since the 'satisficing' criterion changes continuously, thus becoming non-operational." (...) "The acceptance of satisficing behaviour renders practically the theory into a tautological structure: whatever the firms are observed to do can be rationalised on the lines of satisficing." (*Koutsoyiannis*, 1982, 397-398, 400)<sup>328</sup>.

Ondernemingen zullen zeker onzekerheden willen beperken, maar daar staat tegenover dat ondernemingen ook dienen te "ondernemen". Zij dienen voortdurend op zoek te gaan naar nieuwe producten en markten met daaraan verbonden onzekerheden; dit biedt het perspectief op een surplus waarmee het zich kan afschermen. De onderneming schermt zich enerzijds af van de markt en past zich geleidelijk aan aan die markt. Anderzijds is de onderneming een actieve zelf creërende kracht die onzekerheden creëert.

### 3.5.3.5 Gedragstheoretische financieringsmodellen

Het model van *Cyert* en *March* kan ook worden toegepast op financiële vraagstukken (*Bronsema e.a.*, 1978). Volgens het *Fisher*-separatie theorema is sprake van een eenduidige disconteringsvoet<sup>329</sup>. In deze analyse kunnen (financiële) imperfecties worden aangebracht, bijvoorbeeld een maximum bedrag dat kan worden geleend of een verschil tussen inleen- en uitleenrente. Volgens *Weingartner* (1977) wordt het probleem van de vermogensrantsoenering

---

<sup>328</sup> Dit is een vergelijkbare kritiek als de bezwaren tegen de toepassing van de marginale kostenregel. Dat tautologische aspect is een symptoom voor de verstrengeling van theorie en empirie. Hiervoor is opgemerkt dat marginale kosten door de econoom als "harde" informatie wordt verondersteld. Maar dit is slechts een verzinsel van de econoom; "een concept door en voor de theorie". Geldt hierbij niet eveneens de relativiserende opmerking van *Klant* en *Heisenberg* betreffende harde informatie? Is in een onzekere wereld kosteninformatie eigenlijk niet veel harder? Dit is ook de opstap naar de verstrengeling van "hard-zacht" in het algemeen; namelijk de verhouding markt-onderneming, naar analogie van "verhalen en statistiek" (*Paulos*, 1999, hoofdstuk 1).

<sup>329</sup> Deze afleiding bevat een inconsistentie. De PP-curve geeft het rendement van de volledig deelbare projecten weer, gerangschikt in aflopende volgorde. Tot het punt waarbij de PP-curve de marktlijn raakt, realiseert de onderneming een meer dan normaal rendement. De vraag is wat de oorzaak is van dit bovennormale rendement. De oorzaak is gelegen in de imperfecties; deze versturende factor die dat bovennormale rendement mogelijk maakt, verdraagt zich niet met de aanname van de perfecte vermogensmarkt, die immers een spiegel vormt van de reële markt.

weinig consistent aangepakt wat de analyse sterk vertroebelt en een gekunsteld karakter geeft<sup>330</sup>. Bovendien blijft deze analyse gericht op de bepaling van de voorwaarden van unanimiteit over de vermogenskostenvoet. In een onvolkomen vermogensmarkt is deze disconteringsvoet pas bepaalbaar, indien het optimum bekend is. Hier dreigt een cirkelredenering<sup>331</sup>, want de disconteringsvoet dient juist voor het bepalen van dat optimum. Het is noodzakelijk dit soort beslissingen te bestuderen op ondernemingsniveau als aanvulling op de meer marktgerichte benadering<sup>332</sup>. Om uit de cirkel te geraken, wordt overgeschakeld naar een andere "lus", namelijk die tussen onderneming en markt.

*Bronsema en Tempelaar* (1978a, 1978b) onderscheiden de marktgerichte (NKL-)benadering en de meer ondernemingsgerichte benadering. De eerste benadering is meer gericht op de eindresultaten (evenwicht op de vermogensmarkt) terwijl de tweede benadering meer inzoomt op het feitelijke beslissingsproces in de onderneming. Zij geven hierbij aan dat de verschillen tussen beide benaderingen niet altijd scherp zijn te trekken, veeleer is sprake van een mengvorm van beide aanvullende benaderingen. Zij merken hierover op dat: "(...) dit onderscheid betrekking heeft op de bedrijfseconomie in het algemeen." (*Bronsema en Tempelaar*, 1978a, 227). Dit is een belangwekkende opmerking; de mengvorm en het switchen tussen deze benaderingen is van toepassing op de bedrijfseconomische vakgebieden. Ligt deze switchproblematiek niet aan de basis van de bedrijfseconomie en kan daarmee niet de verbinding worden gelegd tussen de vakgebieden binnen de bedrijfseconomie (en met de algemene economie)? Speelt het onzekerheidsaspect bij de afstemming tussen de deelgebieden niet een grote rol. Impliceert deze "mengvorm" niet een verstrengeling van beide methoden, die zodanig zijn verweven - maar op tegenstrijdige uitgangspunten zijn gebaseerd - dat deze niet kunnen worden onderscheiden? Ontstaat dit switchprobleem doordat beide als holistisch en reductionistisch kunnen worden beschouwd omdat markt en onderneming uitspraken kunnen doen over elkaar? Is *Gödels* thema hierin niet te onderkennen?

Een meer bedrijfseconomische benadering is het oplossen van het optimaliseringsprobleem met behulp van een programmeringsmodel. In dit - gedragstheoretische - model is sprake van een meervoudige doelstructuur, waarbij de uiteindelijk gekozen financiële structuur een compromis is tussen bijvoorbeeld:

- weerstandsvermogen
- elasticiteit
- rentabiliteit
- zeggenschap

---

<sup>330</sup> Zo is bijvoorbeeld niet duidelijk of rantsoenering extern dan wel intern (zelf opgelegd) van karakter is. Externe vermogensrantsoenering (hard rationing) wordt opgelegd door de vermogensmarkt, interne rantsoenering (soft rationing) treedt op als de onderneming, bijvoorbeeld uit control overwegingen zelf de uitgaven limiteert. In hoeverre heeft de ondernemingsleiding dit beleid (doel) zelfstandig vastgesteld dan wel in hoeverre is dit door de markt afgedwongen (wie heeft die doelen uiteindelijk bepaald?). Een tweede probleem hierbij is dat de feitelijk waargenomen kenmerken van de onderneming niet overeen hoeven te komen met de nagestreefde kenmerken.

<sup>331</sup> Deze cirkelredenering is analoog aan die van de 'Cambridge-capital-controversy' en het "dilemma van vermogen en resultaat".

<sup>332</sup> *Weingartner* (1977, 1430) en in dezelfde zin *Schipperijn en Tempelaar* (1978, 935).

- liquiditeit.

Onzekerheid wordt niet duidelijk gekwantificeerd met behulp van risicomaatstaven en daaraan gekoppeld beslissingsregels. Veeleer is sprake van vuistregels betreffende solvabiliteit, liquiditeit, flexibiliteit waarbij voor elk aspect een aspiratieniveau geldt. Op deze wijze wordt rekening gehouden met het onzekerheidsaspect, maar op een andere wijze dan in de NKL-analyse. *Bronsema* (1978b, 660-663 en 1978c, 734-738) bespreekt de wijze waarop zowel in de gedragsbenadering als in de NKL-benadering met onzekerheid wordt omgegaan. In de gedragsbenadering wordt - in tegenstelling tot de NKL-benadering - onzekerheid niet expliciet gekwantificeerd, maar er wordt wel met onzekerheid rekening gehouden. Dit krijgt gestalte door bijvoorbeeld doelen te stellen aan de hoogte van de liquiditeit en solvabiliteit van de onderneming. Dit staat ver af van de harde kwantificering van het - relevante - risico in het CAPM. Maar waaruit spruit deze maatstaf precies voort? Dit roept de volgende vraag op: in welk model wordt risico meer expliciet (harder) weergegeven, in het "metafysische"- NKL-model, of de "harde werkelijkheid" van de onderneming? Ook kan de vraag worden gesteld of het uit het CAPM voortvloeiende risico wel zo "hard" is? Wel in de veronderstelde (!) tautologische en daardoor metafysische wereld. Kan in een achterliggende onbekende wereld die maatstaf wel hard worden gekwantificeerd; is hier geen sprake van een inconsistentie?<sup>333</sup> Is door de meerdimensionale (want onzekere!) wereld het achterliggende metafysische risico niet boterzacht, zodat alweer een pijler wegzinkt in het moeras waar de onderneming aan haar eigen haren uit moet worden getrokken? Dit roept de vraag op naar het juiste risicoconcept<sup>334</sup>. Volgens *Van der Meulen* (1991) bestaan er ook vanuit methodologisch gezichtspunt "verwerpingsgronden" voor het CAPM. Door het veronderstellen van evenwicht wordt de tijd en daarmee het risico feitelijk uit het model "gedreven". Dit risico-concept krijgt daarmee een volstrekt tautologische inhoud. Risico in deze vorm veronderstelt dat de problemen al zijn opgelost, terwijl het wezenkenmerk van risico is "dat het nog niet is opgelost", of dat - zoals in deze studie - het probleem nog niet bekend is, als gevolg van de onvolledigheid. Dit is analoog aan de onbekende marktwaarde, disconteringsvoet en de daarin opgenomen risico-opslag. De oorzaak is gelegen in de isomorfie van streven en uitgangspunt; van volledige gelijkenis of isomorfie van niveaus. De harde maatstaf is alleen hard in de theorie; door economen verzonnen concepten zijn even zacht als door boekhouders "verzonnen concepten". Welke oefenen de meeste "evolutionaire invloed" uit? Het antwoord hangt af van de slinger tussen perfectie en imperfectie (die kan worden aangegeven in de evenwichtskenmerken van informatie en onze-

---

<sup>333</sup> Treedt juist hier het onzekerheidsprincipe van *Heisenberg* op? In hoeverre meanderen risico- en informatieconcepten om het achterliggende risico of de informatie (of is door de vormgeving en vervorming juist sprake van het omgekeerde?) Informatie en risico vloeien - door de informatietransmitter - in elkaar over. Bestaat er een bepaalde risicohomeostase of een vorm van 'homeostatic self-regulation' (*Hodgson*, 1993, 263) en waarin uit die zich; is deze überhaupt waar te nemen?

<sup>334</sup> Dit komt ook naar voren uit enquetes (*Cools*, 1991) waaruit het bedrijfsrisico als relevante risicomaatstaf naar voren komt en uit empirisch (winst)onderzoek, waarbij (*Mueller*, 1986, 136) opmerkt dat: "(...) the problem in previous research may have been the use of the wrong variance type measure of risk."

Er zijn twee niveaus te onderkennen; meanderen we tussen er naar streven en er al zijn, of tussen "to be or not to be? Of tussen eendimensionale en meerdimensionale imperfectie (risico en onzekerheid) of tussen informatie-inhoud en informatiecomplexiteit? Een centraal aspect is dat beide niveaus niet equivalent (kunnen?) zijn; dat het onderkennen van niveaus een centraal aspect is.

kerheid) waarbij holisme en reductionisme in elkaar grijpen. Alleen in een perfecte wereld heeft dit een zekere - maar tegelijkertijd logisch onbestaanbare - betekenis, in een imperfecte wereld is de betekenis ervan onzeker, maar bestaanbaar! Juist door accounting kan die achterliggende wereld worden gevisualiseerd en (daarmee) beïnvloed.

Daarnaast is bij de toetsing van het CAPM sprake van parameterinstabiliteit en een rigide modelspecificatie. Het geloof in het CAPM is bepalend voor de uitkomst; een 'self-fulfilling prophecy': "If one arrived with a strong belief in the CAPM, one could retain it in the face of contrary results" (*Findlay en Williams, 1980, 14*). Dit heeft tot gevolg dat "(...) the empirical work becomes virtually as tautological as the theoretical"<sup>335 336</sup>. Door het veronderstellen ervan is deze tegelijkertijd gevalideerd en "hard" maar tegelijkertijd "boterzacht"<sup>337</sup>. Is een onbekend rationeel gedrag, resulterend in een bepaalde waarde in een perfecte wereld "hard"? Of wordt deze door het geloof gehard en "gezien"? Is rationaliteit alleen hard, als het wordt verondersteld, zodat het tegelijkertijd een "zacht karakter" heeft? Is hard alleen mogelijk in de theorie, maar tegelijkertijd een tautologie met de empirie en welke rol speelt dit in de evolutie?

Het onderkennen van de mogelijkheid dat het management de inherente risico's van het ondernemen in de tijd anders kan schatten maakt het beleid meer dynamisch. De vraag is dan wat is concreet risico/onzekerheid? Hoe dient dit te worden gekwantificeerd? Is onzekerheid eendimensionaal of zijn er meerdere tegenstrijdige dimensies te onderkennen? Welke 'stakeholder' bepaalt de relevante risicomastaf?

Een voorbeeld van een financieel programmeringsmodel geven *Bronsema e.a. (1978)*. Dergelijke modellen zeggen niets over de aanpassing van de doelen, het scannen van de omgeving en de wijze van besluitvorming; dat wil zeggen de wijze waarop een onderneming zich ontwikkelt en positioneert in de omgeving. Het is niet meer dan een hulpmiddel bij de besluitvorming, omdat het de complexiteit vermindert; het geeft echter geen verklaring van gedrag.

Volgens *McInnes en Carleton (1982)* bestaat er een kloof tussen theorie en praktijk door drie aan elkaar gerelateerde factoren.

- Er bestaan verschillende soorten informatiestructuren (concepten) die moeilijk kunnen worden gekoppeld. "(...) computational tractability and the mapping of cognitive perceptions into models may be in some degree at odds with one another." (*McInnes en Carleton, 1982, 962*).

---

<sup>335</sup> Daarnaast bestaat nog het probleem van het verschil tussen statistische en economische significantie waarop *McCloskey* (*Economenblad, 11-09-1996*) heeft gewezen.

<sup>336</sup> *Demsetz* (op. cit. *Scherer, 1980, 280-294*) heeft dit in een ander verband "believing is seeing" genoemd. Hierbij gaat het om de relatie tussen winst en de marktstructuur en de conclusie ten aanzien van de efficiency daarvan.

<sup>337</sup> Hetzelfde fenomeen doet zich voor bij de transactiekostentheorie; is het veronderstellen van bijvoorbeeld specificiteit en 'small numbers' niet al het veronderstellen (en niet verklaren) van een onderneming (en een markt)? In paragraaf 4.7.4 wordt ingegaan op verklaringen voor de onderneming die "in elkaar en in rook opgaan".

- Strategische onzekerheid is moeizaam in de modellen onder te brengen; de rol van de flexibiliteit komt slechts zeer rudimentair aan de orde. "Perhaps our theoretical understanding of the nature and consequences of uncertainty in organizational decision making is incomplete." (*McInnes en Carleton, 1982, 972*).
- Het bestaan van meerdere, conflicterende doelen maakt het modelleren ervan moeilijk, zo niet onmogelijk.

Financiële modellen zijn veelal partieel van aard, een integratieve strategische benadering ontbreekt: "(...) it has, (...), focused on the professional activities of financial managers within organizations, rather than on a managerial theory of the firm from a financial perspective." (*McInnes en Carleton, 1982, 959*). Met andere woorden het kan een hulpmiddel zijn voor beslissingen en daarmee de complexiteit verminderen, maar een geïntegreerde benadering ontbreekt. Dit komt ook naar voren bij de afstemming tussen financiering en investeringen: "It is indeed a matter for conjecture whether, in the dynamics of organizational planning and control, resource commitments are rationalized in relation to goal structures, or the other way round." (*McInnes en Carleton, 1982, 975*). Is dat geen omgekeerde causaliteit of voor- en terugwaartse koppeling?

"(...) we suggest the need for a much more broader, and in many respects different, theory about the financial management of the firm than the finance literature has suggested, one based on a dynamic systems conceptualization." (*McInnes en Carleton, 1982, 962*). Dit integrale overkoepelende strategische beleid dat richting geeft aan de verschijningsvorm van de onderneming en daarmee de kenmerken (positionering, groei, domein, vermogensstructuur) van de onderneming bepaalt, vereist een andere conceptie van de onderneming waarin holisme en reductionisme in elkaar grijpen. Een onderneming is een dialectische entiteit waarin harde en zachte informatie om voorrang strijden, maar zijn verstrengeld en waarom heen wordt geslingerd. Wat de econoom als hard aanneemt kan boterzacht zijn; waardoor de pijlers kunnen wegzakken. Ook in de theorie meanderen we tussen hoop en vrees. Wordt de 'hope for profit' wel gerealiseerd? Wat is de meeropbrengst van dergelijke tautologische ideeën; op markt- en op ondernemingsniveau en op wetenschappelijk niveau?

Is economie een verzameling tautologieën en maakt dit de empirische toetsing niet problematisch? (*McClosky (Economistenblad, 11-09-1996)*, en *Findlay en Williams, 1980*)? De centrale concepten zijn "in zichzelf gekeerd", gelaagd en verstrengeld met andere concepten. Zijn dit niet de symptomen van het grote achterliggende economische spektakel? Hetzelfde geldt voor de marktwaarde. Is dit the 'holy grail' van de economie? Ziet de "economische hemel" er niet veel complexer uit? Is juist die complexiteit niet de achterliggende overkoepelende kracht waaruit rationaliteit, schaarste en marktwaarde, maar ook de onderneming en winst voortvloeien? Vereist dit niet een andere benadering van het "economische vraagstuk"? Het pleidooi voor meerdimensionaal bedrijfseconomisch onderzoek komt uit verschillende richtingen: in algemene zin (*Blom en Vromen, 1991, 189-190*), op het gebied van de externe verslaggeving (*Knoops, 1997*), op het terrein van de ondernemingsfinanciering (*de Jong e.a., 1998*) de interne organisatie (*Gosselink, 1991*) en de marketing (*Dickson e.a., 2001*).

### 3.5.3.6 Enquetes naar financieringsgedrag

De centrale vraag in de enquête van *Pinegar en Wilbricht (1989)* is: in hoeverre spelen "theoretische determinanten van de vermogensstructuur" in de financieringspraktijk een rol? Als vertrekpunt worden drie soorten theorieën over financieringsgedrag onderscheiden:

1. Statische modellen, waarbij ondernemingen streven naar een bepaalde verhouding tussen eigen vermogen en vreemd vermogen
2. Pikorde hypothese
3. Andere "modellen", zoals conventionele financiële planningstechnieken.

Uit de enquête blijkt een duidelijke voorkeur voor conventionele planningstechnieken (of vuistregels), de dynamische pikorde benadering scoort veel beter dan de statische benadering. Ondernemingen hanteren een financieringshiërarchie; winstinsthouding en leningen hebben de voorkeur. Een andere belangrijke conclusie is dat managers niet in marktefficiëntie geloven.

De "verwerping" van de statische modellen komt nog pregnanter naar voren als wordt gekeken naar de score van de drie belangrijkste methoden van financiële planning (vuistregels); op een vijfpuntsschaal:

1.	Handhaven van de financiële flexibiliteit	4.55
2.	Nastreven van de lange termijn levensvatbaarheid	4.55
3.	Handhaven van een voorspelbare vermogensbron	4.05

Deze factoren zijn veel vager en sluiten elkaar niet uit<sup>338</sup>, in een complexe wereld zullen deze factoren meer tot de verbeelding spreken. Deze vage methoden (of doelen?) komen meer overeen met bedrijfseconomische principes. De wereld waarin de manager zich volgens de NKL-modellen bevindt, is gesimplificeerd. De manager moet met vele factoren rekening houden, vandaar dat simpele planningsmethoden de besluitvorming beter kunnen verklaren dan de theorie. Het kan echter best zo zijn dat door uitoefening van de methoden van financiële planning een vermogensstructuur ontstaat, zoals voorspeld door de (theoretische) modellen (*Pinegar en Wilbricht, 1989, 88*).

Uit het enquête-onderzoek van *Cools (1991)* komt naar voren dat het weerstandsvermogen het belangrijkste aspect van de vermogensstructuur is. Het bedrijfsrisico, en niet het specifieke risico volgens het CAPM, is de belangrijkste determinant<sup>339</sup>. Het weerstandsvermogen en het

---

<sup>338</sup> Er bestaan doel-middel relaties tussen financiële planningsprincipes, bijvoorbeeld het maximaliseren van de aandelenkoers hoeft geen doel op zich te zijn, maar kan een middel zijn ter bevordering van de financiële flexibiliteit dan wel de levensvatbaarheid.

<sup>339</sup> Het CAPM-model gaat er van uit dat een belangrijk deel van het risico (het specifieke risico) kosteloos kan worden gereduceerd. De risico-verminderende werking van de vermogensmarkt is gebaseerd op de deelbaarheid van de bezittingen, waardoor spreiding kan ontstaan. Het kapitaal (zowel in materiële als in immateriële zin ('human capital') van een onderneming is echter (deels) immobiel (*Capoglu, 1991*). De verklaring van het door ondernemingen meer relevant geachte totale risico, is dat de reputatie van het management is verbonden aan het succes van de onderneming (dit sluit aan op de management-georiënteerde ondernemingsmodellen). Daarnaast bestaan er andere stakeholders (bijvoorbeeld werknemers) die (afhankelijk van de mate van hun specifieke ondernemingskennis) afhankelijk zijn van het voortbestaan van de onderneming (dit vertoont overeenkomsten met de gedragsbenadering). Andere participanten zullen hun beloning laten afhangen van het voor hen relevante risico. Deze impliciete rechten vertegenwoordigen ook een bepaalde waarde (*Cornell en Shapiro, 1987*). Het afwijken van het voor de markt relevante risico is een vorm van het toeëigenen van 'slack'. Deze 'slack' speelt een belangrijke rol bij het stabiliseren van ondernemingsgedrag maar ook voor het op gang brengen van veranderingen. Bovendien kan worden beargumenteerd dat 'slack' juist

bedrijfsrisico zijn twee aan elkaar gerelateerde aspecten van de vermogensstructuur.

"Winstgevende groei, gericht op continuïteit" is het primaire doel van de onderneming<sup>340</sup>. Waardemaximalisatie heeft niet het primaat zoals in de financieringstheorie wordt verondersteld. Dit blijkt ook bij de vraag wie als de belangrijkste stakeholder wordt beschouwd: een meerderheid van de ondernemingen geeft aan geen voorkeur te hebben. Hoewel 66% aangeeft dat de boekwaarde van weinig of geen betekenis is voor de waardering van de onderneming, spreekt 100% over de vermogensstructuur in termen van boekwaarden.

De meest bepalende determinant is eigenlijk steeds terug te voeren op het bedrijfsrisico. Winstgevendheid blijkt geen belangrijke determinant van de vermogensstructuur te zijn. Wel speelt de winst een grote rol in de financieringshiërarchie, 92% hanteert een financieringsvolgorde waarbij winsthouding prevaleert. Ondernemingen streven naar bepaalde ratio's, maar tegelijkertijd wordt een financieringsvolgorde gehanteerd, waarbij het interne vermogen de duidelijke voorkeur heeft. "De 'strijd' tussen beide theorieën lijkt daarmee beslist. Voorop staat dat men bepaalde vermogensverhoudingen wenst aan te houden. Deze gewenste vermogensstructuur wordt vervolgens door middel van pecking order gerealiseerd: op de eerste plaats intern financieren, vervolgens vreemd vermogen aantrekken, totdat de solvabiliteitsgrens is bereikt en het eigen vermogen met behulp van derden moet worden versterkt." (Cools, 1991, 97)<sup>341</sup>.

Startpunt in het onderzoek van de Nationale investeringsbank (NIB, 1990) is de constatering dat de solvabiliteit de grondslag is voor de ondernemingsstrategie. Een evenwichtige solvabiliteit is de basis voor het realiseren van de korte en lange termijn strategie en voor het opvangen van onzekerheden en tegenslagen. Maar wat is precies een evenwichtige solvabiliteit? Exacte maatstaven ontbreken. De vraag is dan ook: "(...) hoe houdt het Nederlandse bedrijfsleven zijn solvabiliteit in balans?" (NIB, 1990, 8). Het ontbreken van exacte maatstaven komt tot uitdrukking in de grote spreiding in de solvabiliteit. Deze is gerelateerd aan grootte, branche, groei en activa.

Bij de determinanten van solvabiliteit scoren zowel groei, activa en winstschommelingen hoog. Hiermee in verband staat de problematische relatie tussen groei en solvabiliteit. "Moet de solvabiliteit hoog zijn voordat men gaat groeien? Of mag de solvabiliteit tijdelijk dalen tijdens de groei?" (NIB, 1990, 37). "Thans wordt ook duidelijk waarom er zo'n grote spreiding in de solvabiliteit bestaat. Als zoveel ondernemers in de eerste plaats naar de interne factoren kijken en solvabiliteit zien als een gevolg van groei en activasamenstelling zonder een specifiek beleid

---

voordelig kan zijn voor de aandeelhouders.

<sup>340</sup> Wellicht is deze uitkomst zo hoog omdat dit meerdere doelen (winst, groei en continuïteit) omvat.

<sup>341</sup> Hierbij blijft buiten beschouwing dat ondernemingen zichzelf beperkingen opleggen bij de bepaling van de hoogte van de investeringen ('soft rationing'). In deze paragraaf is voornamelijk de passivazijde (vermogensstructuur) belicht. Op de toepassing van de investeringsselectiemethoden ('capital budgeting') is nauwelijks ingegaan. Dit komt aan de orde bij het beantwoorden van de vraag in hoeverre de marktwaarde de universele leidraad is bij het ondernemingshandelen. De marktwaardedoelstelling van de onderneming wordt meer geassocieerd met de investeringen dan met de financiering daarvan. Is met investeren niet meer waarde te genereren dan met financieren; in de ultieme perfecte en imperfecte situatie kan deze laatste zelfs waardenutraal zijn.



te voeren, volgt vanzelf een grote spreiding." (NIB, 1990, 35).

De belangrijkste conclusie in de enquête van *Durinck e.a.* (1997) is dat eigen vermogen (dus zowel winstinhouding als emissie van aandelen) als de goedkoopste vermogensvorm wordt ervaren, waarbij winstinhouding de voorkeur geniet. Men houdt kennelijk geen rekening met 'opportunity costs'. Op basis van de financiële theorie mag juist het omgekeerde<sup>342</sup> worden verwacht; immers eigen vermogen is risicodragend vermogen waarvoor boven de risicovrije intrestvoet een risicopremie moet worden vergoed.

De vier enquêtes overziend, blijkt dat de financieringspraktijk in belangrijke mate afwijkt van de financieringstheorie. Als algemene onderliggende oorzaak kan worden aangevoerd dat het management opereert in een complexe omgeving, waarbij de diverse (vaak nauwelijks te concretiseren) krachten tegen elkaar moeten worden afgewogen. De belevingswereld van de (financiële) manager is een andere dan die is gepostuleerd in de financiële theorie. Dit komt bijvoorbeeld tot uitdrukking bij de weergave van de vermogensverhoudingen. Theoretisch moeten deze worden bepaald op basis van marktwaarden, maar ondernemers hanteren boekwaarden als maatstaf bij het bepalen van de vermogensstructuur.

Ondernemingen zijn in een bepaald opzicht uniek, het is waarschijnlijk moeilijk om algemene wetmatigheden ten aanzien van financieringsgedrag te ontdekken. Dit komt tot uitdrukking in de grote mate van spreiding van de feitelijke solvabiliteit van het Nederlandse bedrijfsleven. Ondernemers laten de solvabiliteit min of meer afhangen van de interne factoren, zoals groei, activasamenstelling en winstschommelingen. De solvabiliteit weerspiegelt de individuele karakteristieken en het verleden van de onderneming. Bovendien hanteren ondernemingen veelal een bepaalde bandbreedte waarbinnen de solvabiliteit zich dient te bewegen. Deze grenzen zijn vaag, kunnen verschuiven, en er zijn afwijkingen toegestaan (in bijzondere gevallen, bijvoorbeeld bij fusie). Daarnaast kunnen aanpassingen van de vermogensstructuur (herkapitalisatie) een bepaald tijdsbeslag vergen en kosten met zich meebrengen. De nagestreefde solvabiliteit kan daardoor afwijken van de feitelijke solvabiliteit.

Hoewel ondernemingen zeggen bepaalde vermogensverhoudingen na te streven - wat een voorkeur voor het statische model zou impliceren - is dit statische model niet goed in staat deze nagestreefde verhoudingen te verklaren. De door de financiële theorie aangedragen determinanten van de vermogensstructuur blijken namelijk slecht te scoren. Deze lage score is gezien de voorgaande bevindingen niet verwonderlijk. De aangevoerde determinanten worden "van buiten af" opgelegd namelijk door beleggers die ondernemingen het juk van de waardemaximalisatie opleggen. Ondernemingen laten de vermogensstructuur echter vooral afhangen van interne overwegingen en streven andere doelstellingen na.

De pikorde theorie scoort aanmerkelijk beter. Ondernemingen hanteren een rangorde bij het aantrekken van vermogen, de ingehouden winst verdient hierbij de voorkeur. Nog beter echter scoren conventionele financiële planningstechnieken. Groei, winstgevendheid, continuïteit en financiële flexibiliteit (het openhouden van zoveel mogelijk deelmarkten van de vermogensmarkt) blijken belangrijke beleidsuitgangspunten te zijn. De beperkingen hiervan zijn dat deze vrij vaag zijn, duidelijk appelleren aan de belevingswereld van de manager en

---

<sup>342</sup> In paragraaf 4.8.2 komt nog een andere omgekeerde relatie aan de orde, namelijk die van de positieve relatie tussen risico en rendement.

bovendien niet leiden tot een ondernemingsmodel. Een overkoepelend ondernemingsmodel, waarin dit soort methoden kunnen worden ondergebracht, ontbreekt.

### 3.5.4 Slotbeschouwing

Gedragstheoretische modellen trachten een meer realistische beschrijving te geven van ondernemingsgedrag; al in een vroeg stadium wordt de koppeling met de (onzekere) werkelijkheid aangebracht. Dit vindt niet plaats in de toepassing, maar in de structuur van het model. Deze benaderingen lijken voorbij te gaan aan de verklaring van het bestaan van de onderneming en de winst; nemen het bestaan aan als gegeven. Maar het bestaan van de onderneming is juist gelegen in het kwantificeren en verschuiven van de - in de NKL-benadering - gegeven functies<sup>343</sup> zodat uitspraken over de markt kunnen worden gedaan. In alle benaderingen wordt uitgegaan van een zekere speelruimte van de onderneming, zonder aan te geven waarop die speelruimte is gebaseerd. Er bestaat alleen speelruimte indien de onderneming winst<sup>344</sup> kan maken. Dit is een noodzakelijke voorwaarde voor het voeren van een eigen, niet extern - door de markt - opgelegd, beleid. Dit komt tot uitdrukking in het feit dat ondernemingen zich deels hebben afgeschermd van de markt doordat eigen procedures, vuistregels en doelen zijn ontwikkeld, die afwijken van marktindicatoren. Een belangrijk kenmerk van de onderneming is haar immobiliteit. Deze immobiliteit is deels bewust, het verkrijgen van meer voorspelbare gedragingen en beheersbaarheden, deels onbewust tot stand gekomen, een onderneming als organisatie heeft de neiging om te verstarren (*Kuhl, 1997*)<sup>345</sup>. Deze modellen belichten meer de stabiliserende (passieve) rol van ondernemingen, dan de actieve rol: de activiteiten die een onderneming moet ondernemen voor de handhaving van die speelruimte, bijvoorbeeld hoe wendt een onderneming het gevaar van potentiële toetreding af. Deze modellen zijn in een bepaald opzicht statisch van karakter, want deze gaan uit van de huidige speelruimte<sup>346</sup>.

---

<sup>343</sup> Het kan worden voorgesteld als een zoektocht door de economische (empirische) kosmos naar de relevante functies en tegelijkertijd het verschuiven van die functies; het vormgeven of metaforisch componeren. In de micro-economie wordt deze zoektocht weggedefinieerd, wat hard is, is boterzacht en omgekeerd. Juist het botsen van het streven en uitgangspunt (of eindpunt) is het typerende van de economische kosmos. Dit - uit een fundamenteel logisch resultaat voortvloeiende fenomeen - kan slechts worden beschouwd door het onderkennen van niveaus.

<sup>344</sup> Of marktwaarde, rent of slack kan realiseren. Wat is de reden van ontstaan hiervan? Ligt deze niet in de onzekerheid? Is daardoor niet tevens een verbinding mogelijk, niet alleen tussen de prestatieaantallen, maar ook tussen ondernemingstheorieën, onzekerheidsgedrag en de onderdelen van de bedrijfseconomie? Meanderen tussen hoop en vrees ('hope for' en 'realization of profit', of 'fear' en 'greed') zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Het is juist in deze dialectiek waarin accounting een rol speelt.

<sup>345</sup> Maar in die verstarren zijn wel belangrijke achterliggende emergente - vreemd genoeg tot flexibiliteit leidende - kenmerken van de onderneming besloten.

<sup>346</sup> Er wordt niet ingegaan op de vraag hoe de speelruimte of slack (een onafhankelijk van de markt te voeren beleid) wordt gecreëerd, dan wel wordt gehandhaafd. Is slack permanent? *Baumol* en *Donaldson* gaan hier niet op in. Volgens *Cyert* en *March* bestaat 'slack' alleen op korte termijn. Is de lange termijn

De drie benaderingen verschillen ten aanzien van de invulling van het rationaliteitsbegrip. *Baumol* gaat uit van rationaliteit in dezelfde vorm als in de NKL-benadering; alleen niet gebruikmakend van bijvoorbeeld nutsfuncties en ten dienste van een ander doel. *Cyert* en *March* gaan uit van beperkte rationaliteit en *Donaldson* geeft aan dat het dikwijls ontbreekt aan rationaliteit. *Baumol* streeft een universeel doel na, nodig voor de invulling van de rationaliteit. Bij de andere twee benaderingen is slechts sprake van vage (zeker wat betreft de lange termijn) doelen (*Cyert* en *March*) of het ontbreken daarvan (*Donaldson*). De onderliggende basiskracht die winst mogelijk maakt en rationaliteit inkleurt, is onzekerheid. Bij *Baumol* speelt deze impliciet een rol, door melding te maken van bepaalde procedures en conventies. Bij *Donaldson* en vooral *Cyert* en *March* staat deze kracht centraal. Hierbij gaat het niet om het concretiseren van de nagestreefde doelen, maar om de vraag hoe een onderneming zich kan weren tegen die onzekerheid.

In alle modellen wordt 'slack' verondersteld. Bij *Baumol* eigent het management zich deze toe (door dit ten behoeve van haar eigen belang aan extra groei te spenderen), bij *Cyert* en *March* komt de 'slack' ten goede aan alle participanten van de onderneming, en bij *Donaldson* dient de winst voor de financiering van de investeringen (zonder dat daarbij sprake is van bijvoorbeeld netto contante waarde-berekeningen). In de NKL-benadering valt 'slack' toe aan de aandeelhouders, in het accountingmodel aan de aandeelhouders, maar vooral aan het management en in de 'rent'-benadering aan de verschillende productiebronnen.

Naast de aanwezigheid van 'slack' worden alle modellen gekenmerkt door een zeker optimisme ten aanzien van de groei (en winst). Deze factor is, met de nodige accentverschillen, wezenlijk in elk model. In het model van *Baumol* is groei het expliciete ondernemingsdoel. Bij *Donaldson* wordt de groei beperkt door de vrij gekomen intern gecreëerde middelen. Bij *Cyert* en *March* speelt groei een andere (omgekeerde) rol, groei maakt de vorming van 'slack' mogelijk, doordat de aspiraties van de participanten achterlopen.

De drie benaderingen koppelend, blijkt er een duidelijk, maar wispelturig, verband te bestaan tussen groei en 'slack' met onzekerheid als basiskracht. In de modellen van *Baumol* en *Donaldson* staat de 'slack' ten dienste van de groei, hoewel *Donaldson* minder expliciet op de doelen van de onderneming ingaat. In het model van *Cyert* en *March* ligt de relatie precies omgekeerd, 'slack' wordt gevormd door groei. De met elkaar verbonden factoren 'slack' en groei kunnen zowel doel zijn als middel. In een dynamische benadering kan de nadruk tussen deze doelen en middelen verschuiven<sup>347</sup>.

In alle modellen ligt de nadruk op het creëren van stabiliteit. Het sterkst komt dit tot uitdrukking

---

geen aaneenschakeling van de korte termijn of gaat hier een afzonderlijke kracht vanuit?

<sup>347</sup> Het moeilijke onderscheid tussen middel en doel komt ook tot uitdrukking in de subtiele werking van (van de markt afgeschermd) routines en procedures. Door strikte toepassing van deze routines, die hun grondslag vinden in het verminderen van de onzekerheid kan een middel tot doel worden verheven, bijvoorbeeld: "But now I propose to take the next step and suggest that the businessman has gone still further in his regard for sales volume. I believe that to him sales have become an end in and of themselves." (*Baumol*, 1959, 47). Bovendien is het onderscheid tussen doelen vaak onduidelijk, bijvoorbeeld wat is het verschil tussen groei, winst, continuïteit en waardemaximalisatie, in een lange termijn perspectief met onzekerheid? Ook de doel-middel-keten impliceert slingers of lussen.

in het model van *Cyert* en *March*. In het model van *Baumol* ligt de nadruk op groei waar in bepaald opzicht ook een stabiliserende werking van kan uitgaan. In het model van *Donaldson* ligt de stabiliserende werking vooral op het gebied van de financiële procedures.

De nadruk op de stabiliteit eist zijn tol omdat dit niet wordt gekoppeld aan de immobiliteit van de bronnen en de gevaren van de veroudering daarvan. 'Slack' en winst zijn een uitvloeisel van toetredingsbelemmeringen en imperfecties. Er wordt nauwelijks ingegaan op winstgenererende activiteiten waarmee die winst (slack) in de toekomst kan worden gehandhaafd. De modellen "bevatten te weinig markt" en inherent daaraan de daarop heersende onzekerheid; de modellen redeneren van "binnen naar buiten". Er is sprake van een in zichzelf gekeerde entiteit, de terugkoppeling van de markt ontbreekt. Dit staat haaks op de NKL-benadering die "van buiten naar binnen redeneert"; hierbij ontbreekt de terugkoppeling van de onderneming. Uit het feit dat markt en onderneming, uitspraken over elkaar kunnen formuleren impliceert dat beide als volwaardige entiteiten in het "koppelingsproces" - beide springen in het imperfecte gat - moeten worden beschouwd.

Het bestuderen van de allocatie van de productiefactoren kan geschieden op basis van twee invalshoeken: bezien vanuit de markt of vanuit de onderneming. Het is de vraag of deze benaderingen goed op elkaar aansluiten. Of is deze confrontatie te beschouwen als de dubbele helixstructuur waarlangs onderneming en markt slingeren; langs "the hope for profit" en de "realization of profit". Ondernemen is daarmee balanceren tussen hoop en vrees, of vertrouwen en opportunisme.

In deze paragraaf zijn nieuwe problemen "boven komen drijven". Problemen zijn geclusterd rondom markt en onderneming in de vorm van tautologieën: wat is slack, marginalisme, risico en marktwaarde. Zijn winst en risico, meerdimensionaal, niet veel "harder" dan de "universele harde" marktwaarde? Het achterliggende "juiste" concept (hoe zijn we daar gekomen en komen we er nog vandaan?), van de boekwaarde is de marktwaarde. Het probleem is dat onzekerheid het achterliggende concept van die marktwaarde is; wellicht is winst hardere informatie dan die marktwaarde; dit is afhankelijk van de mate van onzekerheid. Beide strijden om voorrang evenals informatie in de fysische entropie; die een slinger in de conclusies en de problemen met zich meebrengt. "An important implication is that any concept of earnings that is valuation based is no longer a well-defined concept." (*Beaver*, 1989, 88). Hoe hard het ook wordt verondersteld (er hoeft niet meer aan te worden "getrokken" om de informatie te onthullen); universele concepten<sup>348</sup> bestaan niet (*Coddington* op. cit. *Böhm*, 1989), vanwege hun "beperkingen die voortvloeien uit de beperkingen"; deze concepten vinden hun oorsprong in de beperkingen.

De universele basisveronderstelling is schaarste, maar deze is terug te voeren op onzekerheid of irrationeel gedrag<sup>349</sup>. Is niet winst het evolutionaire concept en accounting de afbeelding

---

<sup>348</sup> Evenals het bestaan van een universele methodologie. Er bestaat "(...) no universally applicable, logically compelling method of theory appraisal (*Caldwell* op. cit. *Vromen*, 1991, 37). Toch moeten die concepten het universum betreffen. Wellicht dat het gevolg daarvan is dat: "(...) operational concepts have a contradictory or dialectic quality; they uneasily encompass their opposites." (*Georgescu-Roegen* op. cit. *Hodgson*, 1993, 252).

<sup>349</sup> Dit is de reden dat vele concepten in de economie uit onzekerheid voortvloeien; of andersom onzekerheid ligt aan de basis van imperfecte concepten, begrippen, metaforen e.d..

daarvan? Is winst niet veel fundamenteler juist vanwege de aansluiting met onzekerheid die alles overkoepelt? Zijn arationele concepten niet toch erg rationeel?; een volgende slinger kondigt zich aan.

Ook op de accounting wordt kritiek geleverd (en terecht), maar veelal is sprake van een ongelijke vergelijkingsbasis<sup>350</sup>. Bovendien trekt de accounting zich die kritiek aan, zoals blijkt uit ontwikkelingen in management en financial accounting. De kritiek op de accounting is dat deze leidt tot winstvertekening, toepassing van verkeerde concepten met dien ten gevolge verkeerde beslissingen. De meest algemene kritiek, met enig dedain uitgesproken, komt tot uitdrukking in de term: boekhoudersmentaliteit. Maar zijn die door wetenschappers verzonnen aspecten op een hoger (?) - in ieder geval meer gerespecteerd, want theoretisch - niveau wel juist<sup>351</sup>? Er blijken rationale argumenten te kunnen worden aangevoerd voor de toepassing van irrationale concepten<sup>352</sup>. Enerzijds zijn markten zeer concurrerend, maar anderzijds hanteren ondernemingen de verkeerde concepten. Enerzijds is sprake van onjuiste vertekende informatie, maar anderzijds kan de vraag worden gesteld waarom de daaraan ten grondslag liggende activiteiten dan niet door marktkrachten worden geëlimineerd. Waarom wordt er in dit geval niet geredeneerd: alles dat bestaat heeft waarde, anders zou het niet bestaan? Waarom bestaan ondernemingen met die "imperfecte" accounting nog? Omdat zij verkeerde beslissingen nemen en verkeerde kostprijzen bepalen? Moet de economie zonder die accounting niet worden herschreven? (*Long en Ravenscraft, 1984*).

---

<sup>350</sup> Deze benadering is door *Demsetz* (op. cit. *Langlois, 1986, 14*) de 'Nirvana approach' genoemd. Het is het confronteren van twee verschillende werelden: de perfecte en imperfecte, waarbij het onbereikbare ideaal als norm wordt opgelegd. Ook *Langlois (1984, 1986)* verzet zich tegen een dergelijke benaderingswijze. Dit heeft ook gevolgen voor de wijze van formuleren en oplossen van problemen, namelijk door de gedachte dat de wereld steeds naar een nieuw perfect evenwicht tendeeft (wat logischerwijze inconsistent is), na invoering van een kleine verstoring. De vraag is of die kleine verstoring geen vertekening aanbrengt in de uitgangspunten. De kern van de economie is haar "lusvormig" karakter.

<sup>351</sup> Doen economen (n)iets anders dan boekhouders?; en maken zij geen gebruik van concepten ontworpen door en voor de theorie? Ook economie is "wat economen doen".

<sup>352</sup> Hiervan zijn verschillende voorbeelden te geven (*Gelderman, 1999, Bouwens, de Accountant 2001*), bijvoorbeeld het belang van de kostprijs (*Auerbach, 1988*), het doorbelasten van constante kosten (*Bouma en Van Helden, 1995*), het rantsoeneren van vermogen (*Zhang, 1997*), het belang van een bepaalde commitment (*Ball e.a, 2000*), het belang van verstoorde signalen die de meetfout verminderen (*Holmström, 1979*), een betere voorspeller (*Bernstein en Barth, 1997*) en het afstemmen van de boekwaarde van de activa op de termijnstructuur van het vreemd vermogen (*Myers, 1977*). Veelal gaat het om het overbruggen van specifieke informatieverschillen en worden theoretische methoden ondergraven en theoretische argumenten geleverd voor de praktijk. De perfecte en imperfecte wereld lopen ook hier weer door elkaar.



### 3.6 De onmogelijkheid van marktwaarde als universeel leidend beginsel en de rol van de accounting; een nieuwe bron van vereenvoudigingen, verstrengelingen, verbanden en verstoringen?

#### 3.6.1 Inleiding

Een onderneming zoekt haar weg in de complexe economische kosmos, daarbij bepaalt zij zelf haar informatie(behoefte). Accounting is te zien als een bron van waaruit waarde kan worden gecreëerd, omdat accounting een informatieve en risicobeheersende functie heeft. Deze centrale aspecten vormen het gemeenschappelijke kader van het bedrijfseconomische probleemveld. Deze aspecten van accounting leggen ook de verbinding met de andere vakgebieden financiering en strategie (organisatie en management). Is accounting de schil of de kern van deze vakgebieden?

Boekwaarde en marktwaarde lijken op het eerste gezicht te conflicteren, want gebaseerd op verschillende uitgangspunten; imperfectie versus perfectie. Er is echter een onverbreeklijk verband tussen deze grootheden dat zichtbaar wordt als de analyse van winst- en waardecreatie en -realisatie naar een hoger niveau wordt getild; bijvoorbeeld die van de overkoepelende fysische entropie waarin informatie van boven naar beneden wordt geslingerd, waarbij informatie "verschillende gedaantes kan aannemen". Juist die informatieslinger is essentieel in de wetenschap waarin de metaschaarste, metalus of metabeperking centraal staat. Door onzekerheid leidt informatie "een eigen leven". Marktwaardecreatie leidt tot boekwaarde als uitdrukkingvorm. Ook hier "openbaart" zich het verschil tussen het niet tegelijkertijd kunnen zijn en niet zijn, streven en uitgangspunt (of eindpunt) holisme en reductionisme. De marktboekwaarde-discussie roept reminiscenties op aan de pijl van *Zeno*: bestaat beweging, of is deze imaginair?

Steeds bestaat er iets "hards" en "zachts" of onbeslisbaars en onschendbaars, maar veelal is niet duidelijk wat dat "iets" is, dit als gevolg van de niveauvermenging. Dat "hard-zacht"-probleem doet zich op vele terreinen voor: harde en zachte doelen of normen, hard en soft rationing, harde en zachte kennis en informatie, harde en zachte risico's, harde en zachte controls, harde en zachte organisatie of cultuur, verhalen en statistiek. Hoe perfecter hoe harder, hoe imperfecter hoe zachter, zo lijkt het. Echter: "wat harde feiten zijn, begrijpt ieder die er niet over nadenkt" (*Klant op. cit. Groeneveld, 1997, 209*); in een andere vorm: hoe preciezer de maatstaf hoe minder kennis we hebben wat we precies meten; dit volgt uit het onzekerheidsprincipe van *Heisenberg* (*Collins en Ruefli, 1996, 13*). Ligt hierin niet een tegenkracht besloten die tevens in informatie en risico is te herkennen? Wat universeel lijkt, kan onderhevig zijn aan zeer specifieke achterliggende (zachte) uitgangspunten. Wat is specifiek: rationaliteit of de impliciete achterliggende omstandigheden en in hoeverre beïnvloeden deze elkaar? Steeds speelt een achterliggende component een fundamentele rol; het zijn de zachte achterliggende compositorische veronderstellingen waardoor arationaliteit en rationaliteit worden vermengd.

Accounting vult de (imperfecte en incomplete) ruimte op<sup>353</sup>; maar hierbij treedt opnieuw

---

<sup>353</sup> Evenals de "niet-perfecte markt"; markt en onderneming springen beide in het imperfecte gat. Dat "gat" kan worden aangeduid als de bron of het putje, naar analogie van de schil of de kern. Door de vage niveaus is dit onderscheid zeer troebel.

vermenging, verstoring en vereenvoudiging op. Net als onderneming en markt zijn ook marktwaarde en winst complementair, substituut en conflicterend. Ook accounting kent beperkingen, dat heeft ieder onvolledig systeem. Het ondervangen hiervan door deze meer te richten op de marktwaarde roept steeds weer andere problemen op<sup>354</sup>, waaronder die van een cirkelredenering. Accounting probeert de achterliggende wereld te "achterhalen" (zoals het vormgeven van de marginale kosten) en te verschuiven door een verschuiving van de curves waartussen een onderneming is gelegen. Dit impliceert veranderingen in modellen, parameters en spelregels, zowel in theoretisch als in empirisch opzicht.

Door het onderkennen van de theoretische slinger en het praktische hulpmiddel wordt aansluiting gevonden bij een van de meest fundamentele resultaten die er bestaan. De bedrijfseconomie zou in dit opzicht fundamenteeler kunnen zijn dan de algemene economie. Er is slechts sprake van vereenvoudigingen maar dan op een ander niveau; niet in de theorie, maar in de werkelijkheid die door die theorie wordt afgebeeld en die om elkaar heen cirkelen.

In deze paragraaf wordt (nogmaals) ingegaan op het marktwaardedenken, maar nu vanuit het perspectief van de accounting. Er bestaan filosofische, methodologische en theoretische, empirische en operationele bezwaren tegen de eendimensionale marktwaardeblik. Deze bezwaren komen aan de orde in paragraaf 3.6.2. In hoeverre zijn deze bezwaren te bezwaren door "de accounting"; springt de accounting in het gat dat deze bezwaren oproept?<sup>355</sup> In paragraaf 3.6.3 wordt vanuit een algemeen-economische invalshoek ingezoomd op de rol van accounting. Daarna komt in paragraaf 3.6.4 de rol van accounting op ondernemingsniveau aan de orde; in de vorm van de investeringsselectie, de strategie, de ontwikkeling en variatie in accounting onderzoek. De slotbeschouwing is opgenomen in paragraaf 3.6.5.

### **3.6.2 Op accounting geïnspireerde bezwaren tegen de marktwaarde als leidend beginsel**

Het streven naar (een stijging van de) marktwaarde ondervangt twee bezwaren van het winststreven: de termijn waarvoor het streven geldt<sup>356</sup> en het onderhavige risico dat men loopt.

---

<sup>354</sup> Hier kan de analogie worden getrokken met het inzicht van *Gödel* dat het systeem kan worden aangepast, maar toch steeds nieuwe beperkingen en gebreken zal vertonen.

<sup>355</sup> Evenals de onderneming die zoekt naar het gat in de markt; door de onvolledigheid kan de onderneming uitspraken doen over de markt. Kan de boekwaarde hetzelfde verrichten ten opzichte van de marktwaarde? In deze paragraaf wordt betoogd dat dit inderdaad het geval is en dat de oorzaak hiervan hetzelfde is: het niet bestaan van complete en perfecte markten als gevolg van onzekerheid. Boekwaarde en marktwaarde slingeren ook om elkaar; zij zijn substituut, complementair en tegenstrijdig. Daarnaast komt aan de orde dat niet alleen ondernemingstheorieën en meetconcepten en onzekerheidsgedrag (die onderling zijn verweven), maar ook de vakgebieden om elkaar slingeren. Er is sprake van een (bedrijfs)economisch cluster van waaruit metaforisch compositorisch kan worden gecomponeerd.

<sup>356</sup> Veelal wordt (terloops) aangenomen of verondersteld dat het winststreven leidt tot een korte termijn fixatie "(...) aangezien winst een *korte-termijn* begrip is (...)" (*Blommaert*, 1994, 3), "(...) winstgevendheid, (...), deze op de korte termijn georiënteerde doelstelling (...)" (*Beek en Elfring*, 1996, 13). Omgekeerd wordt ook gesteld dat door fixatie op de marktwaarde, weerspiegeld in de beurskoersen, 'short terminism' kan ontstaan, bijvoorbeeld *Van Witteloostuijn* (1999).



Marktwaaarde lijkt universeler en abstracter dan winst, omdat alle (huidige en toekomstige) invloeden in deze indicator zijn verdisconteerd. Het op één noemer brengen in een eendimensionale grootheid<sup>357</sup> heeft echter zijn beperkingen. Is dit reductionistische idee wel zo holistisch of omgekeerd? Of is er sprake van beide op verschillende niveaus? Of zijn deze isomorf? Ook prestatimaatstaven zijn aan "elkaar verslingerd"<sup>358</sup>. Marktwaaardecreatie leidt tot boekwaaarde als uitdrukkingvorm; die boekwaaarde is gericht op de realisatie. Marktwaaarde gaat uit van mobiele productiefactoren; de realisatie van marktwaaarde gaat gepaard met immobiliteit. Marktwaaardecreatie maakt het inkomen ondefinieerbaar. Er kleven beperkingen aan alle prestatimaatstaven, dat wordt veroorzaakt doordat deze uit de beperkingen voortvloeien (*Beaver*, 1989).

Een eerste beperking van marktwaaarde vloeit voort uit het inzicht dat een universele, eendimensionale benadering onmogelijk is (*Hodgson*, 1988, 43 en *Coddington* op. cit. *Böhm*, 1989)<sup>359</sup>. Een eendimensionaal, objectief atheoretisch waarneembaar wereldbeeld, zoals in de economische "marktwaaardenwetenschap", negeert alternatieve filosofische stromingen die in de andere sociale wetenschappen al lang zijn ingeburgerd en daarmee samenhangende ideeën over rationaliteit van de actoren.

Een tweede beperking is van theoretische aard; is het marktwaaardebeginsel wel logisch consistent? In een complete en perfecte (*Arrow-Debreu*) markt wordt alles uit de toekomst naar het heden getransponeerd, zodat al deze invloeden tegelijkertijd bij de besluitvorming worden meegenomen. "Thus, cause and effect, present and future are all laid out instantaneously." (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 52). In het evenwicht "valt alles tegelijkertijd op zijn plaats", er is sprake van 'logical simultaneity'. "The assumption that all intertemporal and all contingent markets exist has the effect of collapsing the future into the present. Decisions are all made in a single primordial instant: the future is merely the unfolding of a tapestry that exists now." (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 52)<sup>360</sup>. Inherent hieraan is een bepaalde conceptie van tijd: 'logical

---

<sup>357</sup> *Dorsman* en *Van der Hilst* (1994, 17) draaien de dimensies van winst en waaarde om. Zij zien winstdenken als ééndimensionaal en waaardedenken als tweedimensionaal (namelijk in termen van kasstromen en het risico). Juist door te denken in termen van waaarde ontstaat naar hun idee "het meerdimensionale handelen."

<sup>358</sup> En ook de twee andere prestatimaatstaven rent en slack, die evenals marktwaaarde en winst eveneens zijn verslingerd aan de ondernemingstheorie, de vakgebieden van de bedrijfseconomie en onzekerheidsgedrag. Dit komt in paragraaf 3.7 aan de orde.

<sup>359</sup> Juist uit de onvolledigheidsstelling van *Gödel* vloeit voort dat elk concept onvolledig is, of beperkingen kent (wat dan ook het gemeenschappelijke of holistische element vormt). Fricities of beperkingen strekken zich ook uit tot het instrumentarium van de econoom zelf en niet alleen tot de wereld die hij daarmee afbeeldt.

<sup>360</sup> In deze evenwichtsconceptie bestaat geen ruimte voor een proces of causale verbanden; "alles valt - misschien wel "uit de lucht" - tegelijkertijd op zijn plaats", er is sprake van simultaneiteit en logische consistentie. Het vreemde is dat juist in een dergelijke perfecte situatie geen evenwicht kan worden gerealiseerd en er paradoxen optreden. Er zijn imperfecties nodig voor het bereiken van evenwicht (*Richardson* op. cit. *Hodgson* (1988, 188-194) en op. cit. *Van der Zwan*, 1990, 59): "Some market imperfections may be essential to the process of successful economic adjustment, how did they come to be wholly banished from the standard model of the competitive system. It does not seem to have been recognized that the fact that 'imperfections', in some forms and degree of strength, are clearly an obstacle to adjustment, does not entitle one to conclude that it would be best if 'imperfections' were absent

of Newtonian time' een in wezen tijdloze wereld want alles is "in den beginne" bepaald, het voorbij gaan van de tijd heeft geen gevolgen.

Aanpassingen vinden in dit model onmiddellijk plaats; de bronnen zijn perfect mobiel en kunnen direct in een andere richting worden aangewend. De vraag is echter wat die aanpassingen noodzakelijk maakt als alles in de aanvang al perfect is gealloceerd. Dit roept de volgende paradox op: "(...) if adjustment is instantaneous, why is change ever necessary? Things should be right from the beginning. The occurrence of change is contradictory to the idea of a timeless point." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 55). Elke verandering komt van buiten het systeem, wordt exogeen geïnduceerd<sup>361</sup>. Het is niet goed in te zien hoe deze onvoorziene exogene schokken zijn te rijmen met het uitgangspunt van perfectie (of rationaliteit). De vraag is hoe deze onvoorspelbare, want veranderingen noodzakelijk makende, schokken (exogene onzekerheid) al in de aanvang in marktwaarden kunnen zijn verwerkt. Dit kan alleen in geval van een perfecte en complete markt, waarbij de veranderingen vooraf kunnen worden weergegeven door een kansverdeling hiervan<sup>362</sup>. De rol van de factor tijd wordt hiermee uitgebannen; er ontstaat een tijdloze wereld waarin tijd wordt gelijkgesteld aan ruimte. In deze analyse kan slechts de vraag worden beantwoord wat het nieuwe evenwicht is, bij een verzameling van nieuwe data. De koppeling tussen perioden blijft achterwege. "The initial state of the system must contain within it all that is necessary to produce 'change', time adds literally nothing." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 55). Dit roept sterke gelijkenis op met de bewegingsparadox van *Zeno van Elea*. Bestaat er beweging, of is deze imaginair?

De aanpassingen als gevolg van nieuwe (door exogene veranderingen, die de markt al in de aanvang van het allocatieprobleem per definitie imperfect en incompleet maken) winst- of waardecreërende alternatieven ondergraven bovendien de eerder genoemde uitgangspunten van perfecte en complete markten om de unanimiteit van de marktwaardedoelstelling<sup>363</sup> af te leiden;

---

altogether." "Perfectie" kan aanleiding tot een foutieve redenering analoog aan die aangegeven door *Dijkgraaf* (2002, De academische boekengids, 2002): "Eenvoudige systemen kunnen complex gedrag vertonen, dus moet onze complexe wereld door een eenvoudig systeem beschreven worden."

<sup>361</sup> Het is met name hiertegen dat *Schumpeter* (1950, 81-86) ageerde: "Capitalism, then, is by nature a form or method of economic change and not only never is but never can be stationary." (...). "(...) the same process of industrial mutation - (...) - that incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one." (...). "In other words, the problem that is usually visualized is how capitalism administers existing structures, whereas the relevant problem is how it creates and destroys them."

<sup>362</sup> Risico en informatie worden hierdoor verengd tot een zeer smalle eendimensionale eenheid.

<sup>363</sup> Dit lijkt op principes die langzaam verschuiven. *Groucho Marx* heeft dit verwoord met: "These are my principles, and if you don't like them, (...), I have others." (op. cit. *Dijkgraaf*, De academische Boekengids juni 2003). Door het verschil in fase vindt verschuiving van de uitgangspunten plaats en dit leidt tot (alweer in een andere gedaante van) de contradictie tussen streven en uitgangspunt. Overigens maakt *Dijkgraaf* in datzelfde artikel melding van een uitspraak van Nobelprijswinnaar *Veltman* dat - door haar speculatieve karakter - de kosmologie ligt tussen de economie en de parapsychologie (*Dijkgraaf*, De Academische boekengids, juni 2003). Die speculatie komt tot uitdrukking in de 'hope' en realization' van winst. Meer fundamenteel is die belichaamd in de in hoofdstuk 1 opgenomen uitspraak dat economen "love imperfections, but assume ideal situations". Economen veronachtzamen de ruimte 'beyond scarcity and rationality'.

en niet alleen dat: ook de meting is problematisch, omdat deze ondefinieerbaar is (*Beaver*, 1989).

Waardemaximalisatie veronderstelt het voortdurend aanpassen<sup>364</sup> van activiteiten aan veranderingen in de exogene omstandigheden. Door het voortdurend onmiddellijk heralloceren van het (ongebonden!) vermogen "springt de economie van het ene naar het andere evenwicht", waarin opportuniteiten van winst en waardecreatie niet meer voorkomen. In deze - van hot naar her springende of geslingerde<sup>365</sup> - wereld waarin sprake is van ongebonden productiebronnen bestaat geen onderneming, en geen continuïteitsbeginsel. "The uniformity of profit rates argument rests on the assumption of perfect mobility. This assumption confuses financial capital with fixed capital. (...). In a world of fixed capital, once financial capital is committed to production activity it becomes immobilized." (*Capoglu*, 1991, 60). Een onderneming is niet onbeperkt flexibel; de manoeuvreerruimte van een onderneming is beperkt<sup>366</sup>. De NKL-benadering veronderstelt echter in beginsel oneindig deelbare en mobiele productiefactoren, evenals de onbeperkte substitutie tussen productiefactoren. Mobiliteit en substitutie staan aan de basis, terwijl juist het creëren en realiseren van die marktwaarde de mobiliteit van de productiefactoren ondergraaft<sup>367</sup> en de accounting (maar ook de onderneming!) scheidt. Onzekerheid ondergraaft de basis van twee pijlers van het VVM-model: perfectie en mobiliteit. Onzekerheid ligt aan de basis van de kritiek op dit model en maakt de "weg vrij" voor het winstverschijnsel en de rol van de onderneming. Ook compleetheid wordt een probleem door de specifieke immobiele aanwending van productiefactoren; deze immobiliteit leidt tot problemen bij de tijdruimtelijke aanwending van het in deze bronnen opgesloten vermogen, en daarmee verbonden problemen bij de toepassing van de netto contante waarde methode.

De NKL-benadering van marktwaardecreatie is inconsistent. Door imperfecties in te voeren -

---

<sup>364</sup> Tenzij wordt verondersteld dat deze aanpassingen ook kosten met zich meebrengen. Het merkwaardige is dat dit juist een gunstige uitwerking tot gevolg kan hebben. Het probleem in een dergelijke NKL-wereld is hoe de marginale verandering is te verkrijgen. Kleine imperfecties kunnen in een (bijna) perfecte wereld leiden tot grote schokken. Een bijna perfecte wereld kan paradoxaal genoeg verzanden in een chaos. Juist imperfectie en daarmee verbonden winst hebben voor de daarvoor benodigde immobiliteit belangrijke voordelen. Winst is verbonden met de factor tijd; evenals onzekerheid en kennelijk ook evenwicht (maar die kan alleen gevonden worden als een "bewegend evenwicht").

<sup>365</sup> De bronnen kunnen door de markt en door de onderneming door de economische kosmos worden geslingerd. In paragraaf 3.7 komt aan de orde dat twee verschillende aggregatieniveaus door elkaar heenlopen: de markt-aggregatie en de ondernemings-aggregatie waardoor problemen kunnen weggelopen. Welke aantrekkingskracht oefenen beide uit, of worden deze aangetrokken. Wordt efficiëntie aangetrokken of trekt efficiëntie juist aan? En geldt hetzelfde niet voor evenwicht? Zweven efficiëntie en evenwicht door het metaforencluster?

<sup>366</sup> Een onderneming legt zich vrijwillig beperkingen op door het immobiliseren van bronnen (*Mueller*, 1976), maar ook door het immobiliseren van gedrag door middel van gedragsregels (*Heiner*, 1983). Beide zijn rationeel; maar in een andere vorm of betekenis dan de NKL-rationaliteit die verbonden is aan (of gebonden is aan?) perfectie.

<sup>367</sup> Deze mobiliteit kan leiden tot grote schokken, bekend onder het 'cobweb'-probleem, of de varkenscyclus. In het NKL-model tendeert men naar een evenwicht door toetreding. Hoe wordt de toetreding in goede banen geleid?

het (N+1)<sup>e</sup> project waarvan de netto contante waarde wordt berekend en die een te verwaarlozen invloed heeft op de economie - ondergraaft men eerdere uitgangspunten<sup>368</sup>. Deze imperfecties leiden tot gedrag waarbij door de specifieke gebondenheid van vermogen niet onmiddellijk herschikkingen kunnen worden aangebracht in de aanwending van dat vermogen.

De derde beperking betreft de operationaliteit van het beginsel. In een onzekere wereld kan het beleid van de onderneming niet eenduidig worden gedefinieerd, omdat men geen inzicht heeft in alle mogelijke toestanden die zich in de toekomst kunnen voordoen. "Steeds vaker wordt onderkend dat er doorgaans geen objectief criterium is dat aangeeft of een beslissing - op het moment van vaststellen van het beleid - goed of slecht is. Het bestuur moet naar eigen inzicht en naar eigen normen en waarden handelen." (*de Ridder*, Het Financieele Dagblad 27-02-1997). Marktwaarde is dermate vaag en ongedefinieerd dat in principe elk gedrag daaronder is te rangschikken; daarmee verkrijgt het tautologische trekken. Ook *Alchian* (1950) geeft aan dat maximalisatie niet operationeel te maken is; sterker nog, als winst kan worden gemaximaliseerd, dan kan het niet bestaan<sup>369</sup>.

Een vierde beperking is van empirische aard; uit (enquete)onderzoek blijkt dat het management niet streeft naar waardemaximalisatie. Bovendien wordt de vermogensstructuur opgevat in termen van boekwaarde in plaats van marktwaarde.

#### *Samenvattend:*

De marktwaardestroming is gebaseerd op een klassiek filosofische benadering met een eendimensionaal functionalistisch wereldbeeld. Er bestaan naast deze positivistische zienswijze andere stromingen die deze eenzijdige benadering ter discussie stellen. De aanname van perfectie ondergraaft het marktwaardestreven; die van imperfectie maakt het ondefinieerbaar<sup>370</sup>; ook marktwaarde meandert rondom perfectie en imperfectie.

Geen enkel systeem heeft "de waarheid in pacht (is dit een rent?)". Marktwaarde is geen eenduidig, universeel beginsel waarop ondernemingen intern dienen te sturen dan wel waarop zij extern worden beoordeeld. Marktwaarde is net als alle andere concepten een van de mogelijke, niet onbelangrijke, concepten om de prestaties van een onderneming te beoordelen. Hier doemt de taak of functie van de accounting op, kan accounting deze gaten invullen; en wat voor gaten laat de accounting achter? Kunnen die worden opgevuld door de marktwaarde? Alleen bij imperfecte, incomplete markten is winst mogelijk, die echter niet eenduidig is gedefi-

---

<sup>368</sup> Dit lijkt op de blokkadecirkel in de uitspraak van *Groucho Marx* (op. cit. *Paulos*, 1990, 42): "Ik zou geen lid willen zijn van een vereniging die mij als lid zou willen hebben." Of waarom zou men naar winst streven, als het toch niet valt te behalen.

<sup>369</sup> De vraag is dan ook in hoeverre een verstoring - hoe klein ook - dit bouwwerk niet laat instorten. Dit is een speculatief, opportunistisch en optimistisch element.

<sup>370</sup> Ook integreert het begrip marktwaarde twee "tegenstrijdige" begrippen: "Marktwaarde (is) een opmerkelijke samentrekking van twee woorden. Op markten komen prijzen tot stand; geen waarden. Als dan toch de term marktwaarde wordt gevormd, moet deze logischerwijze betrekking hebben op de waarde die op prijzen is gebaseerd." (*Groeneveld*, 1995, 210). Er bestaat een aantal (kunst)zinnige uitspraken over waarde: "Een cynicus is iemand die de prijs kent van alles, en de waarde van niets". (die afkomstig schijnt te zijn van *Oscar Wilde*) en de veel gehoorde uitspraak "alles van waarde is weerloos" (*Lucebert*).

nieerd. Hiermee verbonden is dat er geen eenduidige omvang, samenstelling en domein van een onderneming zijn te formuleren; haar grenzen zijn vaag (en tegenstrijdig).

De ironie is dat zowel marktwaarde (vorming of creatie) als boekwaarde (realisatie) hun betekenis ontleen aan onzekerheid. Het is onzekerheid die winstkansen en daarmee waardecreatie schept. Accounting vervult een duale rol; enerzijds is het een hulpmiddel bij de vorming (proces) van waarde; anderzijds een financiële vertaling die de marktwaarde van een objectieve basis voorziet (uitkomst). Die tegenstrijdigheid tussen boekwaarde (verleden) en marktwaarde (toekomst) kent een gemeenschappelijke basis: onzekerheid. Er bestaat een natuurlijke binding tussen marktwaarde en boekwaarde als gevolg van twee aspecten van onzekerheid: een positief aspect; het ontstaan van winstkansen, en een negatief aspect: het niet eenduidig kunnen meten van de winst. Het winststreven veroorzaakt immobiliteit. Dat betekent dat men een op gang gebrachte verandering een tijd dient te handhaven, maar op tijd weer dient los te laten<sup>371</sup>. Dit is verbonden met het onderscheid tussen winstcreatie en winstrealisatie. De "juistheid" van de afbeelding waarop de besluitvorming is gebaseerd, is van invloed op het succes van de onderneming. Een goed informatiesysteem kan als een differentieel voordeel worden beschouwd. De voordelen van eventuele veranderingen in het informatiesysteem zijn echter bijzonder moeilijk te kwantificeren<sup>372</sup>. Niettemin is een duidelijke trend waarneembaar dat informatie - in welke gedaante ook - het essentiële differentieel voordeel of de "oerbron" is van de onderneming.

De tegenstrijdige meetsystemen (indicatoren) zijn partieel van aard en vormen de basis van het meerdimensionale handelen<sup>373</sup>. Het in zijn volmaaktheid doorvoeren van beslissingen enkel op basis van die per definitie partiële systemen leidt niet tot het beste resultaat, respectievelijk tot betere beslissingen. "If each part of a system, considered separately, is made to operate as efficiently as possible, the system as a whole will not operate as effectively as possible." (*Ackoff* op. cit. *Blommaert*, 1994, 72). Efficiency veronderstelt vaak effectiviteit. "(...) efficiency is doing things right; effectiveness is doing the right things. And doing the wrong things less expensively is not much help." (*Moss Kanter* op. cit. *Essers*, 1991, 29). Echter: "Economics is entirely neutral between ends." (*Robinson* op. cit. *Bouma*, 1982, 140)<sup>374</sup>. De vage size en scope van een onderneming vormen de 'slack' om met tegenstellingen om te gaan. De 'fuzzy' onder-

---

<sup>371</sup> Volgens (*Handy*, in *Gibson*, 1997) is dit de essentie van "betekenis vinden in onzekerheid." Het omgaan met tegenstrijdigheden is een centraal aspect van zijn benadering.

<sup>372</sup> Dat is ook de reden dat veel aanpassingen in informatiesystemen falen.

<sup>373</sup> Die meerdimensionaliteit blijkt onder andere uit de verschillende indicatoren die ondernemingen hanteren bij het beheersen en besturen van de organisatie, uit de diversiteit aan genoemde doelen en stakeholders, uit de verschillende overwegingen bij investeringsselectie en de bepaling van de (optimale) vermogensstructuur, en uit het belang van "zachte waarden" zoals reputatie, vertrouwen, human resource management etc..

<sup>374</sup> Volgens *Bouma* (1982, 141) kan hier een aantal kanttekeningen bij worden gemaakt. Ten eerste bestaat een doel-middel-keten, zodat elk doel weer een middel kan zijn voor een hoger gelegen doel. Ten tweede bestaat er wisselwerking tussen doel en middel; doelen kunnen niet worden nagestreefd omdat er onvoldoende middelen bestaan. Bovendien kan de verhouding doel-middel veranderen. Stel dat een onderneming twee doelen nastreeft: winst en groei. Enerzijds kan winst een middel zijn om groei te financieren, anderzijds is groei een middel om (toekomstige) winsten te genereren.

neming<sup>375 376</sup> en de daarmee samenhangende vage doelstellingen vloeien voort uit het streven naar waardeschepping in een onzekere en veranderende wereld. Dient deze vaagheid ('ambiguity'<sup>377</sup>) niet om tegenstrijdige krachten te verzoenen? Deze algemene slack<sup>378</sup> (die ontstaat door onzekerheid en vele gedaantes kent) is in staat onzekerheden op te vangen. Door middel van informatie is slack te verminderen, waardoor een betere efficiency wordt verkregen (*Galbraith*). Anderzijds ontstaat slack juist op basis van het ontbreken van deze informatie. Slack is verstrengeld met informatie (en onzekerheid); het volgende meetconcept dat is verbonden met onzekerheid. In de theorie van de onderneming blijft er een vaag "start- en eindpunt" over, de vorming en aanpassing van een framework waarin een beslissing wordt vormgegeven.

### 3.6.3 De rol van accounting op algemeen economisch niveau: het concurrentieproces

Accounting is gerelateerd aan het centrale probleem in de economie: informatie. Accounting wordt door *Van Dale* omschreven als boekhouding, financiële administratie. Andere termen zijn financieel-economische berichtgeving of verslaggeving en wellicht nog breder bestuurlijke informatieverzorging. Bij accounting gaat het in "de basis" om de registratie van gegevens die met min of meer voorgeschreven modellen tot informatie worden verwerkt. *Starreveld* e.a. (1985, 6) omschrijft bestuurlijke informatieverzorging als "het systematisch verzamelen, vastleggen en verwerken van gegevens, gericht op het verstrekken van informatie ten behoeve van het besturen-in-engere-zin (kiezen uit alternatieve mogelijkheden), het doen functioneren en

---

<sup>375</sup> *Cheung* (1983); evenals het begrip bedrijfstak (*Auerbach*, 1988, hoofdstuk 3 en *Clarkson* en *Miller*, 1983, hoofdstuk 3) en het begrip markt (*Hodgson*, 1988, hoofdstuk 8). Is dat geen symptoom voor de verstrengeling van deze drie begrippen en de verschillende terugkoppelingen daartussen?

<sup>376</sup> Kernactiviteiten, kritische succesfactoren, differentiële voordelen, distinctive competences fungeren als een soort domein of raamwerk waarbinnen een onderneming opereert en waarmee zij zich afschermt van de markt. Dit zijn vage ideeën die een bepaalde mate van zekerheid scheppen (volgens *Kühl* is dat slechts een schijnzekerheid), maar ook aanleiding geven tot alternatieve informatiebronnen. De informatiebehoefte is nauw verbonden met de specifieke bronnen waarover een onderneming beschikt. De specialiteit die ondernemingen zoeken heeft eveneens gevolgen voor de informatie. Het management bepaalt haar informatiebehoefte zelf en niet alleen de markt; die specifieke informatie(behoefte) is mede haar specialiteit.

<sup>377</sup> Die ook van invloed is op preferenties (*Heath* en *Tversky*, 1991); 'preference' en 'belief' zijn niet onafhankelijk. Een ander problematisch aspect "aan de vraagzijde" wordt aangegeven door *Van de Woesteijne* (1993); namelijk dat de basis van de prijs- en vraagtheorie broos is. Een verandering over de curve kan uitmonden in een verandering van de curve. Voor iedere prijs die afwijkt van de evenwichtsprijs geldt een andere vraagcurve. In hoeverre leidt de verstoring tot het verlaten van de uitgangsstelling?

<sup>378</sup> 'Slack' staat in relatie tot informatie. In een perfecte wereld is geen slack nodig en mogelijk. Slack krijgt pas een economische betekenis bij het bestaan van imperfecties (zie ook *Cyert* en *March*). Het ontbreken van informatie over verkopen kan worden opgevangen door het aanhouden van hogere voorraden (*Galbraith*) of het zoeken naar alternatieve vormen van informele informatie. Een onderneming hanteert eigen formele en informele informatie-afbeeldingen. Dat maakt ondernemingen bijzonder moeilijk te kopiëren.

beheersen van een huishouding en ten behoeve van de verantwoording die daarover moet worden afgelegd." Dit houdt nauw verband met de bestuurlijke functies in een organisatie: plannen, organiseren, dirigeren en controleren.

Met accounting is het mogelijk bepaalde facetten te visualiseren: "Accounting creëert 'economische zichtbaarheid' in een organisatie." (*Blommaert*, 1994, 11). Accounting is niet alleen essentieel voor een onderneming; maar ook voor de economie zijn er 'economic consequences.' (*Beaver*, 1989, 43-44). "No other system has such a pervasive effect on a company." (*Eiler* op. cit. *Blommaert*, 1994, 60), "Capitalism without double-entry book-keeping is simple inconceivable." (*Sombart* op. cit. *Blommaert*, 1994, 43). "(...) costs do not, in the main, arise directly out of the operations of the market but are computed by the accounting system. While outside the firm prices and therefore costs are explicit (...) within the firm there are explicit costs for exactly the same reason but they are provided by the accounting system. This internal system takes the place of the pricing system of the market<sup>379</sup>." (...). "The theory of the accounting system is part of the theory of the firm." (*Coase*, 1990, 11-12).

Het informatiesysteem heeft een (ondernemings)culturele inbedding; dat maakt deze moeilijk exact copieerbaar. Het is nauw verbonden met de specifieke bronnen<sup>380</sup> waarover een onderneming beschikt en die een onderneming onderscheidt van andere ondernemingen. Het zijn deze alternatieve specifieke, gedetailleerde informatiebronnen die gericht zijn op waardecreatie en die tegengesteld zijn aan de algemene, geïntegreerde informatiebron; objectieve versus subjectieve informatie<sup>381</sup>.

Een onderneming onderscheidt zich juist van de markt mede door deze alternatieve (accounting)systemen. Deze van de markt afgescheiden systemen en daarmee verbonden indicatoren druisen vaak in tegen de (algemene) marktindicatoren. De onderneming treedt met deze alternatieve specifieke informatie in concurrentie met de markt. De gedachte van *Coase* is dat een onderneming een markt vervangt; de 'invisible hand' van de markt maakt plaats voor de

---

<sup>379</sup> Dit "internaliseren" - of de interne verwerking - van kosten kan tot voordelen leiden ten opzichte van de markt. Dit volgt uit de (rationele) transactiekostenbenadering en is juist een ondersteuning van "arationele of irrationele concepten". Het accounting systeem vloeit daar logisch uit voort; het is essentieel in een op winststreven gerichte organisatie en werkt analoog aan het internaliseren van activiteiten en bronnen om de prijzen en de kosten daarvan zichtbaar te maken.

<sup>380</sup> Elke bron kan als informatie worden beschouwd en omgekeerd; dit geldt ook voor de relatie tussen organisatie en informatie. Een informatietekort kan worden opgevangen door het aanhouden van bronnen of het aanwenden van bronnen. Er bestaan vele sfeerovergangen tussen bronnen, organisatie en informatie en daarmee ook tussen informatie en rationaliteit.

<sup>381</sup> Dit onderscheid is (al weer!) vaag; deze elementen lopen bovendien langzaam in elkaar over. Specifieke informatie wordt, als men daarmee naar buiten treedt, op termijn algemeen. Deze specifieke informatiebronnen vormen in wezen een soort optie die de onderneming op een bepaald moment kan uitoefenen, namelijk als een onderneming deze informatie te gelde wil maken. Dit kan direct (door het verkopen van die informatie tegen een bepaalde prijs of marktwaarde) dan wel op termijn (indirect), door zelf de uit de specifieke informatie afgeleide reële handelingen te verrichten ter verzilvering daarvan. Het vage onderscheid (dat mede samenhangt met de mate van perfectie en compleetheid van markten) is mede de oorzaak van het feit dat onderneming en markt moeilijk van elkaar zijn te onderscheiden (*Cheung*, 1983).

'visible hand' van de onderneming. Hiertoe schernt zij zich af van die markt met haar eigen specifieke bronnen en daarbij passende meet- en regelsystemen; mede "to discover prices". Het management bepaalt haar informatiebehoefte zelf (*Rochart op. cit. Bruijn, 1995, 293*). Of in andere woorden 'structure follows strategy' (*Chandler*)<sup>382</sup>. Het accountingsysteem als ondernemingsfunctie is nauw verbonden met de verklaring van het ondernemingsverschijnsel: het besparen op transactiekosten. In het volgende hoofdstuk zal worden betoogd dat transactiekosten in principe zijn terug te voeren op informatieproblemen (en op onzekerheid)<sup>383</sup>. De functie van het accounting systeem, het genereren van informatie, is nauw verbonden met het bestaan van de onderneming, dat wil zeggen het besparen op informatiekosten, dan wel het gebruik maken van deze informatie<sup>384</sup>. De onderneming is een informatieverwerkend systeem (*Galbraith op. cit. Jägers, 2001, 13*)<sup>385</sup>.

Het verband tussen accounting en het bestaan van de onderneming wordt ook aangestipt door *Brezet* (1986, 101-102). Hierbij haalt hij herhaaldelijk het volgende citaat van *Boulding* betreffende het ondernemingsmodel in de algemene economische theorie aan: "The concept of the balance sheet, unfortunately, has not been employed to any extent in developing the static theory of the firm, so that as generally presented in the textbooks the firm is a strange bloodless creature without a balance sheet, without any visible capital structure, without debts, and engaged apparently in the simultaneous purchase of inputs and sale of outputs at constant rates." De productie- en kostenfunctie en de opbrengstenfunctie betreffen stroomgrootheden. In de "tijdloze benadering" blijven voorraden buiten beschouwing: "Production is a flow concept. It is an activity that is measured as a rate of output per unit time period." (*Clarkson en Miller, 1983, 19*). In deze benadering is het tijdselement geheel weggevalen. *Brezet* (1986, 30) noemt dit dan ook de "tijdloze" onderneming, vergelijkbaar met een arbitrageant. Deze blinde vlek in de algemeen economische theorie, doet juist het probleem van de bedrijfseconomische jaarwinstbepaling (en het bestaan van winst) ontstaan. Vele, zo niet alle problemen vloeien uit dit - in het statische model weggedefinieerde - tijdsaspect voort.

---

<sup>382</sup> Deze slogan geeft een onderneming wel erg veel vrijheid. Dit geldt namelijk voorzover "de markt het goedkeurt". *Noorderhaven* (1997) beziet ook de omgekeerde relatie; zijn structuur en strategie niet verstrengeld?

<sup>383</sup> Dat wil zeggen dat onzekerheid ook bezien vanuit de transactiekostentheorie aan de basis staat van de onderneming. Dit is ook het geval voor de ondernemingsfuncties: In de NKL-wereld "(...) the firm is stripped out of most, if not all, of its familiar structures and functions." (...). "True uncertainty and information costs represent the dominant considerations in areas of firm, market and state organization." (*Kay op. cit. Hodgson, 1988, 204*).

<sup>384</sup> *Coase* (1990) geeft aan dat hij ten tijde van zijn beroemde artikel "The nature of the firm" in 1937 zich zowel met accounting als met de theorie van de onderneming bezig hield. Tijdens zijn studie aan de London School of Economics' heeft hij geen enkel college over economie gevolgd, slechts 'cost' en 'financial accounting'. Dit bood hem de vrijheid om op een andere wijze tegen economische verschijnselen aan te kijken. Wellicht ligt accounting ook aan de basis van zijn ondernemingstheorie, immers het accounting systeem stelt het marktsysteem buiten werking door haar eigen wijze van afbeelden. Dit is waar *Coase* op doelt; het vervangen van de markt door een onderneming vanwege de besparing op transactiekosten. "This internal (mede omvattende de accounting, TV) system takes the place of the pricing system of the market." (*Coase, 1990, 11*).

<sup>385</sup> Het ontwerpen van structuren is een soort ontdekkingstocht, waarbij een andere visie op het begrip informatie een belangrijke rol kan spelen (*Jägers, 2001, 13-14*).



Het is niet zozeer het tijdsaspect, maar de daarmee verbonden onzekerheid die de problemen doet ontstaan. Het tijdsaspect leidt niet tot complicaties indien er sprake is van 'perfect foresight' (Brezet, 1986, 26). Het opstellen van de balans, met de "onvoltooide, ongerealiseerde ruiltransacties" is in die situatie geen enkel probleem. In een onzekere situatie, en daarmee verbonden imperfecte en incomplete markten, bestaan er geen objectieve marktwaarden. Accounting vult deze gaten in de marktwaarde op; voor de immobiele bronnen dienen alternatieve systemen te worden ontwikkeld. Continuïteit is daardoor een doel, een veronderstelling en een middel; evenals winst.

Accounting vloeit voort uit het winst- en waardestreven van ondernemingen. Het streven naar winst of waarde leidt tot concurrentie tussen ondernemingen. De rol van de accounting binnen ondernemingen kan worden doorgetrokken naar de economie; het speelt een rol in het concurrentieproces en daarmee de allocatie van de productiefactoren, vanwege de - met ruis en vertekeningen<sup>386</sup> omgeven - zichtbare kosten en opbrengsten ervan. Door de immobiliteit van de productiefactoren wordt de markt "uitgeschakeld" omdat deze niet de relevante waarde van de productiefactoren beschikbaar stelt. De onderneming ontwikkelt haar eigen specifieke regelsysteem om deze bronnen te besturen. Met dit afgescheiden geheel onderscheidt de onderneming zich. Het differentiële voordeel kan juist ontstaan door de accounting; informatie "maakt het verschil". Accounting vloeit niet alleen voort uit, maar ligt ook aan de basis van concurrentie, mede omdat bronnen en informatie zijn verstrengeld. Concurrentie kan alleen plaatsvinden onder onzekerheid. Juist door het afsluiten (immobiliseren) kan een andere wereld zich ontsluiten. Zijn deze zelf opgelegde beperkingen - en de rol die de accounting daarin speelt - niet essentieel?

Indien informatie "het verschil maakt" in de concurrentiestrijd dan zou de onderneming de centrale analyse-eenheid in de economische theorie kunnen zijn. Immers daar vinden de financieel-economische en andere afbeeldingen van de specifieke productiefactoren plaats. In een onconventionele studie gaat Auerbach (1988) in op dynamische concurrentie (technologische verandering) en komt hierbij tot alternatieve visies over winst(eliminatie), de onderneming en de invloed van de institutionele structuur van de kapitaalmarkt, de mate van concentratie, bedrijfstak en trekt hierbij vaak conclusies tegengesteld aan die in de gangbare economische wetenschap. Een belangrijke rol is hierbij weggelegd voor de accounting.

Volgens Auerbach (1988) gaat de economische theorie (en vooral de industriële organisatie) voorbij aan de dynamische interactie tussen markt en onderneming. "(...) the 'market' cannot be used to specify an exogenous 'area' of activity since its very extent is contingent upon the behaviour of the participants." (Auerbach, 1988, 3). De mate van concentratie in een bedrijfstak is geen "(...) 'structural' determinant of behaviour since it is merely an amalgamation of firms' market shares - it is as much a result as a determinant of market behaviour." (Auerbach, 1988, 15).

Volgens Auerbach (1988) is het bestuderen van ondernemingsgedrag op ondernemingsniveau

---

<sup>386</sup> Van diverse kanten wordt aangevoerd dat de huidige accounting hiervoor ontoereikend is omdat het ver aflight van het marktwaarde-ideaal. Dit onbekende (en daardoor onbetekenende?) ex ante concept zou de richtsnoer dienen te zijn voor het ondernemingshandelen en daarmee voor concurrentie tussen ondernemingen.

(en niet op bedrijfstakniveau) te prefereren in een meer dynamisch georiënteerde evolutionaire concurrentiebenadering. Ondernemingen scheppen hun eigen omgeving door de keuze van de product-markt combinaties waarmee zij zich afschermen van de markt. Niet markten zijn creatief en dynamisch, maar ondernemingen. De markt is louter een anonieme, passieve informatietransmitter.

Het ontstaan van de grote onderneming ('managerial revolution') is niet alleen mogelijk gemaakt door technologische ontwikkelingen, zoals weergegeven door *Chandler*, maar ook door nieuw ontwikkelde management- en accountingtechnieken. Deze beheersingstechnieken leiden tot veranderingen in de omgeving waarin de onderneming opereert: "(...) changes in the ability of actors to deal with their environment has had a major effect in shaping it (...)." (*Auerbach*, 1988, 108).

Deze conclusie staat haaks op de gangbare interpretatie van het onderzoek van *Hall* en *Hitch* in de jaren dertig. Uit dit onderzoek blijkt dat ondernemingen veelal de kostprijs hanteren voor de bepaling van de verkoopprijs en niet de marginale kosten. Dit wordt uitgelegd als een uiting van de beperkte concurrentie in de bedrijfstak. Volgens *Auerbach* leidt het beschikbaar komen van deze methoden juist tot een betere beheersing en transparanter maken van processen, waarmee concurrentie wordt bevorderd. "The development of cost accounting then plays no small part in the evolution of the competitive process." (*Auerbach*, 1988, 112). "(...) it is hard to conceive that the accounts of existing firms do not serve as a basis for calculation in many circumstances." (*Auerbach*, 1988, 74). Met andere woorden: accounting is een uitdrukking van het waardestreven - maar ook onderliggend - van onzekerheid, die het waardestreven mogelijk maakt.

Volgens *Hopwood* en *Miller* (1994) is accounting zo doorgedrongen in de economie en is het gebruik er van zo ingesleten dat gesproken kan worden van "Accounting as social and institutional practise." In de menselijke besluitvorming die ten grondslag ligt aan het economisch verkeer speelt accounting een belangrijke rol. "The inherent instability of the human organism makes it imperative that man himself provide a stable environment for his conduct (...). Both in its genesis (social order is the result of past human activity) and its existence in any instant of time (social order exists only and in so far as human activity continues to produce it) it is a human product." (*Berger* en *Luckmann* op. cit. *Blom*, 1989, 144). Organisaties en ondernemingen zoeken naar een 'social structure of reality'; maar de verhouding tussen individu en omgeving is een wispelturige op *Gödeliaanse* inzichten geïnspireerde dualiteit. In hoeverre leidt die sociale werkelijkheid een eigen leven, onafhankelijk van de "echte" werkelijkheid?

Volgens *Hopwood* en *Miller* (1994, 2-5) kunnen over 'accounting practices' drie aspecten worden onderkend:

- "Accounting as a technology": "(...) accounting accords a particular form of visibility to events and processes, and in doing so helps to change them." De transformatie waardoor bepaalde zaken worden gevisualiseerd en gekwantificeerd<sup>387</sup>, verandert de wijze waarop men tegen problemen en alternatieven aankijkt en is daardoor van invloed op de besluitvorming.

---

<sup>387</sup> Accounting tracht de "achterliggende" (bestaan deze voor of door de accounting) kosten en opbrengsten te kwantificeren; echter een dergelijke kosten- en opbrengstenafweging is ook weer - op een hoger niveau - van toepassing op de accounting zelf; de 'information-economics approach'. Hier doemt het probleem op van de verstrengeling van informatie en rationaliteit en de informatie-paradox.

- "(...) the complex language and meanings intrinsic to accounting" ("rationales"). "Accounting practices include particular discursive representations and vocabularies. It is these rationales, (...), that mobilize the calculative technologies of accounting. It is through such meanings that accounting practices are endowed with a significance that extends beyond the task to which they are applied, yet without determining the consequences or outcomes of their deployment in any particular setting." Accounting is een bepaalde taal, een communicatiesysteem waarin informatie kan worden overgedragen, die voor meerdere doelen beschikbaar en interpreteerbaar is. Accounting verstrekt inhoud aan begrippen, geeft concretisering, die op hun merites kunnen worden beoordeeld. Het effect dat accounting teweeg brengt op de oordeelsvorming staat niet van te voren vast, maar wordt wel beïnvloed door de vorm en de inhoud van informatie. "(...) notions such as efficiency and competitiveness often come to be translated into, and held to require, the calculative apparatus of accounting. Through such means, abstract notions of economic disclosure are made calculable and knowable. (...) accounting draws much of its social authority from the objectivity and neutrality accorded to the single financial feature in certain Western societies."

- "(...) the economic domain is constituted and reconstituted by the changing calculative practises that provide a knowledge of it. The calculative technologies of accountancy make operable, (...), the abstract images of economic theory. Rather than begin from the assumption that there exists an irreducible sphere of economic events forever distinct from social practise, the perspective is inverted if one understands accounting as a social and institutional practise. The domain of economic processes is itself seen to be in important part the outcome of calculative practices and rationales. It is accounting that renders such processes visible in financial terms." Accounting maakt de achterliggende werkelijkheid zichtbaar en vervormt deze.

Er bestaat geen sociale objectieve wereld onafhankelijk van de menselijke geest. Accounting informatie is partieel, selectief en multi-interpreteerbaar. "(...) accounting creates a particular realm of economic calculation of which judgments can be made, actions taken or justified, policies devised, and disputes generated and adjudicated." (...). "The technical practise of accounting is intrinsically and irredeemably social." (*Hopwood en Miller, 1994, 4*).

Accounting staat (mede) aan de basis van economische handelingen en vormt een onontbeerlijke schakel in het concurrentieproces. "Accounting can now be seen as a set of practices that affects the type of world we live in, the type of social reality we inhabit, the way in which we understand the choices open to business undertakings and individuals, the way we manage and organize activities and processes of diverse types, and the way in which we administer lives of others and ourselves." (...). "These calculative practices are more than imperfect mirrors of economic reality. They do more than distort or modify results after the event. Accounting practices create the costs and the returns whose reality actors and agents are asked to respond to." (...). "(...) the calculative devices of accountancy have shaped and formed the possibilities for action in many organizations." (*Hopwood en Miller, 1994, 1-2*). De 'werking van de markt' geschiedt niet vlekkeloos onafhankelijk van een sociale structuur. De markt heeft voor een goede werking een min of meer stabiele basis nodig die paradoxaal samenhangt met imperfecties; al eerder is hierbij gerefereerd aan *Richardson* (in *Hodgson, 1988* en *Van der Zwan, 1990*). Enerzijds wordt de markt beschouwd als een anoniem, flexibel mechanisme dat zeer snel bronnen in de juiste aanwending kan sturen. Anderzijds kan de markt deze rol alleen

goed vervullen bij een bepaalde gemeenschappelijke min of meer stabiele basis<sup>388</sup>.

"The premise here is, of course, that accrual accounting plays a role precisely because markets are imperfect or incomplete." *Beaver* (1989, 100). Juist in die situatie kunnen markten een functie vervullen, maar deze kunnen dat slechts op basis van aangedragen informatie. De vraag is weer: van welke soort markt - nu of in de toekomst - is sprake? Accounting en de markt werken eendrachtig samen - alleen in een imperfecte situatie vervullen zij een rol - waardoor zij conflicteren of reflecteren<sup>389</sup>. "Hence, the search for the "best" method of financial reporting is inherently a social issue." (*Beaver*, 1989, 46).

Accounting kan leiden tot vertekeningen ('distortions') van (de onbekende) onderliggende economische positie. Elke afbeelding vertekent door de abstracties die men invoert. De vraag is welke andere gegevens beschikbaar zijn om accounting gegevens te vervangen. Volgens *Long* en *Ravenscraft* (1984) wordt accounting voor vele toepassingen aangewend en moet "de economie worden herschreven" als blijkt dat accounting het achterliggende rendement systematisch vertekent. In hoeverre ontstaan hierbij vertekeningen? Hoe systematisch zijn die verschillen en maken deze een beschrijving van gedrag en de toetsing daarvan in wetenschappelijk onderzoek onmogelijk? Deze vragen komen aan de orde in paragraaf 3.7.

Het accounting-verschijnsel is geen statisch verschijnsel, maar evolueert in de tijd. De economische ontwikkeling brengt ook veranderingen in de accounting met zich mee (en omgekeerd). Vooral op het gebied van management accounting hebben zich ontwikkelingen voorgedaan waarbij duidelijk aansluiting wordt gezocht bij de andere vakgebieden van de bedrijfseconomie. Dit komt in de volgende paragraaf aan de orde.

### **3.6.4 De rol van accounting op ondernemingsniveau**

#### **3.6.4.1 Inleiding**

Marktwaaarde is een financieel-economische afbeelding van een onderneming. Marktwaaarde "heeft weinig van doen" met strategie, het creëren, handhaven en uitbreiden van een marktpositie of marktaandeel. Marktwaaarde geeft weinig (concrete) richting aan het ondernemingshandelen; het is meer een vertaalslag van beleid in "financiële cijfers". Ondernemingen hanteren meerdere doelstellingen als uitvloeisel van onzekerheid. Meerdere doelen maken het beleid minder flexibel. Deze (partiële) doelen en de daarmee verbonden meet-systemen kennen elk hun beperkingen, zodat het mogelijk is daarvan af te wijken, in tegenstelling tot het nastreven van een universele algemene weinig concrete grootheid. Maar, in hoeverre is het streven naar winstgevendende groei gericht op de continuïteit van de onderneming in strijd met het streven naar marktwaaarde?<sup>390</sup>

<sup>388</sup> *Hodgson* (1988, hoofdstuk 8) benadrukt dat ook markten instituties zijn. Een ander wellicht paradoxaal aspect is dat voor een goede werking van de markt juist actief overheidsoptreden noodzakelijk is, omdat men die markt probeert - illegaal of frauduleus - te ontwijken. Veelal wordt geredeneerd dat een vrije markt juist weinig overheidsoptreden rechtvaardigt.

<sup>389</sup> Zoals eerder opgemerkt springen markt en onderneming gezamenlijk in het imperfecte gat.

<sup>390</sup> In dezelfde zin *Van Dam* en *Deitz* (1996, 28): "Wanneer (...) het optimaal uitdrukken (...) (in) aandeelhouderswaarde (...) in de praktijk niet mogelijk of haalbaar is, opent dit de weg om bijvoorbeeld

Tussen strategie, investeren en financieren, alsmede de accounting bestaat een onverbreekelijke samenhang; hoewel deze benaderingen substitueert, complementair en conflicterend kunnen zijn. "Hoezeer ook visie en verbeelding, creativiteit, zelfs 'dromen' over de toekomst van de onderneming bepalend zijn voor een succesvolle adaptatie en continuïteit, *het gaat steeds over investeringen*, over allocatie van kapitaal aan de uitwerking van productideeën, R&D-uitgaven, concrete projecten in het vlak van 'new business creation', enzovoort." (Van Dijck, 1996, 9, cursivering TV).

Het verband kan worden aangebracht door te onderkennen wat het gemeenschappelijke kernprobleem is in beide gebieden. In het vakgebied strategisch management staat de concurrentiekracht - het differentiële voordeel - van de onderneming centraal. Strategie is verbonden met het manoeuvreren van de bronnen (waaronder informatie) in een onzekere wereld; het door positioneren behalen van, in stand houden en uitbreiden van differentiële voordelen<sup>391</sup>; ook wel een "(...) continuing search for rent (Bowman, 1978, 71) genoemd. Zonder dat dat uit strategische literatuur daadwerkelijk blijkt is het centrale probleem de onzekerheid. "Risk (...) is an important and complex concept, a concept which is central to the process of strategic management." (Collins en Ruefli, 1996, 3), maar ook in een strategisch marketing perspectief (Dickson e.a., 2001). In de financiering staat het verwisselen van huidige met toekomstige middelen (en omgekeerd) centraal. Ook hier speelt de onzekerheid een centrale rol, omdat toekomstige realisatie onzeker is.

De verbindende schakel tussen financiering en strategie is onzekerheid. Een stap verder is dat ook accounting hierbij een belangrijke rol speelt. Accounting lijkt ver af te staan van strategie (niet financieel) en financiering (geen boekwaarde, maar marktwaarde). Het is echter juist het streven naar marktwaarde en differentiële voordelen die de behoefte aan accounting doet ontstaan<sup>392</sup>. Bovendien vereist elke (nagestreefde) doelstelling een operationeel meetinstrumentarium. Er bestaat - door de gemeenschappelijke basis - niet alleen een lus tussen markt en onderneming, maar ook tussen de bedrijfseconomische vakgebieden.

Het is niet verbazingwekkend dat als onzekerheid aan de basis ligt van het bestaan van de

---

ook niet-financiële overwegingen mee te nemen, gericht op doelstellingen waarvan redelijkerwijs mag worden vermoed dat deze uiteindelijk toch tot maximalisatie van de aandeelhouderswaarde leiden." Dit zou echter doorgetrokken kunnen worden naar een NKL-zienswijze, waarin de marktwaarde toch de universele onderliggende kracht is, zodat deze in de analyse als uitgangspunt zou moeten worden gekozen. Op deze wijze is weer teruggekeerd naar de NKL-benadering; maar via een heel andere weg dan die van Alchian (1950). Een andere sfeerovergang kan worden aangetroffen bij 'value based management'; de achterliggende waardebestuwers van bijvoorbeeld Rappaport (op. cit. Siegert e.a., 1997, 22) vallen hoofdzakelijk terug op de balans en de winst- en verliesrekening. Een andere vraag is of de 'corporate stakeholder' benadering wezenlijk afwijkt van een 'shareholder' benadering; dit komt bijvoorbeeld aan de orde in paragraaf 4.8.2 bij de bespreking van de relevante risico-maatstaf.

<sup>391</sup> Die ook met een mengelmoes van termen worden aangeduid waarvan de overeenkomsten en verschillen onduidelijk zijn: waardebestuwers, kritische succesfactoren, winstkrachten, competenties, capabilities, sustainable advantage.

<sup>392</sup> Ook non-profit organisaties hanteren accounting. Enerzijds ligt hier een efficiëntie-argument aan ten grondslag. Anderzijds wordt dit opgelegd door subsidieverstrekkers.

onderneming, deze factor ook aan de basis ligt van de vakgebieden van de bedrijfseconomie of de ondernemingsfuncties. Alleen is de afweging ervan binnen die vakgebieden anders evenals de ondernemingstheorie en het meetconcept waarmee die vakgebieden "in de echt" zijn verbonden. Dit houdt verband met een essentieel kenmerk van onzekerheid: haar meerdimensioneel karakter<sup>393</sup>. Mede als gevolg hiervan bestaat er ten aanzien van "the concept of strategic risk" een "lack of shared paradigm" (Collins en Ruefli, 1996, 5). In de financiering staat het verdisconteren centraal, in de strategie het afwegen, en in de accounting het beheersen, kwantificeren en het vermijden ervan; de laatste evenals in de gedragsmatige benadering. Dit zijn slechts accentverschillen; ook binnen de financiering en strategisch management bestaan inzichten om risico's te vermijden (valuta-swaps, externe samenwerking).

In de volgende paragrafen wordt de relatie tussen investeren en financieren, en accounting uiteen gezet; er blijkt sprake te zijn van een gradueel overgangsgebied. Beschouwingen over strategie komen slechts zijdelings aan de orde, maar ook deze zijn eenvoudig in de andere twee vakgebieden te incorporeren. Hierbij komen nog meer bezwaren van de marktwaarde als universeel ondernemingsdoel aan het licht. Tevens wordt ingegaan op de rol van accounting die de gaten in de marktwaarde kan dichten en omgekeerd; meanderen deze ook niet om elkaar?

#### **3.6.4.2 Investeringsselectiemethoden**

Het streven naar marktwaarde wordt veelal meer met investeren dan met de financiering ervan geassocieerd<sup>394</sup>, hoewel ook in dit geval terugkoppelingseffecten zijn te verwachten<sup>395</sup>. Daarvoor zijn de volgende redenen aan te voeren:

- Investeringsprojecten hebben meer binding met specifieke strategische en marketing plannen. Dit sluit meer aan op de concurrentiekracht van een onderneming in termen van reële opties, differentiële voordelen, kritische succesfactoren, waardestuwers.
- Het probleem van de vermogensstructuur wordt meer vanuit de kapitaalmarkt beoordeeld. Het investeringsproces is een meer interne aangelegenheid en wordt gekoppeld aan het creëren van specifieke onderscheidende posities of niches.

In deze paragraaf wordt voor het eerst expliciet ingegaan op de investeringsselectiemethoden. De afleiding van de universeelheid van de netto contante waarde methode is gebaseerd op het Fisher-separatiethorema. De waarde van de onderneming wordt gemaximaliseerd als de netto contante waarde maximaal is. De vraag of de netto contante waarde als universele eendi-

---

<sup>393</sup> Collins en Ruefli (1996, 6) noemen verschillende definities van strategie die de diversiteit van risico impliceren. Andere moeilijk grijpbare begrippen zijn ruil (Koster, 1991) en concurrentie (Kreps en Spence, 1985, 353).

<sup>394</sup> Langzaam is van marktwaarde afgedaald naar boekwaarde en van financiering naar investeringen. In de volgende paragraaf (3.7) wordt de "verbintenislus" tussen investeren en winst gesloten.

<sup>395</sup> "Total profits of a firm (als tegenhanger van de 'marginal profits' in de NKL-theorie, TV), and even past profits, determine its financial strength and therefore its possibilities to attract new capital. (...). "If we take uncertainty seriously the neoclassical view collapses altogether. In that case finance is not always available, not even for sound investments. Past profits do matter. A firm's financial strength is a highly relevant variable when it comes to borrowing or the issuing of new shares. In particular the accumulation of retained earnings becomes a strategic element in the decision concerning possible new investment." (Pen, 1980, 291, 302).

mensionale meeteenheid zowel theoretisch, empirisch als operationeel dient te worden toegepast, wordt toegepast en kan worden toegepast, kan ontkennend worden beantwoord.

De netto contante waarde (NCW-)methode kan alleen worden toegepast indien de investering het karakter heeft van een nu-of-nooit beslissing of wanneer de beslissing omkeerbaar is, wat betekent dat investeringsuitgaven volledig en onvoorwaardelijk kunnen worden terugverkregen (Lint en Pennings, 1998, 60). Investeringsleggen een onderneming vast; deze zijn niet omkeerbaar, zodat een onderneming in een bepaalde mate immobiel wordt. De oorzaak van het niet kunnen toepassen van de NCW-methode is gelegen in die immobiliteit en de daarmee samenhangende onzekerheid. Indien de investering perfect omkeerbaar is (wat perfecte en complete markten impliceert) bestaat er geen onzekerheid ten aanzien van de realisatie. Imperfectie en incompleteheid, en immobiliteit en onzekerheid hangen met elkaar samen. De paradox is dat de NCW-methode alleen in een perfecte en complete markt is toe te passen, maar in dat geval heeft elke transactie (zowel reëel als financieel) een netto contante waarde van nul. Er bestaan echter methoden die voor dit probleem een oplossing bieden. Een mogelijkheid is de reële optie-analyse (zie Lint en Pennings, 1998b)<sup>396 397</sup>.

Siegert e.a. (1997) komen tot de conclusie dat de klassieke analyse voor de aandeelhouderswaarde tekort schiet als basis voor de sturing van bedrijven, omdat deze methode geen rekening houdt met de ontwikkelingsfase waarin een bedrijf verkeert. Vooral bij jonge innovatieve bedrijven ontstaan problemen bij de ongedifferentieerde toepassing van het marktwaardebeginsel omdat het zeer waarschijnlijk is dat in de prognoseperiode waarde wordt vernietigd. Hierdoor kunnen veelbelovende investeringen worden afgeblazen<sup>398</sup>. Geldt dit probleem niet bij innovatieve projecten in het algemeen?

---

<sup>396</sup> Op deze wijze kan de binding met de marktwaarde weer worden hersteld. Deze “zwaan-kleef-aan” methode is karakteristiek voor de NKL-benaderingswijze.

<sup>397</sup> De ontstaansgrond voor een positieve netto contante waarde is gelegen in imperfecte en incomplete markten. Hierdoor ontstaan verschillen tussen (Beaver, 1989, 88) de 'entry price' (vervangingswaarde), 'exit price' (liquidatiewaarde of directe opbrengstwaarde) en 'value in use' (indirecte opbrengstwaarde of bedrijfswaarde). Waarde is de kwantitatieve betekenis van een goed (in het licht van een bepaald doel) (Limperg), of waarde behelst een relatie tussen subject en object. Een prijs is een contraprestatie in een ruiltransactie. Het registreren van die (van de marktprijs) afwijkende waarde is de basis van de accounting, met andere woorden imperfecties zijn de basis voor de accounting. Accounting vloeit juist voort uit het met imperfecties samenhangende waardestreven. In een perfecte en complete markt is accounting overbodig (maar ook de rol van de markt en de onderneming). Accounting dient juist voor het perfecteren (of efficiënter) maken van die markten. "An important implication is that any concept of earnings that is valuation based is no longer a well-defined concept." (Beaver, 1989, 88).

<sup>398</sup> Hiermee krijgt de korte termijn dezelfde nadruk bij de waardebepaling, als bij de inherente, impliciete toepassing van het winstconcept. Aan winst kleef - ten onrechte - een korte termijn nadruk. Dezelfde nadruk kan kleven aan de toepassing van de marktwaarde. Juist oriëntatie op de marktwaarde kan aanleiding zijn tot korte termijn gedrag, of 'short terminism'. Volgens De Jong (1996, 232) scoren Rijnlandse ondernemingen beter dan Angelsaksische: "Blijkbaar heeft de druk van de kapitaalmarkt, (...), een averechtse uitwerking op het prestatievermogen van grote ondernemingen." De Rijnlandse traditie is terug te voeren op de VOC waarvan "de omvang, uitgestrektheid en de risicovolle aard van het bedrijf de transcendentie van het temporele marktgebeuren in een omvattende ondernemingsstrategie (vergde)." (De Jong, 1996, 230).

Toepassing van de marktwaarde (bijvoorbeeld via de berekening van de netto contante waarde van een investeringsproject) is vooral een probleem bij investeringen in research en development uitmondend in productinnovatie. Deze investeringen zijn wezenlijk voor de concurrentiekracht van de onderneming en daarmee verbonden de continuïteit (en de marktwaarde). Door deze investeringen verkrijgt een onderneming strategische opties<sup>399</sup> die te zijner tijd kunnen worden uitgeoefend of die men kan laten verlopen. Op deze wijze bouwt een onderneming een zekere flexibiliteit in, zodat zij zich niet gelijk voor het gehele investeringstraject vast hoeft te leggen. Voor de continuïteit (en daarmee verbonden de waarde) van de onderneming zijn deze opties zeer belangrijk. "Deze reële opties worden voor de waardebeoordeling van een onderneming steeds belangrijker." (...). "Vaak is er sprake van een onderschatting van de waardecomponent die voortvloeit uit het optiekarakter van de strategische optie." (Siegert e.a. 1997, 33). Gegeven de lange termijn en de daarmee verbonden toenemende onzekerheid is de "marktwaardemethode" minder geschikt voor deze investeringen. De paradox is dat deze methode juist die investeringen kan blokkeren (of dat deze methode niet kan worden toegepast vanwege het ontbreken van informatie) die voor de vorming van die marktwaarde juist essentieel zijn. Vooral voor innovatieve ondernemingen: "The threat to competitiveness lies not in the possibility that managers will select investments that turn out to be unprofitable, but that they will fail to undertake very risky, but strategically vital ones." (Sharp op. cit. Beek en Elfring, 1996, 11-12).

---

<sup>399</sup> Een andere algemene benaming voor deze strategische (reële) opties is, 'installed based investment', of 'slack' (zodat dit verschijnsel naar de drie vakgebieden kan worden gedifferentieerd of gekanteld). Een onderneming is in staat buffers of zekerheden in te bouwen in een onzekere, veranderende wereld doordat de scope en size van de onderneming niet scherp zijn af te bakenen. De installed base investment vormt het onderscheidend vermogen van de onderneming; er kan flexibiliteit ontstaan door de immobiliteit. Slack verschilt van opties omdat slack minder vanuit een specifiek waarde-theoretisch perspectief wordt geanalyseerd, maar vanuit een meer algemene benadering (onzekerheid) die niet op een ander specifiek beginsel is terug te voeren. 'Slack' mist operationele scherpte; maar ook aan marktwaarde kleven operationele beperkingen.



*Beek* en *Elfring* hebben empirisch onderzoek verricht naar de wijze waarop ondernemingen productinnovaties (financieel) beoordelen. Drie in het oog springende resultaten hiervan zijn:

- de belangrijkste financiële doelen zijn rentabiliteit, winst en solvabiliteit<sup>400</sup>
- 55% beschouwt uitgaven aan productinnovatie als een investering, 39% als een kostenpost.
- hoewel de financiële beoordeling als zeer belangrijk wordt gezien, wordt de investeringsbeslissing zelden genomen op basis van uitsluitend financiële overwegingen. Conventionele, op winst gerichte technieken worden op ruime schaal toegepast, wellicht mede omdat de (ex post) evaluatie ook op basis van deze "boekhoudkundige" technieken plaatsvindt.

"Investeringsbeslissingen in productinnovaties kenmerken zich onder andere door langere doorlooptijden, sterkere afhankelijkheden met andere investeringen, hogere onzekerheden en een ander geldstroompatroon." (*Beek* en *Elfring*, 1996, 20). Ondernemingen die de klassieke investeringsselectiemethoden toepassen doen dat alleen in de startfase van het innovatieproces. Dat is merkwaardig omdat juist in die fase grote problemen bestaan ten aanzien van de schattingen van de kasstromen en de risico's. Een voorbeeld van een fasegewijze benadering geeft *Beek* (1998). Elke fase kent zijn specifieke kenmerken, problemen en eisen, en vereist een daarop specifiek toegesneden beoordelingssysteem. De concrete investeringsselectiemethoden komen hierbij pas in een vrij laat stadium aan bod<sup>401</sup>.

*Van Dam* en *Deitz* (1996) geven een algemene beschouwing over de verschillende fasen en verschillende - zowel strategische als financiële - beoordelingsinstrumenten. Zij bespreken de rol van de verbeterde capital budgeting methoden: (zekerheidsequivalenten, optietheorie, rantsoenering, CAPM) mede in het licht van de beperkte rationaliteit van subjecten. Investeringsselectiemethoden zijn normatief van aard, maar gaan gepaard met stringente voorwaarden omtrent de beschikbare informatie. Deze methoden zijn niet goed berekend op de beperkte rationaliteit; er wordt volkomen rationeel gedrag verondersteld. Theoretisch is bijvoorbeeld het netto contante waarde concept niet omstreden, slechts de operationaliteit hiervan staat ter discussie<sup>402</sup>. Dit opent de weg "om bijvoorbeeld ook niet-financiële overwegingen mee te

---

<sup>400</sup> Hierbij merken *Beek* en *Elfring* (1996, 13) op dat de nadruk op de rentabiliteit en de winst erop kan duiden dat de financiële besluitvorming sterk wordt beïnvloed door de op de korte termijn georiënteerde doelstelling. Het streven naar marktwaarde kan echter hetzelfde effect veroorzaken.

<sup>401</sup> Er bestaat een bepaald spanningsveld tussen de strategische en financiële analyse die aan het licht komt in een meer procesgerichte benadering. Aan de rationeel-prescriptieve investeringsbeslissing gaat veelal een fase vooraf van strategische intentie en marktverwachtingen (*Van Dijck*, 1996, 9). In deze fase worden de contouren waarin de investeringsbeslissing plaatsvindt geschapen; dit is ook van invloed op de commitment met de uiteindelijke plannen. Dit is hetzelfde infinite regres probleem dat speelt bij rationaliteit die daardoor contingent - *Langlois* (1986, 230) spreekt van een 'arbitrary specification' - van aard is, omdat deze metaforisch wordt gecomponeerd. "What is the ration of rationality?" (*Hodgson*, 1988, 102).

<sup>402</sup> Dit is dezelfde discussie als bij de toepassing van de marginale kosten = marginale opbrengsten-regel en het marktwaardestreven. Indien hiermee wordt verondersteld alsof ondernemingen - indirect (en onderliggend bijvoorbeeld door evolutionaire krachten) - naar waardemaximalisatie streven kan dit net zo goed direct als doelstelling worden gepostuleerd.

nemen, gericht op doelstellingen waarvan redelijkerwijs mag worden vermoed dat deze uiteindelijk toch tot maximalisatie van de aandeelhouderswaarde leiden." (*Van Dam en Deitz*, 1996, 28)<sup>403</sup>. Onderzoek heeft aangetoond dat het toepassen van 'capital budgeting' niet leidt tot betere financiële prestaties (*Van Dam en Deitz*, 1996, 25), met andere woorden: een concreet waardestreven (waardedenken) in een organisatie, bijvoorbeeld door toepassing van de netto contante waardemethode, heeft geen merkbare effecten op de financiële prestaties van een onderneming<sup>404</sup>.

Strikte toepassing van de 'capital budgeting' methoden zou kunnen leiden tot het negeren van niet-kwantificeerbare effecten, het onjuist weergeven van informatie, het verstarren van de besluitvorming, een tendentie tot incrementele investeringen en het niet onderkennen van de risico's van niet-investeren resulterend in korte termijn georiënteerd investeringsgedrag (*Van Dam en Deitz*, 1996, 22, 26-27), dat wil zeggen het veronachtzamen van strategische (lange termijn) effecten. *Van Dam en Deitz* (1996, 27) verwijzen hierbij naar gezaghebbende auteurs op het gebied van de organisatie, strategie en concurrentie<sup>405</sup>:

"We find that not only is capital budgeting not strategy formation, it decidedly impedes strategy formation." (...). "Very few radical innovations could survive formal screening practices." (*Mintzberg op. cit. Van Dam en Deitz*, 1996, 27).

"At the same time, the nature of competition has changed, placing a premium on investment in increasingly complex and intangible forms - the kinds of investments most penalized by the U.S. system." (*Porter op. cit. Van Dam en Deitz*, 1996, 27).

"Multidimensional strategies requires multidimensional measures." De taak van het management is: "To qualify potentially misleading financial summaries. (*Bower op. cit. Van Dam en Deitz*, 1996, 27).

Elk (meet)concept heeft zijn beperkingen doordat de complexiteit van het alledaagse niet met een alomvattende universele maatstaf "kan worden gevangen". Die beperkingen kunnen zowel liggen in de vermeende (on)juistheid van dat concept, als in de operationaliteit van dat concept. Maar fundamentele aspecten kunnen tegelijkertijd zeer praktisch van aard zijn. Het (markt)waardestreven gaat gepaard met het wezenkenmerk hiervan: onzekerheid. Dit compliceert de meting en daarmee ook het streven. Dat neemt niet weg dat marktwaarde-oriëntatie een nuttige functie in het ondernemingsbeleid kan vervullen. In het voorgaande is kritiek uitgeoefend niet tegen het marktwaardeconcept als zodanig, als wel tegen de universele toepassing daarvan waaraan alles ondergeschikt is gemaakt. Het marktwaardekompas kan

---

<sup>403</sup> *Van Dam en Deitz* (1996, 25) merken op dat het gebruik van en het primaat dat investeringselectiemethoden hebben, verschilt. Zo blijkt uit survey-onderzoek dat steeds meer ondernemingen 'capital budgeting' methoden gebruiken, terwijl uit diepgaande case-onderzoeken blijkt dat de daadwerkelijke invloed daarvan op de investeringsbeslissingen beperkt is. (*Van Dam en Deitz*, 1996, 30). Is dit een omgekeerde benadering als de NKL-benadering waarin wordt verondersteld dat het achterliggende juist de marktwaarde is; is dat in de empirie juist de boekwaarde?

<sup>404</sup> Evenals meer op marktwaarde geïnspireerde maatstaven, bijvoorbeeld 'economic value added' (EVA) niet tot betere prestaties of betere beleggingsrendementen leiden (*Bernstein en Barth*, 1997).

<sup>405</sup> En "profit is the cost of continuity." (*Drucker op. cit. Van Dijck*, 1996, 9). *Van Dijck* geeft aan dat het spanningsveld tussen financiering en strategie zich vooral voordoet als het om innoveren gaat. Aan de rationale investeringsbeslissing gaat een fase vooraf.

worden gehanteerd naast andere (boekhoudkundige?) systemen. 'Capital budgeting' methoden zijn nuttig door hun financiële "ondersteuning". Deze methoden maken het effect van strategische keuzen (concreter: van specifieke investeringsprojecten) zichtbaar. Bovendien dwingen deze methoden tot het meer concreet maken van strategieën, het expliciteren van uitgangspunten, waaraan achteraf toetsing kan plaatsvinden. Het ontwikkelen van een strategie waarin de "kaders" van de onderneming worden uitgestippeld, is echter een ander probleem dat moeilijk met een netto contante waarde berekening kan worden ondersteund.

Strategische en financiële overwegingen kunnen conflicteren, maar kunnen elkaar ook aanvullen. Investeringsselectie is slechts één financieel-economisch facet in de besturing van een onderneming. Soms wordt het als onderdeel van de management accounting of financieel management beschouwd en een stap verder als behorend tot de management control en nog een stap verder als onderdeel van informatie- en risicomanagement. In de volgende paragraaf komt kort de rol van accounting in dit marktwaardekader aan de orde.

### **3.6.4.3 Accounting<sup>406</sup>; een 'nexus of contracts' met financiering en strategie?**

Winst hangt samen met specifieke ondernemingskenmerken. Deze kenmerken komen tot uitdrukking in de specifieke economische bronnen waarover een onderneming beschikt. Dit brengt immobiliteit van deze bronnen met zich mee; de onderneming schermt zich hierdoor in zeker opzicht af van de markt. Een van die "bronnen" is de informatieconstructie binnen de onderneming. Ook deze is afgeschermd van de markt; dit komt tot uitdrukking in de alternatieve - in elkaar overlopende - meetconcepten waarmee ondernemingen hun besluitvorming ondersteunen, sturen en prikkelen. Het is de accounting die voortvloeit uit het streven naar uniciteit en deze wordt op haar beurt mogelijk gemaakt door onzekerheid. Accounting is mede gericht op het beheersen en kwantificeren van die onzekerheid.

Het differentiële voordeel van een onderneming kan ook zijn gelegen in de wijze waarop die afbeeldingsactiviteiten in de onderneming plaatsvinden. Indien de door het meetsysteem afgegeven signalen kwalitatief beter zijn dan die van de concurrenten is een onderneming in staat betere (bijvoorbeeld meer waardecreërende) beslissingen te nemen. Ondernemingen concurreren niet alleen met elkaar met hun activiteiten maar ook met de afbeeldingen die de basis vormen van die activiteiten. Zowel de gedragingen van een onderneming alsmede de sturing daarvan door afbeeldingsconcepten kunnen het voorwerp zijn van concurrentie<sup>407</sup>; lopen deze aspecten niet in elkaar over? Is strategie niet terug te voeren op "de onderneming als een

---

<sup>406</sup> In deze paragraaf ligt de nadruk op management accounting. Management accounting is vormvrij, flexibel, maar ook immobiel. Het is daarmee een onderdeel van de ondernemingstheorie; analoog aan een immobiele bron. Tussen management en financial accounting bestaan sterke bindingen (*Blommaert*, 1994, paragraaf 4.2), *Brezet* (1986, 232). Financial accounting is indirect gerelateerd aan de ondernemingstheorie; enerzijds door de relatie met de kapitaalmarkt, anderzijds doordat de wettelijk vereiste vorm doorwerkt in de management accounting. *Slagmulder* (2000) is van mening dat management accounting kan worden geïntegreerd met strategie en organisatie en financial accounting met financiering.

<sup>407</sup> Strategie kan zijn gebaseerd op informatie en zijn gericht op het verkrijgen van informatie. Voor het verkrijgen van "informatie over informatie" is de informatiepositionering - of informatiefit - wellicht nog belangrijker (*Dickson e.a.*, 2001).

informatieverwerkend systeem" (Jägers, 2001, 13)? Zijn strategie, financiering en accounting niet verschillende facetten daarvan en kan accounting niet zowel de schil als de kern zijn van het ondernemen?

Strategie is het manoeuvreren van deels immobiele bronnen - waaronder informatie - in een onzekere omgeving. In de afgeschermdede entiteit zijn informatie-, kennis- en risicomanagement van wezenlijk belang. Strategie kan plaatsvinden op basis van informatie, informatie kan worden verkregen op basis van een strategie. Welke krachten trekken harder aan de slinger: 'structure of strategy'? Strategie is zeer breed; integratief van aard. Waar eindigt (of waar begint, of wat houdt deze in beweging) strategie? Is dat niet het afwegen van tegenstrijdige krachten; als gevolg van tegenstrijdigheden in de informatie en de slinger tussen perfectie en imperfectie, of interne en externe onzekerheid?

Ondernemingen schermen zich af van de markt door de specifieke bronnen waarover zij beschikken en met de niet marktconforme afbeeldingen om het effect van die bronnen te meten in een veranderende omgeving<sup>408</sup>. Ook deze afbeeldingsconstructie is een bron, want deze is in staat waarde te genereren, namelijk betere besluitvorming, zodat de overige bronnen economischer kunnen worden aangewend; accounting staat ten dienste van het registreren, alloceren, bijsturen, afstoten en verkrijgen van bronnen. Dat accounting een bron is, blijkt ook uit de markt die er voor accountingproducten bestaat (Vosselman, 1998)<sup>409</sup>.

Ondernemen lijkt in sterke mate op wetenschap bedrijven<sup>410</sup>. Ook in de wetenschap bedient men zich van vereenvoudigende veronderstellingen die de complexe werkelijkheid (voorzover die in objectieve zin bestaat) geweld aandoen: de econoom "doet hetzelfde" als de boekhouder.

---

<sup>408</sup> Deze alternatieve afbeeldingen zijn nauw verbonden met specifieke, immobiele bronnen waarvoor markten tekortschieten. Dit "tekortschieten" levert winstkansen op. Een onderneming schiet gaten in de markt met haar specifieke bronnen en door middel van specifieke informatie; een bron kan als informatie worden gezien en omgekeerd.

<sup>409</sup> Hier zijn dezelfde mechanismen werkzaam als bij de overige (immateriële en materiële bronnen; is informatie een virtuele bron?); ook deze bronnen kunnen worden gecopieerd. Ook in deze markt probeert men nieuwe vindingen te introduceren. Er bestaat een markt voor "bedrijfseconomische kennis" waarin nieuwe betere technieken worden aangeboden. Hier kan een bepaalde fad, fashion en fit ontstaan; als iedereen denkt dat het goed werkt, dan werkt het goed. Volgens Foster en Young (1998) ontbreken systematische analyses over wat "beter" precies is en hoe dit kan worden gemeten. Zo zijn bijvoorbeeld de conclusies ontvullend in studies waarin nieuwe betere waarderingsmaatstaven worden vergeleken met oude klassieke maatstaven (Bernstein en Barth, 1997 en Steenvoorden e.a., 1997).

Daarnaast bestaat er een 'market for excuses'; dit is de theoretische rechtvaardiging van bepaalde verschijnselen of doelen door het model daaraan aan te passen. Ook op de aandelenmarkt komt dit voor door in tijden van hoogconjunctuur steeds hoger de resultatenrekening op te kruipen als rechtvaardiging van irreëel hoge aandelenkoersen.

<sup>410</sup> Alleen de toets is van een andere gedaante. "(...) in dit opzicht onderscheidt een wetenschapper als kennisproducent zich niet wezenlijk van de 'gewone' producent van goederen en diensten." (Blom en Vromen, 1991, 190). Er is wel sprake van een andersoortige waarheid: "de effectieve waarheid". Er ontstaat door de uitwisseling van theorie en praktijk nog een extra lus: de theorie gaat onderdeel uitmaken van het systeem dat wordt bestudeerd.

Mede uit deze afbeeldingen vloeit een bepaald beleid voort dat periodiek wordt getoetst door de markt (de empirie) en eventueel tot bijsturing leidt in het beleid van een onderneming (de theorie). De onderneming kan worden weergegeven aan de hand van haar bronnen en een aantal gedragsregels (theorieën): "de onderneming is een paradigma". Periodiek wordt door de markt getoetst welke ondernemingen bestaansrecht hebben. De routines, skills, memory, gedragsregels van een onderneming die bestaansrecht hebben blijven voortbestaan en vervullen een functie in het evolutionaire systeem analoog aan die van genen<sup>411</sup>.

Er wordt wel beweerd dat de op oude accountingconcepten gebaseerde meetsystemen zijn achterhaald; haar relevantie hebben verloren. Deze systemen genereren onvoldoende, zelfs misleidende informatie, voor bijvoorbeeld het uitzetten van een strategie (intern) of de eventuele aankoop van een aandeel (extern). Een andere vraag is of kwantitatieve financiële informatie niet dient te worden vervangen of aangevuld door niet-financiële informatie. Op deze vragen wordt hierna ingegaan. Tevens wordt ingegaan op de ontwikkeling, variatie (onderzoeksrichtingen) en relevantie van accounting en de relatie (of lussen) tussen accounting, financiering en strategie. Omdat deze aspecten sterk zijn verweven worden deze door elkaar behandeld.

Management accounting dient voor de ondersteuning en beïnvloeding van beslissingsprocessen, evenals de beoordeling daarvan. Management accounting visualiseert bepaalde aspecten waarop men het accent wil leggen; "in de vorm van informatie". Management accounting ligt daardoor aan de basis (of omgekeerd) van vele andere onderdelen in de bedrijfseconomie, bijvoorbeeld organisatie, marketing, strategie<sup>412</sup>, financiering, financial accounting, management control, risico- en informatiemanagement, maar ook treasury en investeringsselectie; de laatste twee worden soms ook onder het onderdeel financieel management gerangschikt. Er bestaat een cluster van - zich ontwikkelende bedrijfseconomische vakgebieden - die worden gekoppeld door informatie en onzekerheid. Management accounting vormt een essentieel aspect van dat lussenthema.

Onder management accounting kan worden verstaan: "(...) een waardetoevoegend proces gericht op continue verbetering van de planning, het ontwerp, de meting en de toepassing van niet-financiële en financiële informatiesystemen die de activiteiten van het management sturen, mensen stimuleren en de culturele waarden ondersteunen en creëren die nodig zijn om de strategische, tactische en operationele doelen van de organisatie te realiseren." (Institute of Management Accounting', op. cit. *Foster en Young*, 1998, 19).

---

<sup>411</sup> Maar de vraag is of die zich voorzetten als specifiek element, waarbij de onderneming als tijdelijk omhulsel fungeert, of in de onderneming als totaal. De eerste benadering is die van de 'selfish genes' van *Dawkins* (*Hofstadter en Dennett*, 1989, hoofdstuk 10) die navolging heeft gekregen van *Koch*. Juist "het samenspel", de binding of commitment maakt een organisatie levensvatbaar (als een hoger soort orde dan de markt) of is het wellicht gelegen in een lager soort orde ('meme' genoemd) en kan die daaruit worden losgekoppeld, of is het beide, zowel reductionistisch als holistisch. De vervolgvraag is of die losgekoppelde meme via de markt kan worden verhandeld; in dat geval ondergraaft deze zijn zelfstandige basis of zijn graf. Kan iets onzelfstandigs zich ontwikkelen; ontwikkelt dit zich juist niet in een stabiel cluster? "Mensen hebben een opmerkelijke relatie met bedrijfsgenen. We zijn zowel denkers als dragers. We zijn bedrijfsgenen en we worden door hen gebruikt." (boekbespreking *Koch*, 2002, 75). In dezelfde zin: "Wij zijn de verhalen die we vertellen." (*Paulos*, 1999, 170). Hier doemt de verstrengeling tussen informatie-onthuller en informatiedrager, evenals rationaliteit en informatie op.

<sup>412</sup> Die ook kan slingeren rondom verschillende rationaliteitsconcepties (*Batelaan*, 1991a, 1991b).

Management accounting representeert veelal kwantitatieve meet- en regelsystemen die diverse functies kunnen vervullen, namelijk aan het begin en aan het eind van het proces (het formuleren van doelen en het toetsen van de uitvoering aan die doelen). Management accounting is gekoppeld aan verschillende managementtaken: plannen, organiseren, dirigeren en controleren<sup>413</sup>. Het onderscheid tussen management accounting, management control en strategisch management is vaag. De tendens in het vak is dat de scope<sup>414</sup> steeds breder wordt, zowel het doel als het middel, bijvoorbeeld het groeiend belang van het "control-aspect", alsmede het ter beschikking stellen van niet-financiële informatie.

Volgens *Vlotman* (1995, 15) is de management accounting voortgekomen uit twee "ouders": kostprijsberekening en externe verslaggeving. De opbrengsten krijgen slechts - niet ironisch bedoeld - een marginale rol. Management accounting is aan te merken als onderdeel van management control (*Vosselman*, 1996, 361). Management control is "(...) the process by which managers influence other members of the organization to implement the organization's strategy." (*Anthony* op. cit. *Vosselman*, 1996, 363)<sup>415</sup>. Management control<sup>416</sup> ligt in tussen strategische planning en 'operational control'; het onderscheid tussen management control, management accounting en strategievorming is onduidelijk (*Vosselman*, 1996, 363-364).

---

<sup>413</sup> In het buitenland is management accounting nog breder van opzet; ook de bestuurlijke informatiekunde (*Van Leeuwen en De Boer*, 1999) en treasury management valt hier onder.

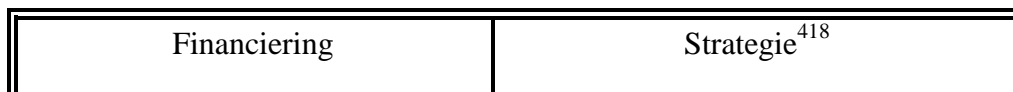
<sup>414</sup> Ook de bedrijfseconomie zoekt haar weg door de economische kosmos. Vloeit dit voort uit de onderkenning dat ruil, risico en concurrentie zich in vele dimensies afspeelt die door de verschillende vakgebieden van de bedrijfseconomie en door de micro-economie worden bestreken? Er bestaan vele sfeerovergangen tussen vakgebieden en daardoor onduidelijke grenzen - een 'fuzzy firm' - door het gelaagde karakter van de metaforen.

<sup>415</sup> Management control geeft uitdrukking aan het feit dat een onderneming een van de markt afgeschermd entiteit (*Coase*, 1937) is, die alternatieve concepten hanteert voor de sturing van processen. Voor het sturen van het gedrag is een hele gereedschapskist aan instrumenten beschikbaar: procedures, handboeken, organisatiestructuur, verantwoordelijkheden en specifieke beloningsvormen. Daarnaast bestaan er "zachte stuurmiddelen" die verbonden zijn met normen en waarden in een organisatie, de ondernemingscultuur. Hierbij kan worden gedacht aan 'belief-', 'boundarie-' en 'interactive control systems'. Deze aanvullende controlsystemen zijn ontwikkeld door *Simons* (*Hoorweg en Ridderbos*, 1998). Hiermee kunnen drie spanningsvelden die het domein van management control bepalen in balans worden gebracht: onbeperkte mogelijkheden versus beperkte capaciteit, bottom up versus top down benadering en eigen belang versus gezamenlijk belang. Een van de grootste uitdagingen waar een management control systeem voor staat is het stimuleren van creatief en innovatief gedrag en tegelijkertijd grip houden op de organisatie als geheel. Flexibiliteit (*Volberda*) vermindert de externe onzekerheid, maar creëert interne onzekerheid (instabiliteit) omdat onduidelijkheid bestaat over het gedrag van anderen, waarop men het gedrag dient af te stemmen. Een onderneming dient te balanceren tussen stabiliteit en verandering.

<sup>416</sup> Dit control-aspect kan ook worden aangesloten op de economische organisatie-theorie. Zo geven *Bouma en Van Helden* (1995) argumenten waarom ondernemingen ondanks de theoretische onvolkomenheid toch de integrale kostprijsmethode hanteren. Dit is gebaseerd op een agency-perspectief. Zij geven enerzijds aan dat hiermee de kloof tussen theorie en praktijk kan worden verklaard. Anderzijds geven zij aan dat economische organisatie-theorieën slechts een partieel kader bieden voor beschouwing van organisaties in hun realistische context (*Bouma en Van Helden*, 1995, 126).

Een nog ruimere opvatting is dat de meet- en regelsystemen (de structuur), die informatie genereren, ten grondslag kunnen liggen aan het strategische proces, maar omgekeerd de strategie deze (informatie)structuur weer kan beïnvloeden; structure and strategy zijn verstrengd. Een onderneming kan worden gezien als een kennisproducent (*Blom, 1991* en *Jägers, 2001*). De inrichting van de management control, een soort "ondernemings- en (deels ook) "omgevingsscan", is van invloed op leerprocessen binnen de onderneming. Het gehele samenstel van activiteiten en onderliggende informatiescans leidt tot concurrentie. Informatie en daarvan afgeleide kennis wordt als een steeds belangrijker kapitaalgoed gezien in de concurrentiestrijd; men spreekt hierbij van kenniseconomie, virtuele economie en ook van hyperconcurrentie. Deze afbeeldingen die de wijze van denken visualiseert, prikkelt en stimuleert, kunnen worden gezien als een onderdeel van de routines, organizational memories en skills in de theorie van *Nelson* en *Winter* (1982), die van nature een zeker verstarrend effect met zich meebrengen (en zich vastzetten in de "genen" van een onderneming). Waarop concurreren ondernemingen eigenlijk: op activiteiten of de afbeeldingen waarop die activiteiten tot stand komen? In dit kader zou wellicht management control onderdeel kunnen uitmaken van het kennis-, informatie-, en risicomangement. Hiermee wordt stilzwijgende kennis zichtbaar en overdraagbaar, zodat kenniscombinaties kunnen plaatsvinden<sup>417</sup>. Strategie en leerprocessen staan in onderling verband met elkaar; de strategische missie waarin kerncompetenties worden geformuleerd en gemeten, staat onder invloed van leereffecten die mede worden beïnvloed door die strategische focus (de informatiepositionering). De emergente eigenschappen van de onderneming staan in wisselwerking met haar uiterlijke kenmerken. Wat is de kern en wat de schil van de onderneming? Bestaat er binnen de onderneming ook geen beweging van "onderuit en van bovenaf" met als consequentie de verwevenheid van vakgebieden?

Accounting meandert tussen financiering en strategie. Door die accountingsystemen om te vormen naar de marktwaarde zou een meer strategische oriëntatie op marktwaarde kunnen worden verkregen. Een strategische benadering kan niet worden vormgegeven door een simpele marktwaarde-oriëntatie. Daarvoor zijn deze twee benaderingen op teveel uiteenlopende beginselen gebaseerd:



<sup>417</sup> Overigens dient sterk te worden betwijfeld of alle kennis zichtbaar kan worden gemaakt. Dit betekent een "werkelijkheidsconstructie" die gelijksoortige kenmerken heeft als de NKL- perfecte en complete marktconstellatie. Zoals al eerder opgemerkt, is in dat geval geen winst mogelijk, want zichtbaarheid betekent dat deze kennis snel is te kopiëren, en dat is bij kerncompetenties nu juist niet het geval (*Jacobsen* in NRC, 28-01-1998). Soms bestaat een dergelijk ideaalbeeld, van kennis in laatjes die door middel van een hefboom kan worden aangewend; wat tegelijkertijd het ideaal van kennismanagement ondergraaft. Slechts in een imperfecte situatie kan verspreiding van kerncompetenties worden tegengehouden en kunnen voordelen worden gerealiseerd. Het overdragen van die kennis gaat wellicht binnen de organisatie gemakkelijker dan daarbuiten (een aspect van de transactiekostentheorie). *Jacobsen* (NRC 06-05-1998) ondergraaft ook een ander idee, namelijk dat netwerken de flexibiliteit bevorderen. Netwerken gaan gepaard met structuren en immobiliteit.

<sup>418</sup> Strategie kent verschillende scholen en betekenissen: 'explicit, implicit and rationalized strategy' (*Pennings, 1985, 2*); deze gaan uit van verschillende rationaliteitsconcepties en de mate van formalisering. Centraal aspect is de mate van voorspelbaarheid en maakbaarheid van de omgeving (die ook een rol speelt bij de organisatiestructuur en de informatie- en risicofit), (*Bood, 1996* en vooral *Mintzberg,*

<p>Complete/perfecte markten (tucht van de markt)</p> <p>Homogeniteit (waarde van de bronnen is gekapitaliseerd)</p> <p>Marktwaaarde</p> <p>Flexibiliteit (mobiliteit)</p> <p>Korte en lange termijn</p> <p>Aanpassen (exogeen)</p> <p>Financieel</p> <p>Maximaal</p> <p>Eenduidige geïntegreerde informatie</p>	<p>Incomplete/imperfecte markten (gat in de markt)</p> <p>Heterogeniteit (moeilijk te verhandelen maar ook te kopiëren bronnen)</p> <p>Differentiële voordelen, rent, winst</p> <p>Inflexibiliteit (immobiliteit)</p> <p>Lange en korte termijn</p> <p>Creëren (endogeen)</p> <p>Reëel</p> <p>Relatief</p> <p>Specifieke gedetailleerde informatie</p>
--	--

Dit schema lijkt op dat van *Kornai* (op. cit. *Van der Meulen*, 1991, 74). Het is de onderneming die enerzijds probeert onder het juk van de markt uit te komen en de markt die dat probeert terug te dringen. Komt dit omdat beide uitspraken over elkaar kunnen formuleren en is daar de (meta)schaarste niet in gelegen?<sup>419</sup> Deze benaderingen meanderen tussen de uitspraken dat "niets er toe doet" en "dat alles er toe doet". Is de kunst niet er - via de metaforische compositie - voor te zorgen dat iets er toe doet door dat te veronderstellen of vorm te geven? Doet accounting er in dat verband iets toe?

Ondanks het verschil in uitgangspunten is er ook een zekere samenhang te onderkennen tussen financiering en strategie. Financiering "denkt" in de gevolgen (kasstromen) terwijl strategie ingaat op de oorzaken (onderliggende activiteiten). Beide benaderingen kunnen elkaar aanvullen: marktwaaarde (creatie of vorming) en de vertaling daarvan in marktwaaarde. Winst legt het verband hiertussen. Er bestaat ook een meer algemene lus tussen deze benaderingen. In de financieringsbenadering doet de markt uitspraken over de onderneming, in de strategische benadering doet de onderneming uitspraken over de markt.

Binnen de management accounting bestaan verschillende onderzoekrichtingen. *Van Dijk* (1993) onderscheidt kwalitatief en kwantitatief onderzoek met het dilemma dat bij elk soort onderzoek slechts twee van de vier belangrijke criteria (diepgang, generalisatiemogelijkheden, flexibiliteit en objectiviteit) kunnen worden gerealiseerd. *Knoops* (1993) geeft een taxonomie van (management) accounting theorieën<sup>420</sup>. Hoewel in deze benaderingen wordt ingegaan op de kloof tussen theorie en praktijk komt de belangrijkste kritiek van de zogenoemde 'relevance-lost'-beweging. De kritiek op de huidige vorm van management accounting is dat de informatie pas achteraf beschikbaar komt (ex post), is geaggregeerd, vertekeningen geeft, geen inzicht geeft

1990). Deze tabel geeft enkele zeer algemene kenmerken van strategie weer, deze karakteristieken hoeven niet in overeenstemming te zijn met elk van de te onderkennen "strategisch-management-scholen".

<sup>419</sup> En "doen marktwaaarde en boekwaaarde ook geen uitspraken over elkaar"?

<sup>420</sup> Eveneens ten aanzien van financial accounting, *Knoops* (1997a), *Feenstra* in *Hoogendoorn* (1995, hoofdstuk 3).



in de economische waarde en eenzijdig, want financieel van aard is. Management accounting is gebaseerd op technieken die in de beginjaren twintig zijn ontwikkeld. Deze technieken zijn ongeschikt bij de hedendaagse productiestructuur, globalisering, meer intensieve concurrentie en het grotere belang van immateriële - virtuele? - activa. Als reactie hierop zijn nieuwe ideeën ontstaan. Deze ontwikkelingen trachten enerzijds een betere aansluiting tussen accounting en strategische besluitvorming te bewerkstelligen; anderzijds wordt gezocht naar meer (markt)waarde gerelateerde concepten. In beginsel kunnen de volgende aanpassingen en bewegingen worden onderkend ten opzichte van de traditionele management accounting:

- het benadrukken van niet-financiële informatie
- financiële informatie aanvullen met niet-financiële informatie (bijvoorbeeld de 'balanced scorecard')<sup>421</sup>
- marktwaarde ondersteunende informatie (bijvoorbeeld waardestuwers)
- marktwaarde oriëntatie (bijvoorbeeld EVA).

Hoe valt in dit licht te oordelen over de relevantie van management accounting? Management accounting levert informatie op met een beperkte reikwijdte, maar dit is verbonden aan elk theoretisch concept. Ook *Groot* (1997) nuanceert de beperkte relevantie van management accounting. Oude concepten zijn niet per definitie onjuist en evolueren mee met veranderingen in de productie- en organisatiewijze. Topmanagers zijn vooral geïnteresseerd in financiële informatie; "(...) het periodieke financiële overzicht geeft de bevestiging hoe succesvol de dagelijkse leiding over een langere periode (...) heeft gefunctioneerd." (...). "Over het algemeen beoordelen managers op alle niveaus in de onderzochte bedrijven dit overzicht dan ook als het meest belangrijke." (*Groot*, 1997, 101). Elders betoogt hij dat management control meer behoefte heeft aan "en-en-wetenschap" (*Groot*, 1999)<sup>422</sup>.

Ook *Vosselman* gaat in op de kloof tussen theorie en praktijk. Hoewel de wetenschap waardering heeft voor de kritische artikelen van *Kaplan*, heeft men veel minder waardering voor zijn aangedragen oplossingen; enige theoretische (economische) onderbouwing ontbreekt veelal. "Zo gauw een onderzoeker in de management accounting niet meer zijn toevlucht kan nemen tot bestaande (economische) theorie, zal hij zich al gauw op drijfzand wanen (...)." (*Vosselman*, 1999, 101). Dit is een ander soort drijfzand dan dat van *Boot* en *Cools* (1997) betreffende het financieel beleid van ondernemingen dat eveneens op drijfzand is gebaseerd. Zij zijn van mening dat de terugkoppeling van de empirie naar de theorie te beperkt is; hier is juist de abstracte economische theorie onvoldoende basis voor de beschrijving en verklaring van ondernemingsgedrag<sup>423</sup>. In deze wetenschappelijke "fuik" slingeren we rondom theorie en

---

<sup>421</sup> In deze benadering worden kritische succesfactoren aangemerkt als interne variabelen. *Zwart* en *Postma* (1998) zien kritische succesfactoren echter als de relevante factoren uit de externe omgeving van de onderneming. De interne factoren die het succes van een onderneming verklaren duiden zij aan met 'distinctive competence'. De combinatie van deze factoren wordt omschreven als "duurzaam verdedigbaar concurrentievoordeel". Hierbij speelt de 'strategic fit' tussen onderneming en haar omgeving een rol.

<sup>422</sup> In een andere optiek *Leeftlang* (1999).

<sup>423</sup> Ook de bedrijfseconomie zit in een klem (of lus?) van de slinger tussen reductionisme en holisme. Het is niet een eenzijdig reductionistische of holistische benadering, maar het samenspel hiervan dat de economische kosmos "vormgeeft" (en boeiend maakt).

empirie. Er bestaan verschillende mogelijkheden om het bedrijfseconomisch onderzoek "uit het moeras te trekken". *De Jong e.a.* (1998, 259) zijn, ten aanzien van het onderzoek naar de ondernemingsfinanciering, net als *Groot* (1997, 101-102) ten aanzien van het onderzoek binnen de management accounting van mening dat alternatieve onderzoeksmethoden (dus ook de meer kwalitatieve) moeten worden overwogen en dat de vorming van wetenschappelijke kennis een soort samenspel hiertussen vereist<sup>424</sup>.

Dit andere uitgangspunt (een paradigma?) dat als overkoepelend kader kan fungeren bij het verklaren van ondernemingsgedrag, is echter bepaald op economisch theoretische gronden (en nog fundamenteeler de onvolledigheidsstelling van *Gödel*); wat resulteert in het "metaforisch compositorische". Dit algemene theoretische kader<sup>425</sup> omvat nu ook de voorwaarden voor winst en waardecreatie, met andere woorden: de *raison d'être* van ondernemingen. Datgene wat het bestaan van ondernemingen verklaart, dient mede te liggen aan de basis van de bestudering van het ondernemingsgedrag. Wellicht zou in dit geval kunnen worden gesproken van theoretisch, of deductief apriorisme. In dat geval is het wellicht noodzakelijk niet alleen zijn heil te zoeken in de algemeen economische theorie maar ook in aanverwante wetenschappen en filosofische stromingen: "Waar (dient) de bedrijfseconomie haar fundamentele (grondtheorieën) te zoeken?" (...). "Er is algemene twijfel bespeurbaar of de algemene economie de gezochte grondtheorieën kan bieden. Voor besluitvormingsprocessen binnen organisaties dient daar waar nodig over de grenzen van economische theorievorming heen te worden gekeken. Dit (multidisciplinaire) proces kan alleen vruchten afwerpen als we erin slagen de verschillende disciplines vanuit een breder, omvattender kader op elkaar te laten aansluiten." (*Blom en Vromen* 1991, 186-189). De paradox is dat op basis van economische argumenten het noodzakelijk kan zijn niet-economische argumenten in ogenschouw te nemen.

Ondernemingen hanteren alternatieve informatieconcepten naast marktindicatoren. Dit kan worden beschouwd als een gebrek aan concurrentie, maar ook als een uitingvorm van concurrentie in een onzekere, winstmogelijkheden biedende wereld waarin ondernemingen zich van elkaar onderscheiden in de strijd om schaarse middelen<sup>426</sup>. De meting van ondernemingsprestaties is divers; zowel kwantitatieve aspecten (groei, winst en risico) als kwalitatieve (R&D-activiteiten, onzekerheid) spelen een rol. Dit staat in relatie tot de onduidelijke afbakening van de onderneming, in termen van kerncompetencies, grootte en domein. Er bestaan verschillende "obstakels" voor het toepassen van op markten gebaseerde indicatoren. Juist in "het overwinnen van" deze obstakels is de kracht van de accounting gelegen; deze obstakels staan aan de basis van waardecreatie of winst.

Er blijft behoefte aan een vrij objectieve ex post informatiebron bestaan. Dit is niet alleen

---

<sup>424</sup> In wezen is deze uit de complexiteit voortvloeiende wetenschappelijke benadering ook een vorm van meerdimensionaal handelen, maar "en-en"- en "anti-fragmentatie"-onderzoek impliceren dat eveneens. Ook *Knoops* (1997a) bepleit 'middel range thinking'. Ook in het krachtenveld concept (*Gosselink*, 1991) en een 'feedback-dynamics'-benadering (*Dickson e.a.*, 2001) is het lussenthema (als gevolg van de metaschaarste) te herkennen.

<sup>425</sup> Juist uit dit deductief of theoretisch apriorisme vloeit het belang van "praktische instrumenten" voort. Eerder is betoogd dat de bedrijfseconomie in dit opzicht - door het onderkennen van niveaus - fundamenteeler is dan de algemene economie.

<sup>426</sup> Ook dit oordeel is afhankelijk van de impliciete achterliggende metaforische kenmerken.

maatschappelijk gezien nuttig<sup>427</sup>; maar is een bevestiging of juist ontkrachting van de juistheid van het beleid. Deze ex post informatie ondervangt de theoretische, methodologische problemen die kleven aan marktwaarde, is operationeel toepasbaar en blijkt als zodanig empirisch een belangrijke maatstaf te zijn. Deze maatstaf roept zelf echter ook weer problemen op (daar gaat de slinger weer); wordt het rendement niet systematisch vertekend? Een rol hierbij speelt het begrip 'rent' dat kan worden verbonden aan een management strategische benadering. Dit zijn thema's van de volgende paragraaf (3.7) waarin wordt ingegaan op empirisch onderzoek naar de determinanten van winst en de vermogensstructuur.

Een universele maatstaf voor de beoordeling van de prestaties bestaat niet; slechts langs meerdere dimensies is de prestatie van een onderneming te beoordelen. Dit meerdimensionaal handelen is verbonden met de ontstaansgrond van de onderneming: "(...) multidimensional strategies requires multidimensional measures." (citaat *Bower* op. cit. *Van Dam* en *Deitz* (1996, 27), ook in de theorie.

### 3.6.5 Slotbeschouwing

Langzaam is van de marktwaarde afgedaald (of juist gestegen?) naar de boekwaarde die aan de basis ligt van de winstberekening. Vanuit de financieringstheorie en de reële micro-economie, na tussenkomst van de PKE- en de gedragsmatige benadering, is de accounting "in beeld gekomen". Bij de marktwaarde en het (reële) logische complement het marginalisme is zijdelings al het verband met de boekwaarde aangestipt. Wellicht is deze binding nog meer tot uitdrukking gekomen in de PKE-benadering. De gedragsmatige benadering markeert een meer duidelijke overgang naar de boekwaarde; hier is sprake van een onzekere (micro-)wereld met slack en andere "niet-markt-concepten". Op verschillende plaatsen is ingegaan op de marktwaarde discussie die in essentie is terug te voeren tot het graduele niveauverschil tussen markt en onderneming. Boekwaarde kan als van een hogere orde worden aangemerkt dan marktwaarde (maar ook omgekeerd) omdat het enerzijds reëel en financieel integreert en anderzijds uitspraken doet over die marktwaarde. Het probleem is dat economen veelal marktwaarde als de perfecte eendimensionale universele maatstaf beschouwen, een onmogelijk ideaal<sup>428</sup>. In het "licht" van deze norm wordt beoordeeld of sprake is van rationaliteit en efficiency, maar eigenlijk speelt die beoordeling zich af in de veronderstelde perfectie zelf. Rationaliteit en efficiency zijn daarmee contingent, afhankelijk van de probleemconfiguratie.

Ondanks het soms scherpe onderscheid tussen markt- en boekwaarde bestaan er ook verbanden, niet in het minst omdat beide hun oorsprong vinden in een gemeenschappelijke basis: imperfecties. In de vorige paragrafen zijn subtiele, triviale en impliciete verbanden aangegeven, waardoor deze concepten tegenstrijdig, substituuut en complementair kunnen zijn, evenals - maar dat is geen verrassing meer - de entiteiten waardoor deze worden gevormd: markt en onderneming<sup>429</sup>. Dit doet zich ook voor bij de twee andere concepten slack en rent die in de volgende

<sup>427</sup> Vanuit verschillende optiek (*Strong* en *Walker* 1989, hoofdstuk 4).

<sup>428</sup> En ontwikkeld door en voor de theorie. In hoeverre wijkt dit door economen veronderstelde en verzonnen concept af van het door ondernemers verzonnen concept. Zijn economen ook geen boekhouders? "(...) alle resultaten die in wezen berusten op de versmelting van subject en object zijn limitatief." (*Hofstadter*, 1988, 810).

<sup>429</sup> Dit gelaagde verschil kan worden gespiegeld in vele problemen en ligt aan de basis van de economische wetenschap zodat deze als - meer logisch afgeleide, want de stelling van *Gödel* - data

paragraaf nader worden belicht.

Financiering en accounting zijn in een perfecte markt nutteloos, maar dit geldt voor alle ondernemingsfuncties en de markt. In een dergelijke wereld staat de toekomst al vast; in hoeverre voeren beperkingen ons naar die wereld toe, of er juist vanaf? Juist in een imperfecte wereld kan waardecreatie en winst ontstaan. Steeds zijn er rationele gronden aan te voeren voor het toepassen van accounting, winstinhouding en risicobeheersing (paragraaf 4.8.2), maar dat valt moeilijk te incorporeren in het volledig gesloten (en - er logischer wijze mee in tegenspraak - te sluiten) NKL-model. Rationaliteit en efficiëntie zijn verbonden met de achterliggende constellatie waarin deze al liggen besloten. Rationaliteit wordt impliciet verbonden met de perfecte wereld waarin de rationaliteit al min of meer is opgelost<sup>430</sup>. In een perfecte wereld is de boekwaarde de marktwaarde. Alleen in een dergelijke goed gedefinieerde wereld kan rationaliteit worden omschreven, maar dat is nu juist het probleem van het probleem. Alleen als het model zich aan het model conformeert, is er sprake van efficiency en rationaliteit, maar dit heeft met efficiency en rationaliteit als zodanig niet te maken, maar met de keuze van het model. Door de grenzeloosheid heeft (deze) rationaliteit(svorm) een zeer beperkte zeggingskracht. Het is juist in die verschillende achterliggende modellen waarin het onderscheid is gelegen.

Door het belang van de accounting als informatiebron te benadrukken ontstaat een ander "valluik" want ook informatie is evenals waarde en rationaliteit overal in belichaamd. Dit kan door informatie gelaagd en in samenhang met de andere metaforen te bezien; als balancerende mechanismen waardoor ook de NKL-methode als zeer extreme benadering, tegenover de extreme benadering van *Hannan* en *Freeman* (zie paragraaf 4.5.4.3.3) kunnen worden ingedeeld. Hoe kunnen we er voor zorgen dat er (steeds) iets toe doet, maar dat het beperkte zeggingskracht heeft.

Binnen de accounting heeft zich een opmerkelijke domeinverbreding voorgedaan waarin de voetangels worden uitgeslagen naar andere vakgebieden. De oorzaak hiervan is dat informatie als het overkoepelende van alle vakgebieden kan worden gezien (evenals de overige drie ondernemingsmetaforen). Accounting is onlosmakelijk verbonden met die "informatieve functie" die alle ondernemingsfuncties kan overkoepelen, of als het achterliggende bij elke ondernemingsfunctie kan worden beschouwd. De vakgebieden zijn verbonden door hun lotsverbondenheid met het ondernemen: het manoeuvreren van de bronnen in een onzekere wereld, waarin problemen door elkaar lopen en waarin de oplossing van een probleem andere problemen oproept, zodat de probleemkluwen in kaart moeten worden gebracht door meer-dimensionale probleemcomposities en -decomposities. Er bestaat een eeuwige gouden band tussen accounting, strategie en financiering, niet in het minst omdat deze gebieden altijd onvolledig het bedrijfseconomische probleemveld (kosmos) bestrijken.

Om die verstrengelingen en rariteiten te benadrukken volgt nog een "stem"; die van empirisch onderzoek naar winst en financiering, de laatste variatie op het thema. Die verstrengeling doet zich ook in empirisch onderzoek voor; enerzijds omdat men zich daarbij toch op accounting gegevens baseert, anderzijds omdat alle concepten aan elkaar zijn verslingerd. Dit komt in de

---

worden aangeduid.

<sup>430</sup> De efficiëntie van de a-efficiëntie ontstaat in een imperfecte wereld, zo ook de rationaliteit van de accounting.

volgende paragraaf aan de orde. Het voert naar een andere raadselachtige verstrengeling, - een andere eeuwige gouden band? -, namelijk tussen investeringen en winst die beide als blinde vlekken van de economische theorie kunnen worden getypeerd.



## **3.7 Empirisch winst- en financieringsonderzoek en de rol van de accounting**

### **3.7.1 Inleiding**

Hoewel veelvuldig op de beperkingen van het accounting-model wordt gewezen, worden accountinggegevens veelvuldig gebruikt in empirisch georiënteerd economisch onderzoek; zowel in onderzoek naar de oorzaken van winst, alsmede naar de determinanten van de vermogensstructuur. Hoewel accounting rates of return "(...) does not correspond to the underlying economic decision variables." (Clarkson en Miller, 1983, 90), kan worden gesteld dat: "(...) published accounts are a source of economic statistics that ought not to be neglected." (Coase 1990, 6). In paragraaf 3.7.2 wordt stilgestaan bij de rol van accounting en de eventuele vertekeningen die hierbij optreden. Hierbij doemt een nieuwe performance maatstaf op: 'rent'. Deze wordt eveneens in verband gebracht met de andere meetconcepten waaruit nieuwe verstrengelingen of slingers voortvloeien. Ook hier zorgt ruis voor een gemeenschappelijk basisthema. "(...) operational concepts have a contradictory or dialectical quality; they uneasily encompass their opposites." (Georgescu-Roegen op. cit. Hodgson, 1993, 252). Paragraaf 3.7.3 bevat een korte weergave van empirisch winstonderzoek. De daarop volgende paragraaf 3.7.4 bevat een aantal inzichten uit empirisch financieringsonderzoek, waarbij speciale aandacht uitgaat naar de "ruisgevoelige relatie" tussen winst en investeringen. In paragraaf 3.7.5 volgt de slotbeschouwing.

### **3.7.2 De rol van accounting bij empirisch onderzoek naar de determinanten van winst**

#### **3.7.2.1 Inleiding**

In het perfecte VVM-model worden winsten direct geëlimineerd door toetreding. Aan de andere zijde van het "marktstructuurspectrum" kunnen permanente winsten worden gerealiseerd in een monopolioïde situatie. Ook in het meer realistische tussengebied<sup>431</sup> (monopolistische concurrentie en oligopolie) zijn winsten mogelijk. De vraag is of wel van winst kan worden gesproken; het is mogelijk dat geen rekening wordt gehouden met achterliggende kosten - 'rents'- van productiefactoren. Voor een individuele onderneming zijn deze 'rents' veelal kosten; dit hangt samen met het brede(re) kostenbegrip in de algemene economie. Door de aanwending van een productiefactor in de onderneming gaat de opbrengst van een alternatieve aanwending buiten de onderneming verloren; er ontstaan impliciete factorkosten of 'opportunity costs'. Hiervoor is vereist dat de achterliggende bron identificeerbaar, separeerbaar en verhandelbaar is. Dit zijn ook eisen die in de verslaggeving gelden voor de activering van immateriële activa. De winst die in jaarverslagen wordt getoond "moet ergens vandaan komen". De vlucht naar de winstloze wereld is te veronderstellen dat geen rekening is gehouden met deze 'rents', zodat, zoals in de NKL-benadering, winst kan worden weggedefinieerd (dit is de 'income-rent' discussie). In paragraaf 3.7.2.2 wordt ingegaan op 'rent'. Paragraaf 3.7.2.3 brengt de relaties tussen de verschillende prestatie maatstaven in beeld. De vraag of accounting het economisch rendement systematisch vertekent "wordt beantwoord" in paragraaf 3.7.2.4.

---

<sup>431</sup> Dit "grijze" tussengebied doemt in vele gedaantes op, bijvoorbeeld in de vorm van evenwicht-onevenwicht, perfectie-imperfectie, pokeren-roulette (Bernstein) en gelijkheid-ongelijkheid (de Jong, 1981). Juist de slingerbeweging tussen extremen is een belangrijk facet van de economische kosmos.

### 3.7.2.2 'Rent'

Een belangrijk probleem bij het meten van winst en vooral de (theoretische) juistheid daarvan is het begrip 'rent'. Dit is een "ongrijpbaar begrip", dat veel overeenkomsten vertoont met het begrip 'slack' (Koutsoyiannis, 1982, 400). Beide begrippen hebben onvoldoende operationele inhoud<sup>432</sup>, maar spelen een grote (theoretische) rol, zij het dat het accent tussen beide begrippen verschilt. Naast de meer algemeen-economische benadering, speelt 'rent(-seeking)' eveneens een rol in de meer managementstrategische invalshoek, waarbij een duidelijke relatie wordt gelegd met differentiële voordelen van een onderneming (Zwart en Postma, 1998). Het 'rent'-concept vertoont ook sterke verwantschap met winst en waarde. Ook de laatste twee begrippen zijn sterk verstrengeld: waar winst is, is waarde en omgekeerd. Zowel 'slack' als 'rent' vinden hun basis in de immobiliteit<sup>433</sup>, evenals winst en marktwaarde, maar bij rent wordt de onderneming meer beschouwd als een omhulsel waaruit de afzonderlijke bronnen zijn los te trekken, terwijl slack juist ten doel heeft het samenwerkingsverband te laten voortbestaan. Dit continuïteitsbeginsel komt eveneens tot uitdrukking bij de bepaling van de winst<sup>434</sup>. Wat is precies de uitingsvorm van rent en slack; verschijnt het als kosten of niet, is het verbruikt of niet, wat blijft er bij de onderneming (achter)hangen als zelfstandige entiteit en niet bezien vanuit de achterliggende productiefactoren? Rent-seeking en slack kunnen eveneens meer overkoepelend verband houden met elkaar; dit komt tot uitdrukking in de inefficiëntie ten behoeve van de efficiëntie (of omgekeerd).

Het 'rent'-probleem roept problemen op die zijn gelegen in het verschil in niveau (!)<sup>435</sup> waarop dit wordt beoordeeld; weerspiegeld in verschillende definities en aanverwante begrippen. Het begrip 'rent' kent een verschillende inhoud, afhankelijk van het analyseniveau: de gehele

---

<sup>432</sup> Marktwaarde en winst zijn, bij het bestaan van een beursnotering, beide voorhanden. Slack en rent zijn dat niet; zij blijven onder de oppervlakte (of in het moeras?).

<sup>433</sup> En de overige ondernemingsmetaforen onzekerheid, informatie en rationaliteit. Deze meanderen niet alleen om de onderneming, maar ook om de met de ondernemingstheorie verbonden performance maatstaven. Niet alleen ondernemingstheorieën zijn - door de ruis en de vormgeving daarvan door middel van de metaforen - vervlochten, ook de daarmee samenhangende prestatie maatstaven kennen dwarsverbindingen. Het gaat steeds om wisselingen in accenten in de metaforen die doorwerken naar andere metaforen waardoor naar een andere maatstaf kan worden overgeschakeld.

<sup>434</sup> Rent en marktwaarde worden meer beschouwd vanuit de markt; de onderneming is slechts een omhulsel, terwijl winst en slack meer worden beschouwd vanuit de onderneming. Door de wisselwerking tussen markt en onderneming - die beide als reductionistisch en holistisch kunnen worden gezien - treden ook wisselwerkingen op in de prestatie maatstaven; het probleem van de confrontatie tussen de delen en de som van de delen. Markt en onderneming sommeren anders; de markt sommeert per bron, de onderneming in de vorm van de combinatie van verschillende bronnen.

<sup>435</sup> Dit probleem vertroebelt en compliceert de analyse ervan, waarmee dit "doordringt" in de ondernemingsconceptie; namelijk bezien vanuit de markt waarin de onderneming slechts als een omhulsel wordt beschouwd ten opzichte van de benadering waarin de onderneming als een zelfstandige entiteit wordt beschouwd. Aan het eind van de volgende paragraaf waarin de verstrengeling van de meetconcepten aan de orde komt, komt eveneens tot uitdrukking dat het inzoomen op de productiefactoren en de meetconcepten de "aanleg" van het bedrijfseconomische probleemveld in zich herbergt. Er bestaan verschillende in elkaar grijpende niveaus, zo dat met recht van probleemkluwen en van probleemcompositie, -decompositie en -recompositie kan worden gesproken.



economie, de bedrijfstak of de onderneming. Dit onduidelijke karakter heeft geleid tot verschillende definities: "Economic rent is the payment to a factor over and above what is required to keep the factor in its current employment. (...) economic rent is a payment to a factor in excess of its opportunity cost." (*Koutsoyiannis*, 1982, 472). "Economic rent is the sum of the difference between the prices at which producers would be willing to sell their products and the prices they actually receive." (*Clarkson en Miller*, 1983, 122). "(...) the difference between a factor owner's perfectly certain income in one firm, and its perfectly certain opportunity costs." (*Mueller*, 1976, 429). "Een 'rent' is een specifiek economische term die aangeeft dat er een boven-normale opbrengst of winst is verkregen (vergeleken met een situatie waarin alle productiefactoren hun normale beloning verkrijgen)." (*Zwart en Postma*, 1998, 309). In strategisch-management onderzoek wordt 'rent' beschouwd als een soort meerwaarde, zonder het moment van realisatie en de vraag of het überhaupt winst, waarde (en daarmee kosten) is en aan wie deze toekomt in te vullen. Dit roept de vraag op naar de verschijningsvorm waarin dat voordeel zich uit. Daarnaast komen verschillende termen van 'rent' voor, met vaak een verschillende inhoud: economic rent (surplus), pure economic rent, permanent rent (winst), quasi-rent, monopoly rent, impliciete 'rent', en rent-seeking.

'Rent' doet zijn intrede bij het verdelingsprobleem, hierbij wordt de analyse verlegd van de productmarkt naar de markt voor productiefactoren. Veel van de principes die de productmarkt "sturen" (bijvoorbeeld de marginale substitutieverhoudingen) zijn ook van toepassing op de markt voor productiefactoren. De overgang naar de markt voor productiefactoren vereist twee aanpassingen van het productmodel: de vraag naar productiefactoren is afgeleid van de vraag naar (eind)producten en er ontstaat een toerekeningsprobleem; het eindproduct ontstaat slechts door samenwerking tussen de verschillende productiefactoren (arbeid, kapitaal en grond). De productiefunctie slaat enerzijds de brug naar de kostenfunctie die is opgebouwd uit de efficiënte combinaties van productiefactoren (isoquanten). Anderzijds kan uit deze functie de vraag naar de verschillende productiefactoren worden afgeleid; deze vraag is afhankelijk van het marginale product van de afzonderlijke productiefactoren en de prijs van de eindproducten. In een systeem dat aan verschillende soorten efficiency voldoet, worden de prijzen van de producten en productiefactoren simultaan vastgesteld, rekening houdend met allerlei marginale substitutieverhoudingen (zie *Koutsoyiannis*, 1982, hoofdstuk 21 en 22). Theoretisch kan worden aangetoond dat indien elke factor wordt beloond naar zijn marginale product, er een totale beloning uit voortvloeit die gelijk is aan de waarde van het product; de marginale productiviteitstheorie.

Van oorsprong is de betekenis van het begrip 'rent' de beloning voor de landeigenaar. Later is de toepassing van dit concept uitgebreid naar andere productiefactoren. Sommige productiefactoren hebben maatschappelijk gezien geen marginaal product; een voorbeeld is de grond. De hoeveelheid grond is, afgezien van grondaanwinning, een gegeven hoeveelheid; er bestaat een volkomen inelastisch aanbod. Stel dat de grond alleen kan worden aangewend voor de bebouwing van graan; er bestaan dan geen alternatieve opportuniteiten. In dat geval wordt de prijs van het land geheel bepaald door de vraag naar graan. Aangezien alternatieve toepassingen voor grond ontbreken, bestaat de gehele prijs uit 'rent'. Deze 'rent' wordt afgeleid uit de prijs voor graan: de 'rent' is hoog omdat de prijs voor graan hoog is en niet andersom; dat wil zeggen 'rent' is maatschappelijk gezien geen kostenpost. De prijs heeft in dit geval slechts een allocatieve functie, geen prikkelfunctie, immers het aanbod staat al vast. Deze 'rent' noemt men 'pure economic rent' en ontstaat door natuurlijke schaarste in combinatie met het ontbreken van alternatieve toepassingen'. Indien op termijn het aanbod zich kan aanpassen, is slechts een deel van de prijs 'rent' (het surplus); dit is de zogenoemde 'quasi-rent'.

Deze 'rent' is voor de individuele onderneming een kostenpost: "For the individual firm (...) however, all rents are costs, since the firm must pay rents to the factors that create them in order to attract and keep these inputs, which otherwise would be bidden away by other firms in the industry." (*Koutsoyiannis*, 1982, 474). Een ondernemer zal zich realiseren dat zijn bronnen alternatieve aanwendingsmogelijkheden bevatten. Het begrip 'rent' krijgt hierdoor een andere invulling; namelijk de opportunity costs en niet de meerwaarde boven deze opportunity kosten; dit is namelijk de (economische) winst. 'Economic rent' is afhankelijk van de invalshoek van waaruit de opportunity wordt weergegeven: de maatschappij, de bedrijfstak of de onderneming. Voor de individuele onderneming is de verdiende economic rent op het land nihil; deze rents staan gelijk aan 'opportunity costs' of impliciete factorkosten.

Impliciete 'rent' is de 'rent' die iemand (of de onderneming) "zichzelf betaalt", de onderneming exploiteert zelf het gecreëerde of verkregen voordeel. De vraag naar de achterliggende factoren wordt veelal niet expliciet beantwoord; aan wie komt de 'rent' toe en welke verschijningsvorm neemt deze aan?<sup>436</sup> Dezelfde problemen doen zich voor bij 'slack'. "If an entrepreneur is able to use market power to earn profits above the competitive level, this will in first instance be reflected in the value of his assets<sup>437</sup>, rather than in profitability as such. (...). Of course the rate of profit on the book value of his assets will be abnormally high, but such a calculation would fail to take account of the fact that part of his profits are attributable to the exploitation of the monopoly per se." (*Dougherty*, 1980, 108). Winst en 'rent' zijn in "elkaar overlopende" en deels ook overlappende concepten; het verschil is het tijdstip van realisatie<sup>438</sup>. "Although analytically distinguishable, profits and rents are thus likely to be intertemporarily related, and any empirical separation of them may be difficult." (*Mueller*, 1976, 432). Bepaalde immateriële bronnen worden na verloop van tijd (beter) verhandelbaar waardoor winst wordt omgevormd tot 'rent'.

Het niet gebruikmaken van de alternatieve opties (het aanwenden van bronnen buiten de onderneming) betekent een verlies aan opbrengsten<sup>439</sup>. De houders van deze productiefactoren, de onderneming zelf - als zelfstandige creërende en stuwende entiteit die streeft naar continuïteit

---

<sup>436</sup> Volgens *Mueller* (1976) is dit afhankelijk van de ondernemingstheorie. Wie is de informatievergarende of informatie-inbrengende en daardoor de meest immobiele participant.

<sup>437</sup> Deze aangroei - het direct kapitaliseren - vindt 'instantaneous' (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985) plaats; het is conform het toekomstbeeld van NKL-economen. Het direct kunnen kapitaliseren (realiseren) ondergraaft echter het bestaan ervan. Door de vrijval wordt een stukje subjectieve goodwill (marktwaarde) gesleten of omgezet in objectieve marktwaarde (kasstroom) (*Edwards* en *Bell*, 1961). Omgekeerd geldt dat winst een indicatie is van waarde waaruit die winst is voortgevloeid. Hoe kan de winst op zijn waarde worden geschat (of omgekeerd)?

<sup>438</sup> En als alle rents uitputtend (volledig!) worden samengevoegd en gekapitaliseerd ontstaat de marktwaarde van de onderneming, maar in die volledigheid schuilt het probleem. In hoeverre zijn synergie-effecten een asset?

<sup>439</sup> Omgekeerd zal een potentiële toetreders die de winsten van gevestigde ondernemingen waarneemt zich realiseren dat het benodigde kapitaal om toe te treden gelijk is aan "(...) the investment that would be required to currently replicate the existing firm's total assets." (*Clarkson* en *Miller*, 1982, 100). In hoeverre zijn organisatie of informatie - die beide als bron kunnen worden aangemerkt - copieerbaar, imiteerbaar, verhandelbaar of steelbaar? Is dat gelegen in de specifieke bronnen zelf of in het omhulsel (dat ook als bron kan worden aangemerkt)?

- dan wel de achterliggende participanten, dienen deze 'rents' betaald te krijgen; anders kiezen zij voor een andere opportunity. 'Rent' is dan ook tegelijkertijd extern gericht; welke externe potentiële toepassingen bestaan er, en wat zijn de daaraan verbonden voordelen en daarmee de kosten?

'Rent' "wordt gevormd" door de confrontatie van de huidige (deels immobiele) aanwending ten opzichte van de alternatieve toepassingen van productiefactoren; dit is afhankelijk van de mobiliteit. In hoeverre kunnen productiefactoren zonder kosten uit het samenwerkingsverband worden losgetrokken. Dit vereist een duidelijke relatie tussen input en output, zodat toerekening naar de afzonderlijke productiefactoren kan plaatsvinden. De onderneming kan in afzonderlijk identificeerbare bronnen worden ontleed<sup>440</sup>, met elk hun eigen opportunity cost<sup>441</sup>. Indien al de bronnen worden beloond tegen hun marginale product wordt de waarde van het product geheel uitgeput; er bestaat dan geen winst. Het probleem is tot hoever men kan gaan met het identificeren van de (potentiële) mogelijkheden van alle (identificeerbare?) productiefactoren waarover een onderneming beschikt. De onderneming wordt in dat geval beschouwd als een tijdelijk omhulsel; de oorzaak hiervan is de perfecte mobiliteit van de productiefactoren. Steeds kunnen de bronnen door de markt worden opgezogen (aangetrokken) en naar andere ondernemingen worden geslingerd; dit is de polariteit tussen mobiliteit en immobiliteit of perfectie en imperfectie. Hierdoor vindt continue spiegeling plaats van het interne op het externe, van reductionisme en holisme die continue vervormingen genereren. Dit is een belangrijk facet van de metaschaarste.

Winst en waarde ontstaan door bronnen immobiel te maken, zodat een specifieke bronnencombinatie ontstaat. Deze immobiliteit uit zich in het kapitaalverlies dat optreedt indien een van deze bronnen uit het verband wordt gelicht<sup>442</sup>. "Both (profits and rents) are, (...), linked to the idea of immobility. Immobility's link to economic rent is (...) related to some generally

---

<sup>440</sup> Een door de marktbenadering opgeroepen reductionistisch beeld uit de reële wereld die kan worden aangevuld met een holistisch "marktwaardebeeld" uit de financiële wereld. Kan de financiële markt perfect zijn als de reële dat niet is? Kunnen deze wel in elkaar overgaan?

<sup>441</sup> Hierbij kan men de waarde per bron bepalen door vraag en aanbod van die specifieke productiefactor of in totaal, dat wil zeggen de marktwaarde van de onderneming als geheel, waarbij men voorbij gaat aan de onderliggende waarde van de afzonderlijke productiefactoren. Deze individuele waarden zijn in een perfecte markt volledig in de marktwaarde verdisconteerd. De eerste benadering werkt vanuit de sommatie van de reële bronnen (input), de laatste vanuit de vertaling daarvan in financiële termen, de output van de bronnen.

<sup>442</sup> *Moerland* (1997, 663) noemt als een van de kernproblemen van de 'corporate governance'-discussie het feit dat verschillende participanten van de onderneming ondernemings specifieke investeringen hebben gedaan. *Mueller* (1976) koppelt hieraan de ondernemingstheorie. Een ander dialectisch aspect dat zich kan voordoen is dat die mobiliteit juist kan worden ondergraven als aandeelhouders zich actiever opstellen (*Moerland*, 1998, 122-123). Juist doordat de "onderneming financieel is losgekoppeld in de vorm van aandelen", ontstaat de mobiliteit of liquiditeit. "Verschillen" staan aan de basis van de mogelijkheden tot handel, markten en ondernemingen (*Langlois*, 1984), maar deze verschillen mogen niet te groot worden want dit ondergraaft de handelsmogelijkheden, bijvoorbeeld *Rebers* (1997) ten aanzien van voorkennis, *Akerlof* (1970) voor het bestaan van de reële markt voor tweedehands auto's en *Myers* en *Majluf* (1984) ten aanzien van aandelenemissies. Bepaalde verschillen ondergraven de markt, evenals perfectie die de markt uitschakelt. Perfectie en volledige imperfectie "schakelen beide markt en onderneming uit"; in dergelijke (extreme) situaties bestaat ook geen informatie.

recognizable impediment to mobility, a scarce skill or resource. With respect to profit, the link arises because of uncertainty and the inappropriability of the value of information." (*Mueller*, 1976, 431). Ook 'slack' ontstaat door immobiliteit; het wordt gevormd in perioden van groei waarbij de verwachte beloning zich niet direct aanpast. Omgekeerd kan juist door slack immobiliteit (maar ook mobiliteit in de vorm van 'rent-seeking') ontstaan<sup>443</sup>. Juist als winst bestaat, bestaat er ruimte voor slack<sup>444</sup>.

Het bijzondere van rent en marktwaarde is dat desondanks ook loskoppeling (of overkoepeling?) plaatsvindt in totaal respectievelijk per bron (of financieel en reëel) doordat een afzonderlijke waardebeoordeling plaatsvindt buiten de onderneming zelf door andere externe alternatieven in ogenschouw te nemen. Het is het koppelen en ontkoppelen van bronnen in het proces van ordening en verstorend of gelijkheid en ongelijkheid. De oorzaak is het veranderen van het probleem en vooral de wijze van aggregatie daarbinnen per specifieke bron vanuit de markt, of een combinatie van bronnen vanuit de onderneming.

'Rent' ligt tussen waarde en winst in; indien specifieke voordelen van de onderneming kunnen worden gekapitaliseerd, kan de winst worden weggedefinieerd. De vraag is tot hoever 'rents' - en de daarmee verbonden productiefactoren - kunnen worden geïdentificeerd en gekapitaliseerd. De NKL-econoom gaat uit van perfectie, maar redeneert achterwaarts; dit komt tot uitdrukking in de stelling: "Waar winst is, is (of in ieder geval was) waarde". Dit is een variant op de stelling "alles wat bestaat heeft waarde anders zou het niet bestaan". Deze cirkelredenering maakt een economische analyse van winst (dat toch een belangrijke functie in ons economisch bestel vervult) nauwelijks mogelijk, want deze kan steeds (op een bijna metafysisch aandoende wijze) worden weggedefinieerd. Omgekeerd geldt: waar waarde is (en perfectie), is geen winst. De inconsistente, want imperfecties implicerende uitweg, is te veronderstellen dat die marktwaarde periodiek aan het begin van een periode (als een soort *Walrasiaans* proces) wordt vastgesteld. Men springt dan van evenwichtspunt naar evenwichtspunt. In dat evenwichtspunt wordt simultaan aan een aantal voorwaarden voldaan. Dit lijkt op de analyse van *Zeno van Elea*, waarin beweging niet bestaat; de pijl bevindt zich op elk moment in een bepaald punt.

Het al dan niet rekening houden met impliciete factorkosten is afhankelijk van het realisatiemoment. De NKL-econoom zal beweren dat de winst niet de werkelijke winst weergeeft omdat geen rekening is gehouden met de (kosten van de) onderliggende bronnen die de winst hebben mogelijk gemaakt, maar waarvan niet de (impliciete) factorkosten (de zogenoemde 'rents') zijn weergegeven. De ironie is dat in de NKL-as-if-benadering ondanks de complexiteit de winst toerekenbaar is; terwijl anderzijds door de complexiteit geen winst op ondernemingsniveau mogelijk is<sup>445</sup>. Hetzelfde doet zich voor in de NKL-geaggregeerde benadering; op individueel niveau valt niet veel over ondernemingsgedrag te zeggen (*Machlup*, 1967), desondanks kan er wel een optimaal beleid worden afgeleid.

---

<sup>443</sup> Een verschil is dat rents ook op de lange termijn kunnen voorkomen, maar dat slack meer een korte termijn fenomeen is.

<sup>444</sup> Volgens *Mueller* (1986) vindt daardoor onderschatting plaats van winst. Eenzelfde effect treedt op als ondernemingen hun winsten egaliseren.

<sup>445</sup> Dit heeft gelijkenis met de PKE-benadering waarin onzekerheid centraal staat, maar de winst is te plannen.

Men kan altijd beweren dat iets de winst moet hebben veroorzaakt, probleem is dat die onderliggende oorzaak, de onzekerheid, de toerekening en de kwantificering onmogelijk maakt. De ruis - die presteren mogelijk maakt - zet zich door in de meetconcepten die door deze gemeenschappelijke basis onderling zijn verbonden. "(...) the income-rent distinction is undefined outside of an environment dominated by competitive markets." (*Auerbach*, 1988, 75). "The concept of economic income is not well-defined when there are imperfect or incomplete markets for the assets and claims related to the firm." (*Beaver* (1989, 5).

Winsten kunnen slechts worden bereikt door imperfecties aan te brengen, of - hetzelfde en tegelijkertijd? - imperfecties "op te ruimen". Deze imperfecties (een differentieel voordeel) worden langzaam te niet gedaan, met andere woorden winst en 'rent' volgen elkaar in de tijd gezien op. Probleem is dat tegelijkertijd nieuwe imperfecties worden aangebracht; door de tegenstrijdige informatiekrachten (inhoud en complexiteit) verschuift het probleem. Is de onderneming een entiteit om imperfecties weg te werken, te creëren, te vermijden of in kaart te brengen? Dit zijn de vier vormen van risicogedrag die tot uitdrukking komen in de vier prestatemaatstaven.

De vraag of sprake is van 'rent', kosten of winst is niet alleen afhankelijk van het aggregatieniveau van de analyse, maar ook van de ondernemingsvisie (waarin dat aggregatieniveau tot uitdrukking komt). De onderneming zelf is geaggregeerd alsmede een onderdeel van die aggregatie omdat deze zowel kan plaatsvinden vanuit de markt of vanuit de onderneming. Het onderscheid tussen winst en 'rent' is afhankelijk van het omgevingsraamwerk waarbinnen de onderneming functioneert. "The defining characteristics of profit to a large extent presuppose the economic framework within profit is to be analysed." (*Obrinski*, 1983, 7). "A further issue in the measurement of firm income is the problem of the distinction between firm income (profit) and rent, a question so fundamental that it has been linked to the way we conceptualize the firm itself." (*Auerbach*, 1988, 74). Grijpt dit niet eveneens terug op de verklaringsgrond van de onderneming?

### **3.7.2.3 De verstrengeling van waarde, 'rent', 'slack' en winst**

In vorige paragrafen zijn dwarsverbanden tussen bovenstaande prestatemaatstaven aangegeven bij de bespreking van een nieuw concept: 'rent'. In deze paragraaf worden deze verbanden "aangesloten op" ondernemingstheorieën, vakgebieden van de bedrijfseconomie en soorten onzekerheidsgedrag.

De concepten waarde, 'rent', 'slack' en winst spelen een rol bij de externe beoordeling, maar ook bij de interne sturing van een onderneming. Deze concepten zijn verbonden met ondernemingstheorieën waarin het accent op een ander aspect wordt gelegd. Door het veelal partiële karakter van de analyse leiden deze een "eigen leven". De verklaring en functies van deze concepten en de onderliggende ondernemingstheorieën die daarmee zijn verbonden verschillen fundamenteel van elkaar, hoewel er wel metaforisch compositorische verbanden zijn te onderkennen waardoor concepten en ondernemingstheorieën geruisloos of metaforisch in elkaar kunnen overlopen.

In paragraaf 3.6 is ingegaan op het verschil, maar ook de samenhang tussen waarde en winst. De concepten 'rent' en 'slack' liggen tussen waarde en winst in, maar deze indeling is afhankelijk van het gezichtspunt van waaruit deze maatstaven worden ingedeeld. Zowel bij het markt-

waarde als het 'rent' concept is de onderneming slechts een omhulsel; de achterliggende productiefactor respectievelijk productiefactoren staan centraal. 'Slack' en winst benaderen de "eigen identiteit" van de onderneming.

In onderstaande tabel wordt een aantal verschillen en overeenkomsten van deze concepten aangegeven ten aanzien van de metaforen, ondernemingstheorie, vakgebied van de bedrijfseconomie en onzekerheidsgedrag alsmede een "restgroep":

Meetconcept	Marktwaarde	Rent	Slack	Winst
<b>Metaforen:</b> Informatie (Im)mobiliteit Onzekerheid Rationaliteit	Perfect Mobiliteit Risico Onbeperkt	(Im)perfect (Im)mobiel Risico Onbeperkt	Imperfect Immobiliteit Onzekerheid Beperkt	Imperfect Immobiliteit Onzekerheid Beperkt
Ondernemings- theorie	NKL	Resource based/ NKL	Gedrags- benadering	NKL/ Resource based/Gedrags- benadering
<b>Vakgebied:</b> Bedrijfseconomie Alg. Economie	Financiering Economische organisatie	Marketing Economische organisatie/ Resource based	Organisatie Industriële Organisatie	Accounting Resource based/ Economische Organisatie
<b>Overig:</b> Feedback Onzekerheids- gedrag Aggregatie	Negatief Verdisconteren	Negatief/positief Afwegen	Positief Vermijden	Positief/negatief Kwantificeren
Input/output Analyseniveau Ex ante/ex post Termijn	Bronnen/ Financieel Output Markt Ex ante Lange termijn	Bronnen/Reëel Input Markt Ex ante/ ex post Lange/korte termijn	Onderneming Input Onderneming Ex ante/ Ex post Korte termijn	Onderneming Output Onderneming Ex post Korte termijn
Doel	Maximalisatie	Maximalisatie/ creatie	Stabiliteit/ continuïteit	Continuïteit

Deze tabel herbergt veel dwarsverbanden; niet de strikte indeling staat centraal, maar de convergentie en divergentie tussen de kolommen die de overgangen markeren. Meetconcepten trekken achterliggende aspecten met zich mee. Er is sprake van een cluster waarin meetconcepten zijn verstrengeld, mede door de achterliggende aspecten daarvan. Deze componenten bestrijken het economische spectrum. Steeds doet een maatstaf een greep uit het metaforencluster, ondernemingstheorie en het vakgebied. Dit brengt met zich mee dat het slechts een deel van de economische kosmos bestrijkt. In de maatstaven is eveneens sprake van

een achterliggende wijze waarop onzekerheid een rol speelt; namelijk het verdisconteren, aangaan, vermijden, kwantificeren en beheersen er van. Het afwegen van onzekerheden ligt aan de basis van het ondernemen. Via onzekerheid en daaraan gekoppeld informatie bestaat een verband tussen de winstverklaringen van *Mueller*, de alternatieve ondernemingsbenaderingen van *Moerland*, de kritiek op het VVM-model, de veronderstellingen ervan en de algemene winstverklaringen. Onzekerheid kan twee soorten gedrag oproepen, namelijk stabiliseren (vermijden) en veranderen (aangaan) of worden juist door het aangaan van risico's, risico's vermeden?

Uit deze tabel blijkt dat 'rent' nauw is verbonden met waarde, en 'slack' verbindingen kent met winst. De eerste twee concepten meten de prestaties in een - min of meer - perfecte wereld bezien vanuit de productiefactoren, de laatste twee concepten bezien de onderneming als een zelfstandige entiteit in een imperfecte wereld, waarin mobiliteit en immobiliteit door elkaar lopen. Ook rent en slack zijn equivalenten (*Koutsoyiannis*, 1982, 400). Volgens *Koutsoyiannis* (1982, 400) zijn de NKL-theorie en de gedragsmatige theorie complementair: "The traditional theory stressed the role of the market (price) mechanism for the allocation of resources between the various sectors of the economy, while the behavioural theory examines the mechanism of the resource allocation within the firm."<sup>446</sup>

In beginsel zijn de verbanden en verschillen tussen de concepten terug te voeren op het continue vervormingsproces van ruis in het economisch systeem, dat de grondslag vormt voor het economisch handelen. Hierdoor lopen fases van creatie, realisatie en verdeling door elkaar en wordt er steeds opnieuw ruis opgeroepen. Doordat deze fases door elkaar lopen, of in elkaar overlopen ontstaan de verbanden. Deze "zwarte gaten" staan aan de basis van winstgerichte handelingen en worden - volgens de stelling van *Gödel* - nooit gedicht. Concurrentie – het gevecht om de schaarse middelen – strekt zich uit over de polariteit gelijkheid en ongelijkheid. Maar vindt concurrentie ook niet plaats – op een hoger niveau – tussen de meetconcepten (en alle daarmee verbonden theorieën, begrippen en entiteiten)? Is niet alleen sprake van "imperfecties", maar ook van imperfecte meetconcepten of algemener van een "imperfect economisch instrumentarium"?

Dit proces van ordening en verstoring kan worden gezien als een continue slinger tussen meer perfectie en meer imperfectie en efficiëntie en a- efficiëntie. Maar op welk niveau zijn deze gelegen? Veelal wordt de markt met perfectie; de onderneming met imperfectie geassocieerd. Ordening en verstoring, of ongelijkheid en ongelijkheid zijn beide begrensd door het onschendbaar en onbeslisbaar niveau waarbinnen "de economische kosmos haar vorm krijgt". Markt en onderneming kunnen beide als het onschendbaar en als het onbeslisbaar niveau worden beschouwd. Dit maakt de impliciete gedachte van de perfecte markt en de imperfecte onderneming op zijn minst twijfelachtig. Doet een onderneming geen uitspraken over de markt? Is de onderneming geen 'disequilibrium' fenomeen of een gevolg van 'market failure'?; het verschil tussen efficiënt zijn (of beter veronderstellen) en ernaar streven? Onderneming en markt springen gezamenlijk in het zware gat.

Hoe groter de snelheid, vrijheid, en efficiëntie waarmee ondernemingen projecten in verschillende activiteiten kunnen ontplooiën hoe competitiever een economie lijkt. De centrale rol die de prestatie maatstaven spelen voor de sturing van de economische activiteiten is

---

<sup>446</sup> Dit onderscheid loopt door de hele bedrijfseconomie (*Bronsema en Tempelaar*, 1978a, 227).

tweeledig: het is een "signal for competitive equalisation" versus de "variable which will be equalised" (Auerbach, 1988, 73). Het is in dit krachtenveld waarin onderneming en markt worden geslingerd tussen perfectie en imperfectie, of efficiëntie en a-efficiëntie.

Hierbij zijn twee visies van het economisch proces te onderscheiden: het centraal stellen van de individuele, identificeerbare, variabele, mobiele, homogene, deelbare en kapitaliseerbare productiefactoren die op perfecte en complete markten worden verhandeld, zodat de marginale productiviteitstheorie van toepassing is. In deze benadering fungeert de onderneming als een (tijdelijk) omhulsel, zodat de rol van de onderneming wordt gemarginaliseerd. De andere wereld lijkt imperfecter. In deze wereld is de onderneming een duurzame entiteit die de beschikking heeft over een combinatie min of meer immobiele niet volledig identificeerbare en kapitaliseerbare bronnen. Maar grijpen deze twee werelden niet in elkaar; proberen niet beide tegelijkertijd de onbestreken ruimte te bedwingen, waarbij deze ook tegenover elkaar kunnen komen te staan?

Door in te zoomen op de markt voor productiefactoren en de meetconcepten zijn twee visies komen bovendien. Deze twee visies weerspiegelen het problematische economische probleemveld, waarin twee vormen van aggregatie in elkaar grijpen: de markt en de onderneming. Vormen zij niet beide een cluster waarbinnen bronnen kunnen samenklonteren, maar zich ook weer kunnen losmaken en naar een ander cluster in de economische kosmos kunnen zweven, slingeren of springen? En in hoeverre is efficiëntie dan als een zelfstandige kracht aan te merken? Welke effecten brengt een verstoring te weeg; in hoeverre "loopt het probleem weg"? Bestaat er niet een "eeuwige gouden band" tussen de algemene economie en de bedrijfseconomie en de vakgebieden van de bedrijfseconomie?

### **3.7.2.4      Vertekent accounting het economisch rendement systematisch?**

Niemand weet hoe hoog het economische rendement is; dat is de logische essentie van het bestaan ervan! De ruis - die aan de basis staat van economische activiteiten - wordt mede weerspiegeld in de financiële afbeelding, zowel de interne afbeelding (boekwaarden) als de externe afbeelding (marktwaarden). Deze financiële weergave kan en mag het probleem van de ruis niet - volledig - oplossen, aangezien in dat geval een winstloze wereld ontstaat. Gegeven deze onzekerheid (of ruis of imperfecties) zal het zuivere economische rendement nooit worden achterhaald<sup>447</sup>. Niettemin bestaan er verbanden tussen het reële en het financiële externe systeem, waarbij de interne financiële afbeelding een intermediaire rol vervult. Accounting legt de koppeling tussen het reële en financiële systeem. In de eerste benadering staat 'rent' centraal, in de tweede marktwaarde. Beide benaderingen sluiten op elkaar aan indien rents uitputtend worden gekapitaliseerd, dat wil zeggen dat aan alle winstgenererende bronnen een marktwaarde kan worden toegekend.

Het is algemeen bekend dat de 'accounting rate of return' sterk kan afwijken van de 'economic rate of return'. Fisher en McGowan (1983) presenteren vele voorbeelden en theoretische afleidingen waaruit blijkt dat monopoliewinsten niet zijn af te leiden uit gepubliceerde

---

<sup>447</sup> De enige zekerheid is deze onzekerheid (of onvolledigheid). Ook het daaraan ten grondslag liggende optimale of rationele gedrag kan daardoor niet worden vastgesteld. Het lot van de econoom is droevig omdat hij steeds kan worden geconfronteerd met "als je het zo goed weet, wat doe je dan nog hier?"



winstcijfers. Correctie van deze cijfers (bijvoorbeeld het in aanmerking nemen van verschillen in groei) is niet mogelijk vanwege het ontbreken van eenduidige verbanden tussen deze factoren en de bandbreedte tussen het "echte" en "onechte" resultaat.

Volgens *Fisher* en *McGowan* (1983, 82) zijn onderzoekers zich vaak bewust van het feit dat vertekeningen kunnen optreden; veelal wordt toch vrij gemakkelijk over deze problemen heengestapt. *Fisher* en *McGowan* concluderen uit deze voorbeelden dat: "(...) accounting rates of return, (...), provide almost no information about economic rates of return." In de voorbeelden wordt uitgegaan van een gelijkblijvend economisch resultaat (rendement) over de looptijd van de investering waaromheen de (boekhoudkundige) rentabiliteit fluctueert (afhankelijk van de 'profile' van de investering, dat wil zeggen de tijdruimtelijke verdeling van de met de investering verbonden kasstromen). Zij gaan uit van perfecte (en gelijkblijvende) omstandigheden, zoals veel economen doen; de waarde-aangroei wordt bij het economisch rendement direct in het vermogen opgenomen. De daaropvolgende jaren ontstaat daardoor een gelijkblijvend "normaal" economisch rendement. In werkelijkheid fluctueert het economische resultaat wellicht veel sterker dan het boekhoudkundige resultaat (omdat alle toekomstige effecten direct worden gekapitaliseerd). Is het juist niet andersom dat accounting informatie aan de basis staat voor het verschaffen van inzicht in die onderliggende waarde? Waarde veronderstelt al een bepaalde winstvoet, dat het doel vormt van de berekening. De vraag is hoe de boekhoudkundige winst reageert op veranderingen in economisch rendement.

*Long* en *Ravenscraft* (1984) wijzen er op dat de voorbeelden geen statistische empirische geldigheid bevatten. "(...) F-M try to reach general conclusions about statistical relationships through examples." (*Long* en *Ravenscraft*, 1984, 497). Bovendien geven *Fisher* en *McGowan* geen verklaring van een eventuele positieve bias in het winst-concentratie onderzoek waarmee het gevonden verband kan worden verklaard, de vraag is of de meetfout uitmondt in een systematische bias in statistisch onderzoek. Immers hun conclusie is dat de boekhoudkundige winst niet is gecorreleerd met de economische winst. De conclusie zou dan tegenovergesteld kunnen zijn: ondanks de ruis is er een positief verband die zonder die ruis wellicht nog hoger is. *Long* en *Ravenscraft* (1984, 497-499) halen andere onderzoeken aan waaruit blijkt dat beide grootheden wel zijn gecorreleerd.

Daarnaast negeren *Fisher* en *McGowan* andere toepassingsgebieden waaruit het nut van accounting blijkt: de aandelenmarkt en veel macro-economische grootheden (groei, productiviteit, capaciteitsbezetting). Dient de rol van de accounting daar ook te worden bezien?: "(...) the implication of F-M's work, if correct, is that most of applied economics is misguided (*Long* en *Ravenscraft*, 1984, 498)<sup>448</sup>. Bovendien: uit het feit dat accounting bestaat, kan worden afgeleid dat het een bepaalde rol vervuld. Waarom zijn markten ondanks de accounting steeds competitiever? Waarom worden ondernemingen die de foutieve accounting hanteren niet uit de markt gedrukt? *Fisher* en *McGowan* (1983, 499) concluderen: "(...) there is no evidence that large deviations (tussen economisch en boekhoudkundig resultaat) exist on average."

Ook *Mueller* (1986) trekt de extreme conclusies van *Fisher* en *McGowan* in twijfel. *Mueller* richt zich hierbij onder andere - vanwege de rol bij de winstverklaring - op het buiten beschouwing laten van de immateriële activa. Volgens *Mueller* kunnen hierdoor twee biases ontstaan:

---

<sup>448</sup> In paragraaf 3.5.4 is aangegeven dat er rationale argumenten zijn aan te voeren voor irrationele meetconcepten: *Holmström*, *Bouma* en *Van Helden*, *Bouwens* en *Ball* e.a..

de afschrijvingen zijn niet gelijk aan de uitgaven en het vermogen is hoger omdat deze activa niet zijn geactiveerd. Hierbij kunnen twee effecten worden onderscheiden: in de fase waarin dit kapitaal wordt opgebouwd, is de economische winst lager omdat de uitgaven hoger zijn dan de afschrijving en in de 'steady state' is de winst geflatteerd, omdat geen rekening wordt gehouden met het in de immateriële activa opgesloten vermogen. *Mueller* (1986, 120-130) voert diverse tests uit om het bestaan van dergelijke vertekeningen te vinden, met proxies voor de benadering van de uitgaven aan immateriële activa. Het bestaan van deze systematische vertekeningen kan niet worden aangetoond. Zelfs indien we de beschikking zouden hebben over de uitgaven in de immateriële sfeer van alle individuele ondernemingen en de cijfers daarmee corrigeren, is voorzichtigheid geboden. Investerings in het verleden kunnen onverwachte effecten hebben in de toekomst. Bovendien kan een onderneming 'rents' creëren die niet direct zijn gerelateerd met gedane investeringen. "(...) there must exist some 'asset' Z to which these permanent rents are attributable. The value of Z is the present value of all future rents (...)." (...). "This second measure of a firm's intangible stock, (...) should not be added to the denominator of the profit-to-assets ratio for fear that one adjusts away what one seeks to measure, the market advantage that product differentiation brings." (*Mueller*, 1986, 129).

Het centrale probleem is de relatie tussen investeringen uit het verleden en de daaruit voortvloeiende 'rents' die gekapitaliseerd als een kapitaalgoed kunnen worden beschouwd. "(...) expenditure on R&D can easily be matched by those of another, it is much more difficult to match the outputs of the R&D projects." (...). "(...) successful firms have come up with very important patents out of their R&D outlays, not simply because they have outspent their rivals at some time in the past." (*Mueller*, 1986, 130)<sup>449</sup>.

Het ter zijde schuiven van accounting profit is even onzinnig als te beweren dat dit de perfecte maatstaf zou zijn. "The correct definition of profit is dependent on the context in which it is used." (*Long en Ravenscraft*, 1984, 495, 498).

### **3.7.3 Empirisch winstonderzoek**

#### **3.7.3.1 Inleiding**

Empirisch winstonderzoek vindt plaats door statistische analyse van vooral accountinggegevens in combinatie met andere gegevens, bijvoorbeeld die van de marktconcentratie. Dit onderzoek kan plaatsvinden door middel van cross-sectie of tijdreeks analyse. Daarnaast speelt het niveau van de analyse een rol; stelt men de bedrijfstak of de onderneming centraal? Bij beide doen zich vele (afbakenings)problemen voor. Een ander - niet onbelangrijk - probleem is de door de accounting opgeworpen ruis<sup>450</sup>. Met behulp van proxies moeten achterliggende grootheden

<sup>449</sup> Hierbij stelt *Mueller* (1986, 129) enerzijds: "Past expenditure differences certainly cannot explain all of the differences in profits observed."; in dat geval zouden ondernemingen met een negatieve winstafwijking namelijk in projecten met een negatieve contante waarde hebben geïnvesteerd. Anderzijds stelt *Mueller* (1986, 130): "Nor do I believe that all of the deviations in projected returns on the positive side can be rationalized away on the basis of unaccounted for past investments in advertising and R&D." Hier doemt weer een spanningsveld op.

<sup>450</sup> Dat probeert men te ondervangen met behulp van ad hoc, eenvoudige correcties.

worden gemeten; een vorm van indirecte bewijsvoering. Schept empirisch onderzoek desondanks licht in een duisternis (die op zijn minst schemerig moet zijn en blijven). Ook in de empirie geldt een tussen- of schemergebied.

In de volgende paragrafen wordt ingegaan op deze statische en dynamische analyses. In de beknopte bespreking wordt ingegaan op belangrijke bevindingen, tegengestelde conclusies, omgekeerde causaliteiten, rariteiten en andere aspecten die tegenstrijdig lijken maar bij nadere beschouwing een deel vormen van het grotere geheel (wat dat ook precies moge zijn). Is dit symptoom geen uitingsvorm van de logische essentie van de economische wetenschap: de ruis of metaschaarste?

### 3.7.3.2 Statisch winstonderzoek

Een van de eerste studies waarmee een aanzet wordt gegeven aan het ontstaan van het vakgebied van de industriële organisatie is de studie van *Bain* naar de 'performance' van bedrijfstakken. In deze studies worden kenmerken van de marktstructuur gerelateerd aan het concurrentieproces, bijvoorbeeld groei, reclame, kapitaalintensiteit, prijs, risico, winst en innovatie<sup>451</sup>.

Een indirecte meting van de mate van concurrentie is de gerealiseerde winst. Achterliggende gedachte bij de vermeende correlatie tussen concentratie en winst is dat in een bedrijfstak met een hoge mate van concentratie samenspanning tussen aanbieders de prijs doet opdrijven, waardoor winsten kunnen worden behaald. Er zijn vele studies verschenen die een verband aantonen tussen de mate van concentratie en de winstgevendheid in een bedrijfstak. Evenzo zijn er vele studies, maar ook methodologische en statistische bezwaren die de resultaten van deze onderzoeken sterk in twijfel trekken. *Scherer* (1980, hoofdstuk 9) doet verslag van deze discussie. Een eerste probleem is de verstoring omdat: "(...) accounting profit (...), does not correspond to the underlying economic decision variables." (*Clarkson en Miller*, 1993, 90). Daarnaast is een centraal probleem de afbakening van de bedrijfstak; een eenduidig criterium is er niet. *Clarkson en Miller* (1993, 79) noemen negen onvolkomenheden van concentratieratio's. Ook *Auerbach* (1988, 3, 51, 15 en 85) gaat op dit probleem in. "De markt" wordt veelal ex ante, onafhankelijk van het actuele gedrag van de participanten gedefinieerd, maar: "(...) its very extent is contingent upon the behaviour of the participants (3), "(...) a market is not a 'thing' but a behavioral relation." (51) Marktstructuur "(...) is as much a result as a determinant of market behaviour." (15) "(...) the industry is invalid as a unit of analysis because it is not a thing but a behavioural relation between volitional, conscious economic actors." (85). Er kleven zoveel bezwaren aan het hanteren van de bedrijfstak als eenheid van onderzoek dat *Auerbach* kiest voor de onderneming als centrale analyse-eenheid.

---

<sup>451</sup> De veronderstelde causaliteit loopt in het vakgebied van de industriële organisatie - evenals in de NKL-benadering - van marktstructuur naar gedrag; het SCP-paradigma: 'structure-conduct-performance'. Omgekeerd kan worden beweerd dat de structuur juist het resultaat is van gedrag (innoveren grote ondernemingen of zijn ondernemingen groot geworden door te innoveren). Dit hangt samen met de visie op concurrentie: in termen van structuur of in termen van proces. De marktstructuur kan ook zijn ontstaan door een stochastisch Gibrat-proces. Dit laatste wordt empirisch niet ondersteund (*Bernardt en Muller*, 2000, 40).

Concentratie (als indicatie van monopoly power) is veelal onvoldoende als toetreding niet kan worden voorkomen. Bij (de dreiging van potentiële) toetreding kan de prijs niet blijvend worden verhoogd boven de lange termijn gemiddelde totale kosten. De combinatie van concentratie en toetreding<sup>452</sup> levert veelal nog betere (statistische) resultaten op. Het enige probleem is dat deze variabelen met elkaar samenhangen, zodat er sprake kan zijn van multi-collineariteit. Het gehele onderzoek overziend blijkt er in globale zin een verband te bestaan (*Scherer*, 1980, 276-280 en *Van der Zwan*, 1990, hoofdstuk 3), hoewel dit door anderen wordt ontkend op basis van methodologische en statistische problemen (*Clarkson en Miller*, 1982 hoofdstuk 4).

Vanuit een welvaartstheoretisch perspectief wordt het verband tussen concentratie en winst veelal als negatief ervaren, immers de prijs ligt boven het welvaartstheoretische ideaal van die bij VVM. Marktmacht leidt tot een te hoge prijs en daarmee een verlies aan welvaart en verstoringen in de statische efficiency. Hier doemt de tegengestelde rol van de winst op, namelijk als prikkel voor ondernemingsactiviteiten en als de uitkomst van die activiteiten<sup>453</sup>: "(...) a signal for competitive equalisation, and (...) the variable which will be equalised." (*Auerbach*, 1988, 72). Juist de winstprikkel lokt economische activiteiten uit. Dit lijkt op het argument van *Obrinsky* dat ondernemers niet meer naar winst streven als zij weten dat zij het toch niet realiseren.

Het negatieve oordeel over het gevonden verband tussen de mate van concentratie en de winstgevendheid in een bedrijfstak spruit voort uit de impliciete gedachte dat ondernemingen de prijzen kunstmatig hoog houden, door onderlinge coördinatie bij het prijsbeleid. Een geheel andere perceptie is dat winst niet ontstaat door hogere opbrengsten, maar door lagere kosten<sup>454</sup>.

---

<sup>452</sup> Er kunnen verschillende toetredingsbarrières worden onderscheiden: productdifferentiatie, absolute kostenvoordelen, het benodigde vermogen en schaalvoordelen (*Koutsoyiannis*, 1982, 296). Bestaan er specifieke problemen (blokkades) om ondernemingen of bronnen te kopiëren, te imiteren, te stelen of te verhandelen. In dit geval zijn wel 'rents' te onderkennen in tegenstelling tot die bij concentratie. Echter de verzameling van differentiële voordelen van ondernemingen vormen de toetredingsbarrières van een bedrijfstak.

<sup>453</sup> In de concurrentiestrijd tussen ondernemingen gaan bronnen verloren, bijvoorbeeld doordat ondernemingen om voor te blijven hetzelfde onderzoek doen, of veel uitgeven aan reclame, of veel nieuwe producten introduceren (waarvan er vele op een mislukking uitlopen). Deze duplicering van pogingen voor 'rent-seeking' is de prijs die we moeten betalen voor de "smeerolie" van het economisch proces. Uit het empirische feit dat veel fusies, ontwikkeling van informatiesystemen, en veel product- en marktinnovaties mislukken, blijkt dat ondernemingen een min of meer onafhankelijk beleid kunnen voeren waarin fouten kunnen worden gemaakt die veelal pas achteraf blijken. Uit deze empirische observatie kunnen twee aspecten van het economisch systeem worden belicht. Het eerste aspect dat hieruit naar voren komt is de dynamiek van ons economisch systeem; het hoge percentage mislukkingen kan alleen voorkomen indien vele ondernemingen streven naar "het zich onderscheiden". Daarnaast werkt het economisch systeem zo dat fouten veelal niet onmiddellijk fataal zijn en leiden tot het faillissement van de onderneming.

<sup>454</sup> Het probleem van het niet kunnen verklaren van de precieze oorzaak (het niet kunnen toerekenen) is de ontstaansoorzaak van het verschil in perceptie. In voetbalkringen kan een positieve uitslag worden verklaard doordat het winnende team goed heeft gespeeld, of juist doordat het andere team slecht heeft gespeeld (wat weer door het goede spel van het winnende team kan zijn afgedwongen). De onverklaarbaarheid van winst maakt meerdere percepties mogelijk; is winst een uitdrukking van onze goede prestaties, of het gevolg van de slechte prestaties van anderen?

Indien grote ondernemingen schaalvoordelen hebben gerealiseerd: "(...) it might be argued that the high profits observed in oligopolistic industries are simply the result of the largest sellers' superior efficiency, and merit nothing more than admiration." (Scherer, 1980, 281)<sup>455</sup>. Dit heeft Demsetz verlost tot de uitspraak: "believing is seeing." (Scherer, 1980, 295)<sup>456</sup>. Als er grote schaalvoordelen in een bedrijfstak zijn te realiseren, die pas bij een hoog productieniveau zijn uitgeput, is een oligopolioïde structuur niet ongunstig. Slechts in dat geval kunnen die schaalvoordelen worden benut. De grote ondernemingen leveren in dat geval het grootste deel van de output en zijn - vanwege de schaalvoordelen - het meest winstgevend, waardoor het statistische verband ontstaat.

Ten aanzien van deze alternatieve interpretatie bestaan twee problemen. Het eerste probleem is dat als er winstkansen bestaan, de kleine ondernemingen een prikkel hebben om uit te breiden. Waarom doen deze ondernemingen dat niet? Het tweede probleem is dat uit empirisch onderzoek blijkt dat de gemiddelde totale kostenfunctie vanaf een bepaalde productiegrootte een horizontaal verloop kent. Het productieniveau waarop deze kostenfunctie een horizontaal verloop krijgt is niet erg hoog<sup>457</sup>. Zowel de beperkingen in de uitbreiding van de productie van de kleine ondernemingen en de toetreding, alsmede de magere verklarende kracht van de kostenvoordelen, wijst op een andere meer overkoepelende verklaring. Deze grote succesvolle (gemeten naar groei en winstgevendheid) ondernemingen beschikken over differentiële voordelen (op bedrijfstakniveau toetredingsbelemmeringen) waarmee zij duurzame voordelen kunnen bereiken. De mate waarin ondernemingen er beter in slagen, differentiële voordelen te creëren en te behouden leidt tot groei en daarmee concentratie, maar eveneens tot een grotere efficiency of effectiviteit, zodat het geconstateerde verband tussen concentratie en winstgevendheid niet ongunstig hoeft te zijn. Dit vraagt om een meer ondernemingsgerichte benadering bij de verklaring van de winstgevendheid; dit vindt plaats in de PIMS-studies ('profit impact of marketing strategies').

De PIMS-studies zijn gericht op de verklaring van verschillen in prestaties tussen ondernemingen. Uit deze onderzoeken blijkt een duidelijke correlatie tussen marktaandeel en winstgevendheid. Wat de onderliggende voordelen, die de hoge winst verklaren, precies voorstellen is onduidelijk: schaalvoordelen, reclame, productdifferentiatie e.d..

De causale relatie tussen marktaandeel en schaalvoordelen blijft moeizaam, omdat

---

<sup>455</sup> Dit staat bekend onder de Harvard-Chicago-controverse; waaromheen economen eclecticisch meanderen (Mahoney en Pandian, 1992, 373).

<sup>456</sup> Veelal wordt "succesvoller" geassocieerd met groei (Koutsyiannis, Alchian). Hier stuiten we op een vreemd fenomeen: evolutie werkt door in de groei van succesvolle ondernemingen, terwijl in veel economische modellen een negatieve invloed van groei uitgaat op de winst en de waarde van de onderneming. Dit vloeit voort uit de statische (gelijktijdige) afweging van winst en groei; groei is echter toekomst georiënteerd. Er bestaat een paradoxale, eclecticische relatie tussen groei en winst.

<sup>457</sup> Volgens Penrose (op. cit. Scherer, 1980, 87-88) is de oorzaak hiervan dat men dynamische effecten niet in beschouwing neemt, die deze kostenfunctie kunnen verschuiven. De onderneming beweegt niet langs de kostencurve, maar verplaatst deze mede door het in kaart brengen ervan; dit is het Penrose-effect. Juist het in kaart brengen en verschuiven - 'discovering prices and opportunities' - ligt aan de basis van het ondernemen. In de NKL-benadering staat het op rationele wijze bepalen van de productie-omvang centraal aan de hand van een kostenfunctie die "eerder aan zijn haren omhoog is getrokken".

schaalvoordelen voorbij een bepaald productieniveau - afgezien van het 'Penrose-effect'- niet meer zijn te verwezenlijken. Een andere hypothese om winst te verklaren is de 'superiority hypothesis'. Ondernemingen nemen door een specifieke vinding een voorsprong op andere ondernemingen: "(...) superior innovativeness or managerial skill has led to size and supranormal profits." (Scherer, 1980, 288). Door deze onderliggende concurrentiekracht (het streven naar differentiële voordelen) ontstaat de relatie tussen concentratie<sup>458</sup> (via markt-aandelen) en winst. Deze economische superioriteit weerspiegelt economische efficiency en effectiviteit.

Statisch cross-sectie onderzoek is matig in staat de onderliggende dynamiek en ontwikkeling van een bedrijfstak in kaart te brengen. Een belangrijk thema is de causaliteit tussen de gevonden verbanden. Het zijn juist ondernemingen die deze dynamiek op gang brengen, zij vormen de drijvende, scheppende kracht in de economie. Markten bepalen slechts de randvoorwaarden van het concurrentieproces<sup>459</sup>. Volgens Auerbach (1988, 71) zou in een meer dynamisch georiënteerde analyse de nadruk moeten verschuiven van de bedrijfstak naar de onderneming, waarbij een tijdreeksanalyse de voorkeur verdient.

Het benadrukken van individuele, specifieke kenmerken van ondernemingen ter verklaring van winst in de tijd gezien, is de logische volgende stap. Deze benadering is een tijdreeksanalyse van de winst op ondernemingsniveau. In twee studies is dit nader onderzocht (Mueller 1977 en 1986). Hierin wordt ingegaan op de vraag of winsten in de tijd persisteren, alsmede de specifieke verklaring daarvan.

### 3.7.3.3 Dynamisch winstonderzoek

De "winstafbrokkelhypothese" veronderstelt volkomen mobiliteit van productiefactoren. De winst van een onderneming (of in een bedrijfstak) wordt enerzijds afgeroomd doordat gevestigde ondernemingen hun productie uitbreiden. Anderzijds vindt toetreding plaats door nieuwe ondernemingen<sup>460</sup>.

---

<sup>458</sup> De marktstructuur is in deze benadering endogeen, dat wil zeggen komt tot stand door gedragingen van de groep van ondernemingen die deel uitmaken van die bedrijfstak. Indien die marktstructuur is opgekomen uit de meest succesvolle ondernemingen die een bepaalde ontwikkeling hebben doorgemaakt, dan kan verder doorredenerend de conclusie worden getrokken dat de bestaande marktstructuur tevens de meest efficiënte is. De bestaande structuur bestaat uit ondernemingen die in het verleden succesvol zijn gebleken; het evolutionaire argument. Dit sluit nauw aan bij de 'Gibrat'-wet: de marktstructuur kan worden gezien als een stochastisch proces waarbij de marktstructuur wordt geschapen door een vooraf bepaalde kans op succes en mislukking, die elke ronde van toepassing is. Dit staat niet ver af van de zienswijze dat superieure talenten en intuïtie het verschil in ontwikkeling tussen ondernemingen en daarmee de structuur van de bedrijfstak bepalen. Scherer (1980, 290, 140) ziet deze processen soms als verschillend en soms als in elkaars verlengde liggend. Zijn deze oorzaken te onderscheiden, evenals efficiëntie en a-efficiëntie, rationeel en arationeel gedrag? Dit speelt ook een rol bij de relatie tussen winst en investeringen in de volgende paragraaf.

<sup>459</sup> Onder "marktwerking" dienen de gevolgen van de met elkaar in concurrentie tredende ondernemingen te worden verstaan. De markt is slechts een mechanisme, deze creëert niets.

<sup>460</sup> Hier zijn zowel de NKL-, als de PKE-benadering in te onderkennen.

Het elimineren van de (over)winst heeft zowel betrekking op bedrijfstak- als op ondernemingsniveau. "With differentiated products, both the definition of industries and the concept of entry barriers become more fuzzy, the use of firmlevel profits more defensible." (Mueller, 1986, 9). Er bestaan echter ook problemen op ondernemingsniveau, bijvoorbeeld de vertekening door de accounting en de afbakening van een onderneming. Dit laatste speelt vooral bij kapitaalbelangen en overnames, die de onderzoekspopulatie veranderen en wellicht vertekenen. De afweging is de lengte van de periode, versus het aantal ondernemingen dat in beschouwing kan worden genomen. "(...) on purely empirical grounds there seems to be as much to defend firm level estimates as to criticize them." (Mueller, 1977, 370).

Mueller (1977) past een techniek toe, die ook in studies naar de sociale mobiliteit wordt toegepast. In een winstelimerend model is de winstgevendheid van een onderneming onafhankelijk van de mate van winstgevendheid in het verleden. Als het succes van een onderneming in grote mate afhangt van het succes in het verleden is dat een indicatie van het ontbreken van de 'competitive environment hypothesis' en daarmee samenhangend 'the persistence of profits above the norm'.

Mueller (1977) heeft de wisselingen in de "relatieve winstpositie" in kaart gebracht van 472 ondernemingen over een periode van 24 jaar door het verloop in de rangorde naar winstgevendheid te bepalen. Op basis van de rentabiliteit worden ondernemingen ingedeeld in 8 aflopende klassen. Vervolgens wordt de kans berekend dat een onderneming die in klasse  $i$  is ingedeeld in periode  $t$  naar klasse  $j$  is opgeschoven:

$P_{ijt}$ , waarbij  $i = 1,8$   $j = 1,8$  en  $t = 1,24$ .

De 'competitive environment hypothesis' impliceert dat deze kansen voor alle groepen, na verloop van tijd, gelijk zijn: 0,125. Dit proces neemt echter enige tijd in beslag wat tot uitdrukking komt in een tijdelijke component ( $\beta_{ijt}$ ). De 'competitive environment hypothesis' impliceert dat deze parameter negatief, maar klein is. De kans dat een onderneming tot een andere groep gaat behoren, zou in de tijd moeten toenemen. Indien dit proces snel verloopt, neemt deze component een lage waarde aan (de tijdelijke component is dan klein).

De regressievergelijking luidt:

$P_{ijt} = \alpha_{ij} + \beta_{ij}/t^{461} + u_{ijt}$  waarbij wordt getoetst of:

- $\alpha_{ij} = 0,125$ , zodat na verloop van tijd elke onderneming een gelijke kans heeft om in een andere winstgroep te belanden
- $\beta_{ij} > 0$ , zodat de kans dat een onderneming op korte termijn in zijn aanvankelijke winstgroep zit groot is, maar uiteindelijk nadert naar  $\alpha_{ij}$
- $\beta_{ij} < 0$ , zodat de kans dat de onderneming naar een andere groep verschuift in de aanvang klein is, maar de limiet eveneens  $\alpha_{ij}$  nadert.

---

<sup>461</sup> Hierdoor wordt een hyperbolisch verloop van het proces geïmpliceerd. In een situatie van overwinst benadert een convexe functie de normale winst, zonder dat deze negatief wordt. Bij een lineaire of concave functie kan de overwinst negatief worden Mueller (1986, 11-14).

De winsteliminatiehypothese valt uiteen in twee delen: de  $\alpha_{ij,s}$  dienen gelijk te zijn (0,125) en de convergentie naar deze  $\alpha_{ij,s}$  dient snel te geschieden; de waarde van de  $\beta_{ij,s}$  dient negatief, de absolute waarde daarvan dient klein te zijn.

Van de 64  $\alpha_{ij}$ 's wijken er 43 significant af van 12,5%. De asymptotisch bepaalde kans om in de hoogste/laagste groep te beginnen en te eindigen is 34% respectievelijk 19%, met andere woorden de winsteliminatiehypothese moet worden verworpen ('non-equalisation'). De kans om te beginnen en te eindigen in dezelfde groep is veel hoger in de topgroep dan in de laagste groep. De centrale groepen blijken meer van positie te wisselen dan de top en laagste groep. In een economie met scherpe concurrentie is de verwachting dat de uitschieters juist het eerste worden gecorrigeerd. Alle  $\beta_{ii,s}$  zijn positief, de  $\beta_{ij,s}$  alle negatief, maar de absolute waarde laag. De convergentie naar  $\alpha_{ij}$  verloopt dan ook zeer snel (de tijdelijke component is klein). Dit is in overeenstemming met de winsteliminatiehypothese.

*Auerbach* (1988) doet verslag van een aantal andere (soms aanverwante) tijdreeksanalyses betreffende de winst. Hoewel hij een voorstander is van deze techniek zijn de uitkomsten wat hem betreft teleurstellend, omdat er veelal geen 'equalisation'-trend van de winst uit naar voren komt. Onderzoeken op een meer bedrijfstakniveau betreffen onderzoeken naar de ontwikkelingen in de hoogte van de *Tobin's Q*; het quotiënt van de beurswaarde en de boekwaarde. Deze Q-theorie heeft bepaalde problemen (*Auerbach* 1988, 78-79). Het algemene oordeel is dat: "(...) there is no decisive tendency in the direction of invisible hand equalisation." (*Auerbach*, 1988, 82).

Toch weigert *Auerbach* dit te geloven. Volgens hem zijn er factoren aan te wijzen die er toe leiden dat er geen 'equalisation'-tendens uit de statistische resultaten blijkt, niettegenstaande een daadwerkelijke winsteliminatie in het concurrentieproces. De oorzaak kan zijn gelegen in een vertekening van de resultaten. Daarnaast bestaan er problemen, aangezien de onderneming als een verzameling van projecten kan worden aangemerkt met verschillende marginale rendementen per project en het totale gemiddelde rendement van alle projecten; dit is ook bij de Q-theorie een probleem. De standaardbenadering is dat de marginale rendementen van de projecten gelijk zijn, maar in een wereld met discontinuïteiten is dat niet waarschijnlijk. Het is dan ook niet goed mogelijk de rendementen van dezelfde investeringsprojecten te vergelijken. Daar komt nog een probleem bij, namelijk de interdependentie tussen de bestaande bronnen en het rendement dat een nieuw project genereert. 'Non-convexities' en 'learning by doing' kunnen werken als een olievlek. Maar is dit niet juist het gevolg van de specifieke unieke bronnen waarover een onderneming beschikt en waarmee men een differentieel voordeel heeft gecreëerd op andere ondernemingen? Deze superioriteit verschaft een onderneming een bepaalde uitgangspositie voor nieuwe investeringen (het voordeel is te zien als een aantal investeringsopties); het is een belangrijke bron van waaruit nieuwe investeringsideeën met een verwachte meerwaarde ontstaan. *Auerbach* (1988, 83-84) spreekt zich zelf tegen want hij noemt nu juist argumenten waardoor 'equalisation' per investeringsproject nooit zal plaatsvinden; waarbij ook de vraag opkomt of dit het aspect is voor de beoordeling van de winstafbrotkelhypothese<sup>462</sup>.

Het onderzoek van *Mueller* heeft een vervolg gekregen in 1986. Hiervoor worden meer uitgebreide statistische toetsen (deels ook toegepast in het artikel in 1977) en datamateriaal

---

<sup>462</sup> Gaat het om producten, projecten of ondernemingen (of het achterliggende gekapitaliseerde vermogen), of lopen deze - verschillende vormen van aggregatie - ook door elkaar?



gepresenteerd. Naast een hernieuwd onderzoek naar de persistentie van de winst, is het onderzoek nu uitgebreid naar de specifieke bedrijfstak- en ondernemingskenmerken die die winstverschillen kunnen verklaren. Uit het onderzoek van 1977 komt - via beperkte waarneming - naar voren dat voornamelijk ondernemingen met een dominante marktpositie in staat zijn overwinsten te handhaven. Dit sluit aan op nieuwe inzichten dat "(...) the characteristics of firms are what explain profit differences, not industries. More efficient firms earn higher profits *and* grow to be bigger than the less efficient firms in their industries. The new learning predicts a relation between profits and firm characteristics, a substitution of firm market shares for industry concentration ratios in a profit equation." (*Mueller*, 1986, 4).

In het onderzoek van 1986 wordt op een meer uitgebreide schaal getoetst of winsten convergeren naar de "normale (gemiddelde) winst". De relatieve winstafwijking van de individuele onderneming ten opzichte van dit gemiddelde kan bestaan uit een tijdelijk en een (semi)permanent verschil. Dit leidt tot de volgende regressievergelijking:

$$\pi_{it} = \alpha_i + \beta_i/t + u_{it}$$

In deze vergelijking gaat het niet om kansen, maar om afwijkingen ten opzichte van het gemiddelde.  $\alpha_i$  meet het permanente,  $\beta_i/t$  het tijdelijke winstverschil. De  $\alpha$ 's geven de geschatte winstafwijking uitgedrukt in een percentage van de normale winst weer. Deze  $\alpha$ 's dienen in een winstafbrekende economie voor alle ondernemingen gelijk te zijn. Positieve  $\alpha$ 's duiden op permanente overwinsten, negatieve op permanente onderwinsten. Indien dit gepaard gaat met positieve respectievelijk, negatieve  $\beta_i$ 's, bestaat er een tendens tot het elimineren van overwinsten/onderwinsten. Ondernemingen worden ingedeeld in 6 subgroepen op basis van de gemiddelde winst over de eerste drie jaar. Uit dit onderzoek volgen twee belangrijke conclusies. De eerste conclusie is dat overwinsten inderdaad afbrokkelen (convergeren) maar niet naar het normale winstniveau. Er blijven permanente verschillen bestaan (ongeveer 30% van het aanvankelijke winstverschil). De tweede conclusie is dat binnen de topgroep/laagste groep bij 33%, respectievelijk 17% sprake is van een negatieve/positieve  $\beta_i$ , dat wil zeggen dat de overwinst/ onderwinst in de loop van de tijd stijgt. Wellicht is het beter om te spreken over semi-permanente verschillen. Niettemin neemt dit proces een zeer lange tijd in beslag, zodat dit niet is te kenschetsen als een 'disequilibrium phenomenon'.

Naast de toetsing van het (voort)bestaan van permanente winstverschillen gaat *Mueller* (1986) in op de oorzaken daarvan: dominante marktposities en productdifferentiatie. De marktpositie kan worden beoordeeld op marktniveau (treden er in de loop van de tijd veranderingen op in de twee dominante ondernemingen) en op ondernemingsniveau (treden er veranderingen op in de gemiddelde marktaandelen van de ondernemingen). Uit beide benaderingen volgt dat marktdominantie (marktleiderschap) voor een belangrijk deel een permanent karakter heeft<sup>463</sup>.

---

<sup>463</sup> In 44% van de onderzochte bedrijfstakken treedt er geen fundamentele verandering op in de twee dominante ondernemingen over een periode van 23 jaar. De vraag is of dit juist een indicatie is van stabiliteit of instabiliteit: "Does 44 percent imply excessive stability? Is 23 years a long enough span of time to anticipate much change? (...). My own view is that these figures reveal an inherent stickiness in market shares and market leadership positions that reflects an attenuated working of the competitive process." (*Mueller*, 1986, 49).

Zowel overwinsten als marktaandeelen en marktconcentratie persisteren over een lange tijdsperiode<sup>464</sup>. De vraag is of deze aspecten een onderlinge samenhang vertonen. Daarbij is de geprojecteerde lange termijn winstafwijking het uitgangspunt (de afhankelijke variabele). Kunnen verschillen in winst het best worden verklaard van "bovenaf" (de bedrijfstak) of van "onder af" (de onderneming)? Dit verschil in aggregatieniveau kan aanleiding geven tot verschillen in interpretatie van resultaten. "This firm approach to market performance reverses the causal link between size and efficiency. Under the industry approach, (...), the size determines its costs. (...). Under the firm approach, efficiency determines size." (*Mueller*, 1986, 51).

*Mueller* (1986, hoofdstuk 5) ontwikkelt twee modellen voor de verklaring van de winstverschillen: het bedrijfstakmodel en het ondernemingsmodel. In het eerste model is de overwinst afhankelijk van de concentratiegraad en de elasticiteit van de vraag. Bij beide aspecten doen zich ernstige (meet)problemen voor<sup>465</sup>. De ondernemingsbenadering gaat uit van drie bedrijfstakkenmerken: vraagelasticiteit, mate van coöperatie en substitutie en voegt hier een ondernemingskarakteristiek aan toe: het geprojecteerde marktaandeel. De mate van substitutie (productdifferentiatie) in een bedrijfstak wordt gemeten aan de hand van de reclame-intensiteit en de "patent-intensiteit". Het ondernemingsmodel is beter in staat de variantie in de winstafwijkingen te verklaren dan het bedrijfstakmodel, dat wil zeggen ondernemings specifieke factoren vormen de basis voor de winstverschillen, waarbij vooral de interactie tussen marktaandeel en productdifferentiatie een hoge verklaringskracht heeft.

Niettemin zijn drie van de vier variabelen (elasticiteit, coöperatie en reclame- en patentintensiteit) bedrijfstak gerelateerd. Deze variabelen hebben echter - mede door de koppeling aan het marktaandeel - een andere betekenis dan in de structuurbenadering, dat wil zeggen het zijn geen activiteiten gericht op het creëren van toetredingsbarrières, maar gericht op het zich onderscheiden van anderen. De twee op het onderscheiden gerichte factoren hebben alleen een grote verklaringskracht in combinatie met het marktaandeel ('interaction terms'). Een bedrijfstak met een hoge mate van productdifferentiatie en relatief veel patenten is in potentie een bedrijfstak die overwinsten kan genereren. Echter alleen de ondernemingen die in die bedrijfstakken een hoog marktaandeel weten te realiseren, creëren overwinsten. Bedrijfstak- en ondernemingskenmerken zijn complementair: "(...) one wonders whether it is the characteristics of the industry that make a firm profitable, or the characteristics of some firms that make the products of an industry profitable, or, more accurately, some products of some industries very profitable." (*Mueller*, 1986, 221).

*Mueller* (1986) heeft ook de invloed van de volgende ondernemings specifieke factoren op de verklaringskracht van het model onderzocht:

- de daadwerkelijke uitgaven aan reclame en research en development per onderneming
- het risico

---

<sup>464</sup> Er bestaat eveneens een 'persistence of growth' (*Bernardt en Muller*, 2000, 40). Wellicht is er ook sprake van een 'persistence of risk' (paragraaf 4.8.2).

<sup>465</sup> Ongeveer de helft van de elasticiteiten heeft het verkeerde teken, dat wil zeggen dat de helft van de ondernemingen met een oplopende vraagfunctie wordt geconfronteerd. De concentratiegraad heeft geen lineair verband met de mate van collusie. Veelal wordt verondersteld dat hoe hoger de concentratiegraad is in een bedrijfstak, hoe hoger de mate van samenspanning.

- de groei van de onderneming.

Noch de daadwerkelijke uitgaven aan reclame, noch die aan patenten blijken de winstverschillen tussen ondernemingen te kunnen verklaren. Er is wellicht sprake van een omgekeerde causaliteit: ondernemingen met een goede naam en gedifferentieerde producten kunnen het zich veroorloven minder uit te geven aan reclame. Kennelijk is er een verschil in effectiviteit (en rendement) van reclame-uitgaven. Het gaat er niet om wat men in het verleden heeft uitgegeven, maar om de effectiviteit daarvan.

Winstverschillen kunnen samenhangen met verschillen in risico. Algemeen wordt aangenomen dat een hoger risico gepaard dient te gaan met een hoger rendement, dit geldt onder de veronderstelling van risico-aversie. *Mueller* (1986, 130-137) onderzoekt de rol van een aantal risicomaatstaven: maatstaven die zijn gebaseerd op de covariantie (beta-coëfficiënt) en de variantie. De eerste maatstaf heeft een negatieve coëfficiënt en is bovendien significant. Dit is tegengesteld aan het verwachte effect. Ook hier kan sprake zijn van een omgekeerde causaliteit: de met de overwinst samenhangende marktdominantie kan deze ondernemingen in staat stellen conjunctuurfluctuaties op te vangen. Dit ligt eveneens ten grondslag aan de analyse van *Capoglu* (1991, 69): "In the long run uncertainty becomes the most important variable for firm behaviour." (...). "In this context, market share becomes a strategic objective because it provides a means of insurance against uncertainty, it shows the relative performance of the firms." Een meer gedragsmatige (psychologische) verklaring is dat slecht renderende ondernemingen meer risico's gaan nemen<sup>466</sup>. De op variantie gebaseerde maatstaf heeft wel het verwachte teken maar is niet significant. Indien echter een aangepaste variantie-maatstaf wordt gehanteerd, is de invloed wel significant: "(...) the problem in previous research may have been the use of the "wrong variance-type measure of risk." (*Mueller*, 1986, 136).

Toevoeging van de factor groei verhoogt de verklaringskracht van de toekomstige winstgevendheid. Kennelijk weerspiegelt de factor groei bepaalde kosten- of productvoordelen die niet in marktaandelen zijn opgenomen. De vraag is nu: ontstaat groei door winst of is sprake van het omgekeerde?

Uit dit empirische winstonderzoek volgt dat specifieke voordelen een grote rol spelen (en een langdurig karakter kunnen hebben). De gangbare economische theorie waarin zeer snel dominante posities kunnen worden afgebroken door imitatie en toetreding behoeft nuancering.

### **3.7.4 Empirisch financieringsonderzoek**

#### **3.7.4.1 Inleiding**

In het wetenschappelijke proces dat is gericht op kennisvorming treedt een zekere wisselwerking op tussen "theorie en praktijk". Deze wisselwerking leidt tot het bijsturen van de op kennisvorming gerichte activiteiten en kan worden beschreven door de "empirische cyclus". Ook empirisch financieringsonderzoek ontkomt niet aan de door ruis opgeroepen problemen.

In paragraaf 3.2 is bij de bespreking van de verschillende NKL-financieringsmodellen

---

<sup>466</sup> Dit komt ook in paragraaf 4.8.2 bij de bespreking van de *Bowman*-paradox nog aan de orde.

fragmentarisch ingegaan op de empirische resultaten van deze partiële modellen. Thans zal een meer overkoepelend overzicht van deze empirische resultaten worden gegeven, waarin relaties en contradicties worden weergegeven van diverse soorten financieringsonderzoek. Een beperkt aantal resultaten wordt belicht van waaruit weer wispelturige elementen opdoemen van het periodiek bedrijfseconomische systeem<sup>467</sup>.

Paragraaf 3.7.4.2 geeft een grove schets van een aantal problemen bij empirisch onderzoek. Daaropvolgend wordt in paragraaf 3.7.4.3 ingegaan op een aantal algemene bevindingen uit dit onderzoek, alvorens in paragraaf 3.7.4.4 wordt ingegaan op de dialectische relatie tussen winst, groei (investeringen) en de vermogensstructuur. De blinde vlekken winst en investering en de verstrengeling daartussen komen aan de orde in paragraaf 3.7.4.5. In paragraaf 4.8.2. wordt hierop teruggekomen wanneer dit probleem meer vanuit de onderneming in een risicocontext wordt benaderd in de 'risk, 'strategy' en 'performance' invalshoek.

### 3.7.4.2 Empirische problemen en de rol van de accounting

Er bestaat een aantal problemen met empirisch onderzoek. Het centrale probleem is dat waarnemen een theoretisch kader vereist; hierdoor kan een tautologische cirkel ontstaan; door *Demsetz* (op. cit. *Scherer*, 1980, 295) verwoord met "believing is seeing". "De" economische theorie kan worden voorgesteld als een verzameling tautologieën: verwachtingen, 'slack', marginale kosten (*Koutsoyiannis*, 1982), het CAPM (*Van der Meulen*, 1989) of de vraagfunctie (*Heiner*, 1983) zijn eenvoudig in overeenstemming te brengen met empirische resultaten. Op basis hiervan zijn tegendraadse conclusies mogelijk. Een voorbeeld is de relatie tussen de mate van concentratie en de winst in een bedrijfstak: is dit een uitingsvorm van efficiency of juist niet. Redeneert men vanuit de markt (perfectie) of vanuit de onderneming (imperfectie); de eerste benadering is ex ante (de toekomstige gevolgen), de tweede benadering ex post (concentratie is een gevolg van betere efficiency). Het verschil tussen ex post en ex ante is gerelateerd aan het onderscheid tussen perfectie en imperfectie. Immers in een perfecte situatie is er geen verschil tussen ex post en ex ante<sup>468</sup>. Dit leidt tot diametraal andere interpretaties ten aanzien van de causaliteiten. Met andere woorden: denken in perfecte marktstructuren kan tot andere veronderstelde causaliteiten leiden dan denken in termen van imperfecte ondernemingsstructuren<sup>469</sup>. Het is afhankelijk van het geloof of markten perfect zijn, of imperfecties kunnen vertonen.

---

<sup>467</sup> Ook in dit systeem staan beperkingen centraal; namelijk door het overslaan van bepaalde vakjes (de "gaten") in dit schema. Het was *Mendelejev* die deze geniale zet ontdekte (Volkskrant, 02-09-2000).

<sup>468</sup> En is de evolutionaire benadering niet ex post en het geloof in de marktkrachten niet ex ante? Lopen deze benaderingen niet door elkaar en leidt dit niet tot een vertroebeling van de relatie tussen winst, financiering en groei (of investeringen)?

<sup>469</sup> Dit zelfde verschijnsel treedt wellicht op bij de relatie tussen de vermogensstructuur en de winst met de (verwachte) groei; gaat winst vooraf aan groei of gaat groei vooraf aan winst? *Brouwer* en *Kleinknecht* (1998) onderscheiden bijvoorbeeld een relatie tussen groei (afhankelijk van de effectieve vraag) en uitgaven voor R&D. Hierbij kan sprake zijn van een direct effect (winstverwachtingen) en een indirect effect (winstrealisatie).

Dit zelfde effect (de veronderstelde causaliteit tussen verschijnselen) speelt zich ook af bij de discussie over de invloed van de faillissementskosten. Treedt het waardeverlies op omdat een faillissement zich voordoet (*Altman*, 1984) of treedt een faillissement op vanwege het waardeverlies (*Haugen en Senbet*, 1978, 1988). In de volgende paragrafen komen meer van dit soort tegenstellingen aan de orde.

Elke hypothese gaat vergezeld van een aantal (soms impliciete) "hulphypotheses". De vraag is dan welke hypothese wordt getoetst en eventueel dient te worden verworpen. Het probleem van de vermogensstructuur laat zich slechts in deelproblemen analyseren<sup>470</sup>; is dit geen reductionistische werkwijze<sup>471</sup>. Is het werkelijke probleem - als de som van de deelproblemen - niet anders van aard?

Met behulp van tautologieën en joint hypothesis kan elk empirisch resultaat worden ondersteund met een theoretisch uitgangspunt<sup>472</sup>. Veel verschijnselen kunnen van een rationele constructie worden voorzien. *Myers* (1984, 576) verwoordt dit als volgt: "Given time and imagination, economists can usually invent some model that assigns apparent economic rationality to any random event."<sup>473</sup> Dat betekent dat bijna elke empirische uitkomst in overeenstemming is te brengen met de theorie<sup>474</sup>.

Welke krachten oefenen blijvend invloed uit op de vermogensstructuur? Vanwege de complexiteit maakt men een selectie van de - naar inschatting - meest belangrijke krachten die een rol spelen. Hierdoor kan het zicht op de globale, centrale achterliggende krachten worden vertroebeld. Partiële modellen leiden soms tot tegenstrijdige resultaten zoals de modellen ter bestrijding van onder- dan wel overinvesteringen. Een overkoepelende theorie ontbreekt; de vraag is of dat vanwege de complexiteit van het probleem ooit haalbaar zal zijn, of moet juist dat gegeven deel uitmaken van die theorie?

Een vervolgvraag is of de waargenomen vermogensstructuur de door het management of de markt bepaalde optimale vermogensstructuur is. Indien de kostenverschillen klein zijn, kunnen 'recapitalization costs' verhinderen dat de vermogensstructuur de optimale vermogensstructuur

---

<sup>470</sup> Er is niet alleen sprake van fragmentatie in de financiering, maar in de gehele bedrijfseconomie (*Leeftang*, 1999).

<sup>471</sup> Maar bezien vanuit een holistische invalshoek, want uitgaand van onbeperkte rationaliteit? Maar wordt deze - op haar beurt - niet overkoepeld door een arationele afweging?

<sup>472</sup> Dit probleem kan worden geïllustreerd aan de hand van de volgende anecdoten (*Paulos*, 1990, 98): Martha: wat ben je daar bij die lantarenpaal aan het doen, George? George: ik zoek mijn autosleuteltjes. Martha; maar je hebt ze in het gras bij die bosjes laten vallen. George: dat weet ik wel, maar hier is veel meer licht.

<sup>473</sup> Hiervoor bestaan vele technieken, de keuze van de proxy, een supernutsfunctie, een vertragende parameter, een sterker vertragende parameter, transactie- en informatiekosten met een specifieke parameter introduceren, of verwachtingen in het model incorporeren.

<sup>474</sup> Of eigenlijk "een" theorie. Het endemische probleem in de sociale wetenschappen is dat hetzelfde verschijnsel met vele verschillende theorieën kan worden verklaard (*Noorderhaven*, 1997, 243); er is sprake van 'interest relative explanation' (*Putman* op. cit. *Vromen*, 1991, 40).

weerspiegeld. Pas indien de contante waarde van "het uit evenwicht zijn" hoger is dan de aanpassingskosten wordt de vermogensstructuur aangepast. Een dergelijk soort 'lock-in-effect' resulteert in een bepaalde bandbreedte waarbinnen de vermogensstructuur fluctueert. (Fisher e.a., 1989). De impliciete veronderstelling bij empirische toetsen is dat de waargenomen vermogensstructuur tevens de gewenste (optimale?) vermogensstructuur is.

Twee essentiële pijlers in de NKL-benadering zijn maximalisatie en rationaliteit. Deze aspecten zijn sterk met elkaar verbonden (Hodgson, 1988) en "hebben een verbintenis gesloten" met waarde. Men hanteert echter in empirisch onderzoek veelal boekwaarden in plaats van de (theoretisch relevante) marktwaarden. De motivatie voor dit gebruik geschiedt op de volgende gronden:

- beschikbaarheid
- het management denkt in termen van boekwaarde (De Haan, 1992, 344-345)
- er ontstaat een beter empirisch resultaat (De Haan, 1992, 345)
- theoretische argumenten (Myers, 1977).

Naast het feit dat boekwaarde als benadering (proxy) voor marktwaarde wordt gehanteerd, worden proxies gehanteerd voor de verklarende variabele (determinanten) van de vermogensstructuur. Het spreekt voor zich dat studies met verschillende proxies verschillende (tegenstrijdige) resultaten laten zien. Titman en Wessels (1988, 1) noemen de volgende beperkingen van het feit dat in empirische toetsen de verklarende variabele veelal niet objectief meetbaar is:

1. Er zijn geen eenduidige indicatoren van de determinanten die worden gemeten. Onderzoekers kunnen een voorkeur hebben voor proxies die het beste scoren bij de 'goodness of fit'-criteria.
2. Proxies kunnen de effecten van meerdere determinanten tegelijkertijd omvatten.
3. Omdat proxies slechts benaderingen zijn van de onderliggende determinant kunnen meetfouten optreden.
4. Meetfouten in de proxy kunnen zijn gecorreleerd met meetfouten in de te verklaren variabele, zelfs als de onderliggende determinant geheel niet is gecorreleerd met de afhankelijke variabele<sup>475</sup>.

Er kleven (ook) beperkingen aan empirisch (financierings)onderzoek. Dit betekent echter niet dat dit een nutteloze bron van kennisverwerving is. In de volgende paragraaf volgt een weergave van een aantal onderzoeksbevindingen. Eerst in algemene zin; in de daaropvolgende paragraaf meer gericht op de combinatie van winst, groei en vermogensstructuur.

---

<sup>475</sup> Dit probleem doet zich vooral voor indien marktwaarden als verklarende of als afhankelijke variabele worden gehanteerd en worden gekoppeld aan boekwaarden. Dit probleem heeft trekken van de eerder genoemde cirkelredenering bij het meer in overeenstemming brengen van boekwaarden met marktwaarden: hantering van marktwaardeconcepten loopt vooruit op datgene wat men juist wil berekenen. Stel dat ondernemingen 'random' hun vermogensstructuur kiezen in termen van boekwaarden. Als bijvoorbeeld verschillen in groeimogelijkheden, omvang (en winst!) in de marktwaarden zijn verdisconteerd, hebben grotere, winstgevender en sterker groeiende ondernemingen een lagere 'debt ratio' gemeten in marktwaarden. Hierdoor kan een significante relatie ontstaan, zelfs als de solvabiliteit 'random' wordt gekozen (Titman en Wessels, 1988, 7).

### 3.7.4.3 Empirische onderzoeksresultaten (algemeen)

Empirisch data-onderzoek vindt plaats langs twee hoofdlijnen: 'event studies' en 'cross sectie' onderzoek<sup>476</sup>. In 'event studies' wordt de invloed van bepaalde gebeurtenissen op de beurskoers onderzocht; in cross sectie onderzoek wordt onderzocht welke krachten van invloed zijn op de vermogensstructuur.

Er zijn twee algemene trends waarneembaar in de vermogensstructuren. De eerste is dat ondernemingen vanaf het midden van de jaren zestig een steeds groter beroep doen op externe financiering waardoor de solvabiliteit langzaam is verslechterd (*Harris en Raviv*, 1991, 331, *De Haan* (1992, 345)). Een ander algemeen verschijnsel is de grote mate van spreiding in de feitelijke solvabiliteit. Volgens onderzoek van de NIB (1990, 33-35) is de nadruk die ondernemingen leggen op de interne factoren (bijvoorbeeld groei, activa-samenstelling en winstschommelingen) als determinanten van de vermogensstructuur er de oorzaak van dat een zeer grote spreiding in de vermogensverhoudingen wordt waargenomen. Deze spreiding kan door de economische modellen niet goed worden verklaard (*Myers*, 1984, 575, 578 en 589). *Myers* (1984) ziet om de aansluiting met de financieringspraktijk te verkrijgen een rol weggelegd voor zijn pikorde theorie. In deze benadering weerspiegelen de geobserveerde ratio's de cumulatieve financieringsbehoefte uit het verleden<sup>477</sup> en heeft de onderneming geen goed gedefinieerde 'target debt ratio'; deze is afhankelijk van de winst- en investeringsschommelingen. Indien de aanpassing van de vermogensstructuur hoge kosten met zich meebrengt<sup>478</sup>, dan wel er geen optimale vermogensstructuur bestaat, ontstaat een enorme diversiteit in de waargenomen solvabiliteiten. "Either firms take extended excursions from their targets, or the targets themselves depend on factors not yet recognized or understood." (*Myers*, 1984, 588). In een noot vermeldt *Myers* (1984, 588): "Of course, we could give each firm its own target, and leave that target free to wander over time. But then we would explain everything and know nothing. We want a theory which predicts how debt ratios vary across firms and time."

*Harris en Raviv* (1991) geven een overzicht van theoretische en empirische resultaten van het vermogensstructuuronderzoek. Op basis van een overzicht van theoretische modellen en de empirische bevindingen concluderen zij dat er vele potentiële determinanten zijn van de vermogensstructuur; er bestaat echter slechts een klein aantal 'general principles'. *Harris en Raviv* (1991, 326) constateren dat de partiële modellen weinig tot tegenovergestelde conclusies leiden. Opvallend aan het hierbij gegeven overzicht van de implicaties is dat deze tegenstrijdige conclusies wel optreden ten aanzien van de invloed van winst op de vermogensstructuur. Zowel

---

<sup>476</sup> In dit type onderzoek is nauwelijks sprake van tijdreeksonderzoek op micro-niveau, wel op macro-niveau, *De Haan* (1992), *Sterken* (1996) en *Van Ees e.a* (1998).

<sup>477</sup> Dat wil zeggen dat sprake is van een vermogensstructuur "ex post" in tegenstelling tot de "ex ante" vermogensstructuur in de NKL-benadering. Deze slingeren door elkaar, evenals bij de rol van de faillissementskosten en de relatie tussen winst en concentratie. Ditzelfde probleem doet zich voor bij de relatie tussen winst, groei en de vermogensstructuur (paragraaf 3.7.4.4), alsmede die tussen winst en investeren (paragraaf 3.7.4.5). Dit is terug te voeren op de verstrengeling van waarde en winst waarin alle metaforen kunnen worden gespiegeld.

<sup>478</sup> Op deze wijze kan de waargenomen diversiteit in de vermogensstructuren weer met de statische optimale vermogensstructuurbenadering worden verzoend.

de invloed van de winst, als de 'free cash flow' op de vermogensstructuur, alsmede het bestaan van de pikorde (die aan winst groot belang toekent) leidt tot tegenstrijdige resultaten.

De bedrijfstak blijkt een rol te spelen bij de verklaring van verschillen in vermogensstructuur (*Harris en Raviv*, 1991, 333, NIB, 1990, 18-19, *Cools en Spee*, 1990, 416). Er bestaat een aantal problemen met dit verband. De afbakening van een bedrijfstak is, zoals eerder ter sprake is gekomen, een onoplosbaar probleem. Hoe verfijnder de branche-indeling des te minder is de invloed van de bedrijfstak op de vermogensstructuur. Daarnaast opereren ondernemingen in verschillende bedrijfstakken. Bovendien kunnen de onderliggende (ondernemings)kenmerken deze verbanden verklaren<sup>479</sup>. Verschillen in groei, activa-samenstelling, bedrijfsrisico en R&D-intensiteit kunnen een verklaring geven voor deze waargenomen verschillen: "(...) average debt ratios will vary from industry to industry, because asset type, and requirements for external funds also vary by industry. But a long-run industry average will not be a meaningful target for individual firms in that industry." (*Myers*, 1984, 590).

*Harris en Raviv* (1991, 334) merken op dat "(...) studies generally agree that leverage increases with fixed assets, nondebt tax shields, growth opportunities and firm size and decreases with volatility, advertising expenditures, research and development expenditures, bankruptcy probability, profitability and uniqueness of the product." Daarbij maken zij de relativerende opmerking dat: "Comparisons suffer from the fact that these studies used different measures of the firm characteristics, different time periods, different leverage measures, and different methodologies." (*Harris en Raviv*, 1991, 336). *Myers* (1984, 586) merkt op dat uit onderzoek is gebleken dat ondernemingen met een hoog groeipotentieel juist met minder vreemd vermogen zijn gefinancierd. "Voor veel ondernemingen blijkt de relatie tussen groei en solvabiliteit problematisch." (NIB, 1990, 37).

*Cools en Spee* (1990, 413) hebben de vermogensstructuren van beursgenoteerde Nederlandse nv's onderzocht aan de hand van twaalf ondernemingskenmerken (proxies) en de mate waarin deze bepalend zijn voor de vermogensstructuur: bedrijfstak, ondernemingsomvang, groei, winstgevendheid, bedrijfsrisico en activa-samenstelling (immateriële, materiële en financiële) vaste activa, netto werkkapitaal, voorraden, kaspositie en afschrijvingen. Een proxy kan meerdere determinanten omvatten, met tegengestelde gevolgen voor de solvabiliteit. Daarnaast kunnen steeds andere tegenstrijdige argumenten worden aangevoerd bijvoorbeeld vanuit een agency- of informatie-asymmetrie perspectief of vanuit het perspectief van de aandeelhouders dan wel vreemd vermogensverschaffers. Een voorbeeld geven *Cools en Spee* (1990, 410-411) van de determinant ondernemingsomvang. Bij grote ondernemingen zijn de directe faillissementskosten relatief lager. Bovendien is de kans op faillissement door diversificatie veelal kleiner. Deze twee effecten kunnen een hogere 'leverage' tot gevolg hebben. Daartegenover staat dat grote ondernemingen (veelal) een betere toegang hebben tot de aandelenmarkt. Dit kan resulteren in een lagere 'leverage'. De determinant ondernemingsomvang omvat het gezamenlijke effect (en eventuele andere niet onderkende effecten) van deze 3 effecten.

Het bedrijfsrisico lijkt significant van invloed te zijn op de vermogensstructuur (evenals de materiële vaste activa, maar deze proxy is met het bedrijfsrisico gecorreleerd). Een hoger bedrijfsrisico gaat gepaard met een betere solvabiliteit. Ook groei en de proportie eigen

---

<sup>479</sup> Hier doemt de vergelijkbare discussie op als bij de rol van de markt- of ondernemingskenmerken bij de winstverklaring (*Mueller*, 1986).



vermogen blijken positief gecorreleerd<sup>480</sup>. Het hiervoor veelal aangevoerde theoretische argument is dat ondernemingen met veel vreemd vermogen soms niet investeren in projecten met een positieve netto contante waarde en daardoor van waarde zijnde investeringsopties laten verlopen; het probleem van de onderinvesteringen. De reden van dit suboptimale gedrag is dat de voordelen in sommige situaties vooral toekomen aan de vreemd vermogensverschaffers<sup>481</sup>; een agency theoretisch argument<sup>482</sup>, dat verband houdt met een eventueel vooraf bepaald optimaal investeringsniveau waarin door de financieringswijze verschuivingen kunnen worden aangebracht. De vraag is waaraan wordt het optimale investeringsbedrag afgemeten?<sup>483</sup> *Cools* en *Spee* (1990, 420) geven aan: "*Myers* pecking order verhaal uit 1984 daarentegen impliceert juist veel vreemd vermogen voor (snel) groeiende ondernemingen omdat interne financiering ontoereikend is." Echter bij de invloed van winst op de vermogensstructuur merken zij op: "Met name *Myers*' pikorde theorie wordt door onze resultaten bevestigd: hoe groter de winstgevendheid, des te hoger de solvabiliteit van de onderneming."<sup>484</sup> In een latere publicatie constateert *Cools* (1991, 96) dat tussen winst en de vermogensstructuur een paradoxale relatie

---

<sup>480</sup> Daarnaast blijkt dat winstgevende ondernemingen harder groeien (*Mueller* 1986, *Gaver* en *Gaver*, 1993, 139, *Van der Zwan* 1990, 68 met daarin ander geciteerd onderzoek).

<sup>481</sup> *Kemna* e.a. (1994) redeneren anders. Groei-ondernemingen zijn meer flexibel in de keuze van hun toekomstige investeringen. Dit betekent dat zij meer mogelijkheden hebben suboptimaal investeringsgedrag te vertonen. Deze ondernemingen kunnen minder riskante investeringen vervangen door meer riskante investeringen. Hierdoor wordt waarde overgeheveld van vreemd vermogensverschaffers naar de aandeelhouders (substitutie-effect of 'wealth expropriation'), zie ook *Titman* en *Wessels* (1988, 4). Dit kan worden voorkomen door met meer eigen vermogen te financieren. Hetzelfde probleem doet zich voor aan de activazijde als de onderneming de beschikking heeft over veel liquide middelen. Dit mondt uit in de 'paradox of liquidity' (*Myers* en *Rajan*, 1995). Een andere mogelijkheid is de looptijd van het vreemde vermogen te koppelen aan de huidige activa ('assets in place'), *Myers* (1977).

<sup>482</sup> Zou het management echt bewust dergelijk suboptimaal gedrag gaan vertonen? Slaat deze redeneervorm niet eveneens erg ver door? Ontstaat hierdoor niet een verwrongen beeld van de werkelijkheid, dat is vervreemd van de echte achterliggende wereld. Ontstaat dit vreemde beeld niet omdat in de NKL-perfekte wereld alles als een signaal, conflict en een belangentegenstelling kan worden gezien (*Boot* en *Cools*, 1997, 298). Worden hierbij niet financiële met materiële activa verward (net als bij *Capoglu*, 1991) waarin mobiliteit en rationaliteit, in plaats van immobiliteit en onzekerheid centraal staan?

<sup>483</sup> Verschuift in de onzekere en complexe wereld van *Alchian* (1950) de nadruk niet van de ex ante naar de ex post beoordeling? Vreemd genoeg wordt juist dit inzicht gezien als een ondersteuning van de rationale NKL-wereld, mede omdat *Alchian* heeft laten zien dat de rationaliteitsveronderstelling irrelevant is omdat deze kan worden vervangen door de omgevingseisen. Ex post is op deze wijze "omgevormd" (isomorf aan) tot ex ante; omgebogen naar rationale veronderstelling (die de omgeving oplegt). Maar: "(...) if this (bijvoorbeeld accounting procedures) is the basis for our belief in profit maximization, then we should postulate that basis itself and not the profit maximization which it implies in certain circumstances." (*Koopmans*, op. cit. *Capoglu*, 1991, 85). Ex post en ex ante zijn ook met elkaar - of raken aan elkaar - verslingerd. Op de interpretatie van *Alchian* wordt nog uitvoerig ingegaan in paragraaf 4.7.4.

<sup>484</sup> *Myers* (1984, 589) geeft een voorbeeld van een onderneming in een bedrijfstak die wordt gekenmerkt door een lage groei: "That firm will end up with an unusually low debt ratio compared to its industry's average, and it won't do much of anything about it."

bestaat. Die paradoxale relatie wordt veroorzaakt door het verschil tussen de verwachte en gerealiseerde groei van de onderneming; ex post en ex ante overwegingen lopen door elkaar en leiden tot versluierde resultaten.

Daarnaast bestaat bij de relatie tussen winst en vermogensstructuur een samenloop met op informatie-asymmetrie en andere agency theory gebaseerde factoren, bijvoorbeeld de 'free cash flow'-benadering van *Jensen* (1986). Deze benadering is eveneens op de 'agency theory' gebaseerd. De gedachte hierbij is dat het management zich luxe uitgaven kan permitteren bij een hoog winstniveau (en daarvan afgeleid de 'free cash flow'); dit is het probleem van de overinvesteringen<sup>485</sup>. Dit kan worden tegengegaan door het schuldniveau te verhogen; immers in dat geval wordt een groot deel van de 'free cash flow' afgeroomd door rente en aflossingen. "Dit impliceert een positieve relatie tussen de hoeveelheid 'free cash' en de leverage ratio." (*Kemna e.a.*, 1994, 742). Het begrip 'free cash flow' wordt echter anders gedefinieerd dan in *Jensen* (1986); daar wordt onder 'free cash flow' verstaan de kasstroom die resteert nadat alle investeringen met een positieve netto contante waarde daarop in mindering zijn gebracht. Met andere woorden in de beschouwing over de 'free cash flow' dient eveneens rekening te worden gehouden met de optimale voorraad investeringsprojecten die kennelijk per onderneming verschilt. *Kemna e.a.* (1994, 742) vervolgen met: "Hierbij dient te worden opgemerkt dat volgens de 'pik-orde' theorie, (...), een negatieve relatie tussen free cash en de leverage-ratio wordt beredeneerd. Indien er namelijk tegenover de hoeveelheid free cash voldoende investeringsmogelijkheden staan, zal een grotere hoeveelheid interne middelen de hoeveelheid benodigd vreemd vermogen ter financiering van projecten doen afnemen en dientengevolge een lagere leverage ratio bewerkstelligen." Door deze flexibele wijze van redeneren kan elk resultaat theoretisch worden beargumenteerd.

'Free cash flow' en pikorde worden (voor de bepaling van de effecten daarvan op de vermogensstructuur) veelal diametraal tegenover elkaar gesteld, maar de vergelijking is onjuist<sup>486</sup>. De pikorde gaat uit van een ex post relatie tussen groei en vermogensstructuur en de 'free cash flow' van een ex ante relatie. De vraag hoe die pikorde zich vertaalt in de vermogensstructuur is een moeizame, te meer omdat de vermogensstructuur in die benadering wordt beschouwd als de resultante van de financiële stromen uit het verleden, terwijl in de statische marktwaarde modellen de blik wordt gericht op de toekomst. Dit betekent dat de relatie tussen winst en vermogensstructuur op basis van rationele overwegingen "alle kanten op kan gaan". Vermogensstructuur, winst en groei slingeren ex ante en ex post door elkaar. *Cools en Spee* (1990, 417) verwoorden dit - "flexibele karakter van de NKL-theorie" - bij de discussie over de invloed van de activa-samenstelling: "Echter, financiering is een mooi vak, ook de tegengestelde relatie tussen 'leverage en verpandbaarheid kan theoretisch worden onderbouwd (...)"

In *Kemna e.a.* (1994) wordt ook de invloed van winst op de vermogensstructuur onderzocht. Echter: "Het testen van de pik-orde is een hachelijke zaak, omdat de financieringsbeslissing niet

---

<sup>485</sup> Meandert een onderneming niet tussen deze twee uitersten? (*Stultz*, 1990). Waar komen investeringsopties vandaan; zijn deze al - nog afgezien van het optimale niveau - van te voren gegeven? Is de markt ex ante in staat een gefundeerd oordeel te vormen en onderneming er toe te bewegen een financieringsstructuur te kiezen of op te leggen waarin aan dit optimale niveau gestalte wordt gegeven en in hoeverre is dit te herleiden tot risicogedrag. Of is dit wellicht een vorm van rationing die hard en soft kan zijn (*Weingartner*, 1977).

<sup>486</sup> Hierbij spelen de aanvullende aannames betreffende de (te verwachten) groei een cruciale rol.

los staat maar mede afhankelijk is van de voorgaande beslissingen met name in de operationele sfeer." (Kemna e.a. 1994, 743)<sup>487</sup>. Ook Titman en Wessels (1988) hebben onderzoek verricht naar de determinanten van de vermogensstructuur. Zij vinden geen verband tussen verwachte groei, volatiliteit en winst met de solvabiliteit uitgedrukt in boekwaarden. Winst oefent wel een positieve invloed uit op de solvabiliteit in marktwaarden.

In de hier aan de orde gekomen empirische onderzoeken worden (niet altijd eenduidige) relaties gevonden tussen winst, (verwachte) groei en de vermogensstructuur (en het bedrijfsrisico). In de volgende paragraaf wordt hierop nader ingegaan.

#### **3.7.4.4 De relatie tussen winst, groei (investeringen) en de vermogensstructuur**

Het probleem met de pikorde is dat de vermogensstructuur op een bepaald moment als de resultante wordt gezien van de financiële stromen uit het verleden (ex post), terwijl marktwaardemodellen zijn gericht op de toekomst (ex ante). De pikorde geeft geen duidelijke (theoretische) richting aan waarin de vermogensstructuur zich beweegt. De pikorde dient steeds in verband te worden gebracht met de mogelijke investeringsopties of de daadwerkelijke investeringen van de onderneming (of de groei) en de vermogensstructuur. Winst, vermogensstructuur en groei (investeringen) dienen in hun onderlinge samenhang te worden gezien.

*De Haan* (1992) beziet de relatie tussen pikorde en solvabiliteit op macro-economisch niveau. Hierbij staat de gemiddelde vermogensstructuur in de tijd centraal; deze wordt gekoppeld met de (macro-economische) kosten van vermogen in termen van rente, inflatie en het fiscale regime. Veranderingen in deze kostenverhoudingen kunnen leiden tot verschuivingen in het "badkuipmodel"; dat wil zeggen er vindt geen verandering plaats langs de (gemiddelde vermogenskosten)-curve maar van die curve zelf. *De Haan* tracht daarmee de ontwikkeling in de gemiddelde vermogensstructuur te verklaren. *De Haan* komt tot de conclusie dat schommelingen in de vermogensstructuur vooral het gevolg zijn van winstschommelingen. "There seems to be little doubt that the financial condition of the firm (the return on its assets, and liquid assets for investment purposes) influences its capital structure decisions." (*Spence*, 1985, 376). Dit wijst op pikorde gedrag; waarbij de aanpassing van de feitelijke aan de gewenste vermogensstructuur traag verloopt. De feitelijke aanpassing laten ondernemers afhangen van de omvang van de winst in verhouding tot de investeringen. De vraag is hoe dit proces verloopt, bijvoorbeeld wordt het investeringsniveau verlaagd of neemt men tijdelijk genoeg met een lagere solvabiliteit?

Uit onderzoek op zowel micro- als macro-economisch niveau blijkt de sterke voorkeur voor interne financiering. Dit verschijnsel heeft betrekking op verschillende aspecten van financieringsgedrag (*De Haan*, 1995, 782, *Van Ees* e.a., 1997, 557, 565). De pikorde geeft geen eenduidige richting aan, waarin de solvabiliteit van een onderneming zich ontwikkelt. Dit is afhankelijk van de gerealiseerde groei van de onderneming. In het vervolg wordt ingegaan op onderzoeken die zich richten op de verwachte groei alsmede de daadwerkelijke investeringen, zowel op macro- als op microniveau.

---

<sup>487</sup> Een directe toets dient meer op de investeringen te zijn gericht dan op de vermogensstructuur. Dit komt aan de orde in *De Haan* (1992).

*Van Ees* e.a. (1997) onderzoeken de rol van kapitaalmarktbeperkingen op het investeringsgedrag van ondernemingen. Deze frictie betreft de asymmetrische informatie tussen de onderneming en de (potentiële) vermogensverschaffers. Door het ontbreken van financiële middelen dan wel de hoge vermogenskosten die over het vermogen dienen te worden betaald, is het mogelijk dat aantrekkelijke investeringsprojecten - gezien vanuit de onderneming - niet ten uitvoer worden gebracht. Zij noemen twee methoden om de invloed van kapitaalmarktimperfections in kaart te brengen en kiezen voor een structureel investeringsmodel. In dit model staat de disconteringsfactor centraal; in een perfecte markt is deze voor alle ondernemingen gelijk. Financiële beperkingen kunnen er toe leiden dat ondernemingen worden geconfronteerd met een verschil in disconteringsvoet.

Er worden twee modellen geschat: een met een algemene disconteringsvoet en een met een bedrijfsspecifieke disconteringsvoet. Het tweede model (met financiële knelpunten) beschrijft het investeringsgedrag beter dan het eerste (NKL-)model. Vervolgens hebben *Van Ees* e.a. (1997) onderzocht welke typen bedrijven hinder ondervinden van financiële belemmeringen; hiervoor hanteren zij bedrijfskenmerken als dividend-payout ratio, schuldquote<sup>488</sup> en de omvang van de onderneming. Zij selecteren 33% van de ondernemingen met de kleinste omvang, laagste payout ratio en laagste en hoogste schuldquote. Zij constateren dat het model het investeringsgedrag beter schat bij de specifieke groep ondernemingen met een hoge schuldenlast en een lage dividend payout ratio. Dit zou kunnen wijzen op een beperking in de beschikbaarheid van vreemd vermogen van op zich rendabele investeringsprojecten. Deze ondernemingen worden geconfronteerd met hogere kosten van extern vermogen.

Dit roept de vraag op wie die financiële beperkingen oproept: de vermogensmarkt of het management zelf. In het bovenstaande is vanuit de marktwaarde geredeneerd, zodat de beperkingen worden opgelegd door de vermogensmarkt. Wie gaat de risico's daadwerkelijk aan; het management of de vermogensverschaffers? Is ons economisch systeem niet gebaseerd op het "empirisch bewijs" van het bestaansrecht van een onderneming; namelijk de gerealiseerde winst? (*Alchian*, 1950). Dit systeem beloont, bij gebrek aan een betere methode, gerealiseerde winsten en staat deze ondernemingen toe te groeien en nieuw beleid te ontwikkelen, andere ondernemingen worden "teruggefloten". Komen die (kapitaalmarkt)imperfections niet vooral voort uit dit met het winststreven verbonden gegeven? Dit is mede afhankelijk van de institutionele structuur van het financiële systeem (*Auerbach* (1985, hoofdstuk 7, *Capoglu* (1991, hoofdstuk 6). Hierdoor kunnen verschillen ontstaan in de kosten en de beschikbaarheid van (zowel eigen als vreemd) vermogen tussen landen (*Boot* e.a., 1999).

Tot nu toe is het perspectief van waaruit de relaties tussen winst, investeringen en de vermogensstructuur zijn beoordeeld de gerealiseerde groei (of de daadwerkelijk ondernomen investeringen). In statische NKL-modellen waarin het bestaan van een optimale vermogensstructuur wordt verondersteld, staat niet de daadwerkelijke groei, maar de verwachte groei centraal. Het probleem is hoe die te verwachten groei dient te worden weergegeven.

---

<sup>488</sup> Hierbij doet zich het probleem voor dat zowel een hoge schuldquote als een lage schuldquote een indicatie kan zijn van financiële beperkingen; ook in dit geval doen ex post en ex ante zich weer gelden.

Hiervoor zijn vele discutabele proxies bedacht (*Smith en Watts (1992), Gaver en Gaver (1993)*):

- de ratio boekwaarde van de bezittingen en de marktwaarde
- de ratio eigen vermogen en marktwaarde
- de ratio afschrijvingen en marktwaarde
- de ratio R&D en marktwaarde<sup>489</sup>
- de variantie in de rentabiliteit<sup>490</sup>
- de ratio investeringen en marktwaarde
- de koers-winst verhouding<sup>491</sup>
- de mate waarin een aandeel is opgenomen in de portefeuille van een groei-georiënteerd beleggingsfonds (*Gaver en Gaver, 1993*).

*Smith en Watts (1992)* proberen een verklaring te geven van ondernemingsbeleid op het gebied van financiering, dividend en management beloning (in de vorm van loon en opties). Zij koppelen dit aan een specifieke determinant: 'the investment opportunity set'. Deze investeringsopties verschillen per onderneming, omdat een onderneming de beschikking heeft over specifieke, immobiele en vaak moeilijk meetbare ('tacit knowlegde') bezittingen. Op basis van de ratio boekwaarde bezittingen-marktwaarde komt uit dit onderzoek een positief verband tussen verwachte groei en solvabiliteit naar voren.

Het onderzoek van *Smith en Watts (1992)* heeft betrekking op bedrijfstakniveau. *Gaver en Gaver (1993)* vullen dit onderzoek aan op ondernemingsniveau. Zij onderschrijven de conclusie van *Smith en Watts* ten aanzien van de relatie tussen groeipotentieel en solvabiliteit. Zij delen op basis van factoranalyse ondernemingen in, in groei- en niet-groei-ondernemingen. De eerste groep bestaat uit grotere ondernemingen dan de tweede groep, bovendien verschilt de winstgevendheid van de eerste groep significant van de tweede groep. Dit komt overeen met de bevindingen van *Mueller (1986)*, dat groei en winst samengaan en dat vooral ondernemingen die in het verleden een goede marktpositie hebben verkregen winstgevender zijn en harder zijn gegroeid<sup>492</sup>.

---

<sup>489</sup> Deze ratio is een maatstaf van de mate van uniekheid van de producten van een onderneming, maar eveneens een maatstaf van de 'collateral value' en 'non-debt tax shield' (*Titman en Wessels, 1988, 5*). Zij vinden (net als andere in hun artikel geciteerde studies) een negatief verband tussen de R&D-intensiteit en de 'debt ratio' (dus een positief verband tussen R&D-uitgaven en de solvabiliteit). Dit effect kan echter zijn veroorzaakt doordat de executiewaarde van dergelijke bezittingen vrij laag is. Overigens vinden *Titman en Wessels (1988)* geen samenhang tussen verwachte groei en de vermogensstructuur, maar wel tussen R&D-uitgaven (die ook als proxy van groei kan worden aangemerkt) en de vermogensstructuur.

<sup>490</sup> Deze maatstaf lijkt relevant omdat groei-ondernemingen meer risico lopen; zie *Gaver en Gaver (1993, 196)*. Dit kan ook worden beredeneerd vanuit de optietheorie. Een investeringsoptie heeft een hogere waarde indien de variabiliteit van de onderliggende netto contante waarde van de investeringsprojecten hoger is.

<sup>491</sup> Hierover merken *Titman en Wessels (1988, 4)* op: "(...) this variable is determined in part by the firm's leverage ratio and, hence, is subject to bias due to reverse causality."

<sup>492</sup> Zij merken op dat dit indruist tegen de idee dat groeiende ondernemingen vooral kleine ondernemingen zijn (*Gaver en Gaver, 1993, 139*).

*Baker* (1992, 161) bespreekt de resultaten van *Gaver* en *Gaver* (1993) en de daarin gevonden verbanden en de daarbij behorende uitleg (causaliteiten): "The paper fails, as do all the papers in this area, to deal with the fundamental simultaneity between the investment opportunity set and corporate policy decisions." *Gaver* en *Gaver* (1993, 159) en *Smith* en *Watts* (1992, 281) geven overigens aan dat de 'investment opportunity set' deels endogeen is.

*Minne* (1997) heeft onderzoek gedaan naar de "International battle of giants" en de rol van de investeringen in immateriële en materiële vaste activa. R&D-activiteiten zijn geconcentreerd bij de grote ondernemingen; marktmacht (en daarmee verbonden winstgevendheid) en R&D (innovatie) zijn met elkaar verbonden. *Minne* vindt nauwelijks een verband tussen R&D en winstgevendheid op bedrijfstakniveau, maar geeft aan dat er desondanks sterke aanwijzingen zijn dat dit verband wel aanwezig is en dat dit niet voldoende is onderzocht. Het probleem met dergelijke gegevens is de beschikbaarheid, maar ook de definiëring van dergelijke investeringen.

Op ondernemingsniveau blijken wel verbanden te bestaan tussen de winst, de vermogensstructuur en de investeringen. De centrale (pragmatische) aanname in de studie van *Minne* is dat het management terugvalt op de beschikbare financiële gegevens van de onderneming, alsmede het investeringsgedrag van directe concurrenten in ogenschouw neemt. De reden hiervan is dat het management geen 'perfect foresight' heeft ten aanzien van de opbrengsten van de investeringen. Slechts incidenteel zijn rendementseisen voor vaste activa bekend; deze ontbreken voor R&D-investeringen. Uit deze studie (die betrekking heeft op de zeer grote op wereldmarkten dominante ondernemingen) blijkt het volgende:

- een slechtere solvabiliteit of een lagere winst leidt tot een daling van de investeringen in de daaropvolgende jaren: "(...) past financial performance has a significant impact." (*Minne*, 1997, 153). Het effect dat optreedt als gevolg van de verandering in de solvabiliteit en de winst is geringer bij de R&D-investeringen<sup>493</sup>;
- invloed van een daling van het winstniveau beneden een kritisch niveau is veelal niet aanwezig;
- de theoretisch veronderstelde negatieve relatie tussen de hoogte van de interest en de investeringen kan niet worden aangetoond;
- de vraag of de toekomstige (verwachte) winst het investeringsniveau beter kan verklaren, kan niet worden bevestigd<sup>494</sup>.

---

<sup>493</sup> Deze zijn aan minder variatie onderhevig dan investeringen in materiële vaste activa als gevolg van in dienst zijnd personeel of een laboratorium. Dit belichaamt veelal 'tacit knowledge' die men niet graag verliest (zie ook *Brouwer* en *Kleinknecht* (1998).

<sup>494</sup> Het feit dat dit verband nauwelijks wordt gevonden, impliceert dat aan (ten minste aan een deel van de) investeringen "giswerk" ten grondslag ligt. Hier stuiten we op het probleem van de causaliteit tussen winst en investeringen; namelijk de omgekeerde causaliteit dat investeringen de winst bepalen. In studies wordt veelal de ex post winst als basis genomen; de verwachte winst (het marginale rendement van de investeringen) is onbekend. Bovendien ontstaat, indien de verwachte winst wel bekend zou zijn, het probleem aan welke investeringen deze verwachte winst moet worden toegeschreven en is, indien deze verwachtingen altijd uitkomen, sprake van een perfecte situatie waarin winsten niet voorkomen, terwijl juist het verschil tussen ex ante en ex post wijst op het bestaan van imperfecties en daarmee het bestaan van winstmogelijkheden. Dit impliceert dat het management rekening dient te houden met het feit dat haar verwachtingen niet uitkomen en dat zij risico's loopt bij de realisering.

Een andere conclusie is dat ondernemingen het investeringsgedrag van concurrenten mede van invloed laten zijn op hun eigen investeringsgedrag; vooral de R&D-uitgaven. De aangevoerde reden is dat men ontwikkelingen in de bedrijfstak moet blijven volgen en dient over te nemen (bijvoorbeeld als een leverancier of een concurrent een nieuwe techniek toepast) en dat de rendementen van deze investeringen onduidelijk zijn. De mate waarin en de vorm van dit reactieproces is afhankelijk van de bedrijfstak; soms geschiedt de verandering simultaan, in andere gevallen sequentieel (het reactieproces volgt de opvolgende fases in de waardeketen). Het op elkaar afstemmen of kopiëren van gedrag wordt kuddegedrag of synchronisatie genoemd. Volgens *Scharfstein* en *Stein* (1990) kunnen managers elkaars gedrag kopiëren, daarbij essentiële private informatie negerend. Dit doet zich voor indien het management zich bewust is van haar reputatie.

*Sterken* (1996) gaat ook in op de synchronisatie van ondernemingsgedrag. Het onderkennen van de heterogeniteit van agenten met bepaalde reactiepatronen kan het inzicht in de oorzaken van het conjunctuurverloop versterken. Als voorbeeld gaat *Sterken* in op het investeringsgedrag van ondernemingen. In vele gevallen blijkt uit analyse van het verloop van de investeringen dat er zich duidelijke uitschieters voordoen. Het blijkt dat deze maxima niet gelijkmatig in de tijd voorkomen, maar in bepaalde jaren zijn geconcentreerd. Volgens *Sterken* is de oorzaak hiervan de wig tussen de kosten van het externe en interne vermogen (ingehouden winsten); deze wig is waarschijnlijk conjunctuurgevoelig. Door meer op ondernemingsniveau af te dalen (het onderkennen van de heterogeniteit) kan de kwaliteit van de macro-economische investeringsvergelijking verbeteren. De bedrijfseconomie kan ten dienste staan van de macro-economie.

#### **3.7.4.5 De eeuwige gouden band tussen winst en investeren**

Tussen winst, investeringen (groei) en vermogensstructuur bestaan paradoxale relaties. De verbanden tussen deze aspecten zijn niet altijd even eenduidig; er lijkt sprake te zijn van oneindige cirkels en terugkoppelingen of lussen. De vraag is wat aan de basis staat van deze slingers; is dit niet het gegeven dat continu vertekeningen of vervormingen plaatsvinden omdat informatie heen en weer wordt geslingerd tussen niveaus? Balanceert de economische kosmos niet tussen perfectie en imperfectie en daarmee verbonden waarde en winst en de daarmee samenhangende metaforen? Is de gouden band niet de slinger tussen perfectie en imperfectie? Ruis leidt tot de verstrengeling - maar niet het isomorf zijn - van ex post en ex ante<sup>495</sup>, investeren en winst. Investeren is immobiliseren en innoveren, winst ontstaat daardoor eveneens (of door te innoveren of het exploiteren van marktmacht).

---

De ex post winst wordt geconfronteerd met de voorafgaande en de daaropvolgende investeringen. Een probleem hierbij is de lengte en de tijdspanne van de in ogenschouw te nemen periode. In de studie van *Minne* (1997) is verondersteld dat het management de winst voor het volgende jaar perfect heeft kunnen voorspellen. De vraag is of die winst door de huidige investeringen in sterke mate wordt of kan worden beïnvloed. Dit is onder andere afhankelijk van het type investering (bijvoorbeeld product- of procesinnovatie).

<sup>495</sup> En het onderkennen van "niveaus" in de tijd. Zonder ruis is ex ante gelijk aan ex post; dit is de tijdloze NKL-wereld.

Winst en investeringen zijn twee volatiele, wispelturige aspecten in de economische theorie (Pen, 1980, Dougherty, 1980). Dit is niet verbazingwekkend omdat beide - evenals de onderneming - hun oorsprong vinden in het bestaan van imperfecties. De vraag is: in hoeverre voeren die imperfecties ons van de evenwichtsconceptie af of juist - maar dan in een andere evenwichtsvorm of -compositie - er naar toe? In hoeverre drijven deze ons naar perfectie of andere imperfecties toe. Als we uit de probleemkluwen een probleem componeren en oplossen, verandert daardoor niet tegelijkertijd het probleem? Kunnen ongestraft kleine imperfecties worden ingevoerd die het algemene beeld niet al te zeer verstoren?

Winst is van vele onzekere factoren afhankelijk, investeringen zijn afhankelijk van de moeilijk toetsbare verwachtingen ('animal spirits'). Desondanks - of juist dankzij - de ruis hangen deze verschijnselen onverbrekkelijk met elkaar samen. Dit komt tot uitdrukking in een aantal theoretische modellen. In de NKL-analyse beïnvloeden winstverwachtingen de investeringen; in de PKE-analyse bepalen de geplande investeringen de te realiseren winsten. In NKL-benaderingen is de causaliteit van winst naar investeringen, in PKE-benadering van investeringen naar winst. Toch is dit geen bevredigende weergave aangezien het om verschillende winstbegrippen gaat; in de NKL-benadering staat de ex ante winst centraal, in de PKE-analyse de ex post winst. Beide benaderingen herbergen iets "maakbaars" in zich. In de NKL-benadering is het uitgangspunt dat ondernemingen redelijk in staat zijn de verwachte toekomstige kasstromen (of winst) te schatten. Dit vereist een min of meer perfecte situatie; maar in dat geval is er geen winst realiseerbaar. In de PKE-benadering wordt er van uitgegaan dat een onderneming macht heeft, zodat zij haar winst kan plannen. Een wezenkenmerk van de PKE-benadering is de onzekerheid, zodat de winst niet vooraf kan worden bepaald. Een meer dynamische financieringstheorie is de pikorde maar deze geeft geen duidelijke richting aan waarin de vermogenstructuur en de investeringen zich bewegen.

De mate van succes kan worden voorgesteld als de resultante van een geluksfactor of als de resultante van superieure management- of andere innovatieve vaardigheden (in dezelfde zin winst als resultante van investeringen). De laatste benadering tendeeert naar een meer deterministisch verband tussen input (vaardigheden) en output (succes). Echter: "We can never know for sure if any event is caused or uncaused (...)" (...). "We can never demonstrate the existence of indeterminacy because there is always the possibility of a hidden and unknown causal mechanism at work." Chaostheorie leert ons dat "(...) even if the world is deterministic it would almost certainly behave in an apparently random, even non-probabilistic, and unpredictable way." (...). "We can never know for sure if any event is caused or uncaused, but chaos theory suggests that we have to treat complex systems as if they are indeterministic." (Hodgson, 1993, 221). Het is in deze complexe kosmos waarin de winst-investeringscarroussel draait. "(...) it may be impossible to distinguish a world of continuous equilibrium from one of continuous disequilibrium." (...). "In sum, we are either in continuous general equilibrium or an uncertain disequilibrium." (Findlay en Williams, 1980, 11). Gedetermineerde en ongedetermineerde verklaringen lopen door elkaar, evenals het Gibrat-proces bij de verklaring van de marktstructuur. Ondernemingen worden per definitie wel eens teleurgesteld, maar ook (in minder mate?<sup>496</sup>) blij verrast.

---

<sup>496</sup> De verdelingsfunctie met daarin de kansen op winst kent waarschijnlijk een zeer scheef verloop: "The economic value of patents is a positively skewed distribution with most patents having zero value and a few having tremendous value." (Mueller, 1986, 130).



Een onderneming heeft slechts bestaansrecht in een onevenwichtige, imperfecte constellatie die winstkansen (en investeringsmogelijkheden) met zich meebrengt: "(...) the firm's decisions always take place in a state of disequilibrium." (...). "(...) the firm considers undertaking additional expenditures not because it is in some kind of equilibrium situation, but because it explicitly recognizes a disequilibrium condition." (Vickers op. cit. Findlay en Williams (1980, 9) Echter: "(...) the question of how the market responds to "disequilibrium" is ruled out."<sup>497</sup> (Kaldor op. cit. Findlay en Williams (1980, 11). "If markets are not in equilibrium, the discount rate, and thus the entire process, is undefined." (Findlay en Williams, 1980, 16). Naast de vraag naar de oplosbaarheid, kan ook de volgende vraag worden gesteld: is dit in een imperfecte wereld wel een (of het centrale) probleem? Wat is het gevolg van de terugkoppeling hiervan naar eerdere uitgangspunten; kan gemakzuchtig iets uit de probleemkluwen worden getrokken zonder oog te hebben voor de gevolgen die dit heeft voor de probleemconstellatie?

"Hoezeer ook visie en verbeelding, creativiteit zelfs 'dromen' over de toekomst van de onderneming bepalend zijn voor succesvolle adaptatie en continuïteit, het gaat steeds om investeren (...)." (Van Dijck, 1996, 9). Ondernemen is investeren of innoveren en tegelijkertijd immobiliseren, of is het verkrijgen van een organisatie met 'installed based investment' juist een uitdrukking van mobiliteit? Het immobiliseren van informatie ten behoeve van de winst gaat gepaard met investeren. Of dient investeren juist om informatie te verkrijgen? Investeren, kennisvergaren en kennisuitbaten, vervormen onzekerheid (O'Driscoll en Rizzo (1985). Dit is ook een afstemmingsprobleem met de omgeving; is sprake van een evenwicht of risicohomeostase doordat ondernemingen zich wapenen tegen hun omgeving, de omgeving vormen, of die omgeving kiezen waarvoor zij het beste zijn toegerust?

Er bestaat een onverbreekelijke, maar ruisvolle, band tussen investeren en winst. Deze relatie tussen investeringen en winst is tweezijdig. Enerzijds schept winst ruimte voor investeringen. Anderzijds creëren investeringen de (toekomstige) winst. In het eerste geval staat ex post winst centraal, in het tweede ex ante winst. Welke "beweging" legt meer gewicht in de schaal?

Van der Zwan (1990, hoofdstuk 3) geeft aan dat slechts in situaties van onvolledige concurrentie "stoutmoedige investeringsplannen" denkbaar zijn, omdat alleen in dat geval (het vooruitzicht op) een opgelegde prijspremie bestaat, die kan worden aangewend voor de financiering van onderzoeksuitgaven. In dat verband is enige marktbeheersing noodzakelijk. Hij onderkent daarbij een cluster van in elkaar grijpende aspecten van marktbeheersing dat bestaat uit: marktstructuur, innovatie, groei, marktaandeel, concurrentiepositie en winstgevendheid (Van der Zwan, 1990, 68).

Innovatie is enerzijds van invloed op de winstgevendheid, anderzijds maakt de verdiende premie de financiering van de innovatieve uitgaven mogelijk: "Als we uitgaan van een verband tussen cash flow en investeringen ligt de verwachting voor de hand dat succesvolle bedrijven een hoger investeringsniveau hebben en daarom in staat zijn een hogere cash flow te genereren." (Van der Zwan, 1990, 79). De vraag is welke causaliteit sterker is: die van (ex post) winst naar investeringen, of van investeringen naar (ex ante) winst. Vooropgesteld dient te worden dat het tweede verband veel moeilijker is te traceren. Het eerste verband is een verband op

---

<sup>497</sup> Het verschil tussen streven en uitgangspunt. Wie reageert op die "disequilibrium"-situatie, de markt of de ondernemingen?

ondernemingsniveau, terwijl het tweede verband afhankelijk is van terugkoppelingen van de (geaggregeerde reacties) op de markt. Daarnaast is het tweede verband lastiger aan te tonen, omdat investeringen gedurende een langere periode (of gedurende de beginperiode helemaal niet) hun vruchten kunnen afwerpen. Bij het eerste verband gaat het om vertragingen van een of twee jaar.

Investeren is geen garantie voor winst genereren. Succesvolle ondernemingen "(...) have come up with very important patents out of their R&D outlays, not simply because they have outspent their rivals at some time in the past." (...). "Although one company's expenditures on R&D can easily be matched by those of another, it is more difficult to match the output of the R&D process." (...). "Nor do I believe that all of the deviations on the positive side can be rationalized away on the basis unaccounted for past investments in advertising and R&D." (Mueller, 1986, 130). Hinkt dit niet op twee gedachten: winsten zijn niet afhankelijk en wel afhankelijk van investeringen, deels gedetermineerd, deels ongedetermineerd, caused en uncaused?

Het empirische verband tussen winst en investeringen lijkt sterker dan dat tussen investeringen en winst (Minne, 1997 en het daar aangehaalde onderzoek)<sup>498</sup>, maar een oorzaak hiervoor kan zijn dat het verband tussen investeringen en winst moeilijker is vast te stellen. Ook is empirisch vastgesteld dat R&D-uitgaven de winstgevendheid positief beïnvloeden<sup>499</sup>.

Investeringen (en vooral de effectiviteit daarvan) zijn van invloed op de winstgevendheid. Niettemin is het causale verband tussen winst en investeringen sterker. Gezien de noodzakelijke voorwaarde van onzekerheid, is de winst - in ieder geval op ondernemingsniveau niet gedetermineerd. "It is more plausible for purposes of prescriptive theory to view the individual firm instead in a dynamic movement through a series, possible never-ending, of transitory and ephemeral equilibria, both as a result of its management's effort to enhance profitability and from shocks received in its real product and claims market." (...). "It is a matter of surpassing importance that we have literally no theory of dynamic recovery from asset or financial forecasting blunders." (Andrews, 1979, 9), of op een andere wijze geformuleerd: "(...) firms are operating in a never-ending state of flux with lumpy resources and excess capacity." (Penrose, op. cit. Mahoney en Pandian, 1992, 374).

De causaliteit tussen investeringen en winst is gebrekkig; maar dat is de logische essentie van de metaschaarste. De "juistheid" van de investeringen is daardoor (deels) slechts achteraf te bepalen. Dit sluit min of meer aan op de analyse van *Alchian* (1950); in een onzekere wereld zijn geen harde maximerende normen voorhanden (maar dit kan wel tot die wereld worden ongevormd door isomorfie te veronderstellen). Het economisch systeem bevoordeelt winstmakers, ondanks het feit dat huidige winst geen garantie is op toekomstige winst. Echter specifieke voordelen zijn makkelijker uit te bouwen dan te realiseren. Daarnaast speelt de institutionele financiële structuur een rol in de wijze waarop men op prestaties vooruitloopt.

---

<sup>498</sup> Gupta (1988) onderzoekt de causaliteit op meer macro-economisch niveau. Ook hij constateert dat de causaliteit sterker is van winsten naar investeringen.

<sup>499</sup> Brouwer en Kleinknecht (1998, 7-8) en de daarin geciteerde literatuur, waarin ook op de causaliteit tussen winst en R&D-uitgaven wordt ingegaan. De vraag is wat de R&D-uitgaven beïnvloedt: "Whether the direct effect of favourable demand expectations or the indirectly positive effect of demand on financing possibilities is most important, would need to be investigated more closely in the future." (Brouwer en Kleinknecht, 1998, 7).

De plaats die de onderneming in een dergelijke wereld inneemt, wordt in het volgende hoofdstuk nader beoordeeld. Het vreemde is namelijk dat in de gangbare interpretatie van *Alchian* (1950), ondernemingsgedrag en de rationaliteitsveronderstelling irrelevant zijn omdat de omgeving dit oplegt, maar dit verschuift de nadruk op de rationaliteit naar die van de omgeving. Het bijzondere is ook dat juist in de NKL-benadering een beroep wordt gedaan op deze (evolutionaire) zienswijze, ter ondersteuning van hun rationele perfecte wereld. De imperfecte ex post wereld is daarmee knap overvleugeld door de ex ante benadering; kan dit ook niet andersom? Het blijkt dat de zienswijze van *Alchian* ook anders kan worden geïnterpreteerd (zie paragraaf 4.7.4); het onderkennen van niveaus staat daarbij centraal. In de NKL-benadering zijn de niveaus isomorf, ex post is daarmee verworpen tot ex ante. Dat is het wezenkenmerk van perfectie, maar perfectie is uniek, specifiek en extreem.

### 3.7.5 Slotbeschouwing

Economische theorieën slingeren om de werkelijkheid<sup>500</sup>. Empirisch onderzoek draagt, gegeven de beperkingen ervan, bij aan de theorievorming. Maar de vraag is, dringt empirisch onderzoek werkelijk door in de theorie?<sup>501</sup>

Een beperking van het empirische onderzoek is dat de theoretische afleiding geschiedt op basis van concepten die niet waarneembaar zijn; dit heeft tot gevolg dat toetsing alleen op indirecte wijze kan plaatsvinden (*De Jong* e.a., 1999, 260). Dit leidt er toe dat de uitkomsten in zekere mate kunnen worden "gestuurd". Het empirisch onderzoek is (deels) vooringenomen, tautologisch van aard en meer gericht op bevestiging (verificatie) van de uitgangspunten dan op falsificatie er van. Conflicterende resultaten worden toegeschreven aan de keuze van de proxies, goede resultaten worden als een bevestiging van de theorie beschouwd. Onderzoekers nemen bij de interpretatie van de onderzoeksresultaten een weinig kritische - opportunistische en asymmetrische - houding aan. *Boot* en *Cools* (1997, 299) noemen dit een immunisatiestrategie.

*Boot* en *Cools* (1997, 302) pleiten voor het weer herstellen van de 'feed back loop', dat wil zeggen de terugkoppeling van de werkelijkheid naar de theorie. *De Jong* e.a. (1998, 259) onderkennen twee rollen van empirisch onderzoek; een toetsende en een initiërende. Deze laatste functie is gericht op het creëren van nieuwe fundamenten van waaruit alternatieve hypothesen kunnen worden opgesteld. Als aanvulling op het huidige financieringsonderzoek pleiten zij voor meer kwalitatief gericht onderzoek. Dit kan de black box (de onderneming) "openbreken" en meer inzicht verschaffen in het interne besluitvormingsproces.

Volgens *Boot* en *Cools* (1997, 296) ontbreekt het in de financieringstheorie aan algemeen geaccepteerde abstracties van de werkelijkheid waarin een zinvolle rol is weggelegd voor finan-

---

<sup>500</sup> Men kan een optimistische kijk hebben dat de waarheid steeds dichterbij wordt genaderd (modernistisch), dan wel een pessimistische visie dat de waarheid meer pluriform, perspectivistisch van aard is (post-modernistisch); weerspiegeld in het 'encompassing' versus het 'possibility theorem', (*Tempelaar*, 1996, 143).

<sup>501</sup> Bijvoorbeeld *Findlay* en *Williams* (1980), *Andrews* (1979), *Carleton* (1974), *Findlay* en *Whitmore* (1974).

ciële beslissingen. Daarnaast stellen zij dat sprake is van het ontbreken van een zekere mate van coherentie in de theorievorming. Elke beslissing kan als een signaal of conflict worden gezien en is op basis van een partieel model te verklaren. Dit leidt tot weinig eenduidige of sluitende verklaringen, maar tot eclecticisme in de theorievorming<sup>502</sup>. Het lijkt merkwaardig dat ondanks het overkoepelende rationaliteitsthema een gefragmenteerde wetenschap ontstaat. Maar fragmentatie is een essentieel aspect van rationaliteit (*Koot e.a.*, 1996, 4). Getuigt rationaliteit in een perfecte wereld van een te marginale basis? Houdt een dergelijke brede, maar daardoor tegelijkertijd smalle basis de pluriformiteit niet tegen?

*Andrews* (1979, 9) is van mening dat de financieringstheorie twee elementen heeft "geleend" van de economie: evenwicht en maximalisatie, zodat "(...) the real problems of synchronizing cash outflows and inflows were dismissed." De steriele veronderstellingen behorend bij het algemene evenwicht zijn niet bruikbaar voor een onderzoek op ondernemingsniveau. Hij is voorstander van een meer dynamische financieringstheorie waarin een onderneming niet van evenwicht naar evenwicht springt, maar waarin een onderneming manoeuvreert in een veranderende wereld. De weergave of compositie van de wereld in de vorm van een gegeven verzameling investeringsopties waaruit het management een keuze maakt, is een weinig plausibele: "They know full well that opportunities for major profitable additions to assets occur irregularly in time and from origins under little, if any, control. All too often their option is accept or reject, not select, and this is not simply because of capital rationing. Rather, it is because changes for major profitable departures are evanescent." (...). "(...) major changes in profitability frequently happen rather than being accomplished." (*Andrews*, 1979, 9)<sup>503</sup>.

Volgens *Findlay* en *Williams* (1980, 9) heeft het algemene evenwichtsmodel een "(...) ability to explain everything or nothing." Een markt is pas perfect indien alle overige markten ook perfect zijn. Economen hanteren veelal een partieel evenwichtsmodel (onder gebruikmaking van de ceteris paribus veronderstelling); maar het aanbrengen van verstoringen om het proces op gang te brengen ondergraaft de eerdere uitgangspunten van perfectie<sup>504</sup>. Enerzijds is een partieel evenwichtsmodel nauwelijks zinvol, echter in een algemeen evenwicht: "(...) there are no guides to action, no decision rules." (*Findlay* en *Williams*, 1980, 10), omdat er geen waarde- of

---

<sup>502</sup> Ondanks de holistische onbepaalde rationaliteit die daaraan ten grondslag ligt. Dit zorgt voor extreme (bijpassende?) redeneervormen waardoor de theoretische wereld een verwrongen beeld oplevert en die extreme, contra-intuïtieve resultaten oplevert (het is overigens geen noodzaak dat resultaten juist intuïtief begrijpelijk moeten zijn). Het is illustratief om door economen toegepaste begrippen te vergelijken met het dagelijks spraakgebruik (*Langlois*, 1984).

<sup>503</sup> Met andere woorden in een dergelijke imperfecte wereld (waarin winstkansen bestaan) doen zich investeringsopties voor waarvan de consequenties niet goed kunnen worden overzien. Volgens *Andrews* is de theorievorming op dit onderdeel nog weinig gevorderd. Hierbij noemt hij twee facetten die wellicht een rol kunnen spelen: de rol van de 'feedback of data' en de 'transitive preference'.

<sup>504</sup> *Findlay* en *Williams* (1980, 10) vergelijken hierbij 'intraequilibrium analysis' (waarin het project al was voorzien; althans de kans erop) en 'interequilibrium analysis'. Deze laatste techniek wordt veelal door economen toegepast met behulp van de comparatief statische analyse. De impliciete veronderstelling is dat het investeringsproject klein is in verhouding tot de al bestaande projecten. Het project (of alle nieuwe projecten) mag geen al te grote verstoring opwekken, maar dit is nu juist het kernprobleem; namelijk dat het probleem zelf wordt vervormd.

winstcreërende activiteiten mogelijk zijn<sup>505</sup>. Concurrentie vindt niet plaats en alle investeringsprojecten kennen een netto contante waarde van nul. Met andere woorden: men verklaart "alles of niets"; een middenweg is er niet: "In sum we are either in a continuous general equilibrium or an uncertain disequilibrium." (*Findlay en Williams*, 1980, 11). De kritiek op het huidige financieringsonderzoek en de oplossing hiervan, gaat een aantal richtingen uit: een meer kritische houding en meer pluriform (kwalitatief) gericht onderzoek<sup>506</sup>.

*Van der Meulen* (1991, 74) geeft een overzicht van de axiomata van het evenwichtsmodel (partieel of algemeen, AEM of PEM)) met de daarbij corresponderende "realiteit":

Axioma	AEM/PEM	Realiteit
algemene kwalificatie participanten 'leidend beginsel'	evenwicht homogeen strikte rationaliteit/efficiëntie	non-evenwicht heterogeen beperkte rationaliteit/efficiëntie
doelstelling informatiemedium marktform	maximalisatie/optimalisatie unidimensioneel (prijzen) volledig vrije mededinging	satisfactie multidimensioneel oligopolie/mammoetconcerns
marktcondities marktomgeving	zekerheid of risico perfectie (en compleetheid)	onzekerheid imperfectie (en incompleetheid)
risicostructuur tijd beslissen overheid/belastingen overlegstructuur	statisch/stationair één periode beslissingsregels nee afwezigheid van conflicten	dynamisch/veranderend continuïteit besluitvormingsproces ja bestaan van conflicten

Het introduceren van een enkele imperfectie is niet goed mogelijk, vanwege de samenhang tussen de axiomata. Het invoeren van een beperking trekt direct andere beperkingen aan. Brengt een verstoring geen verstoring aan in de andere onderdelen? Kan ongestraft een imperfectie worden ingevoerd, zo ja tot hoever kunnen we dan gaan. Blijft het oorspronkelijke probleem ongewijzigd en tendeert het systeem naar het nieuwe evenwicht (is beweging echt imaginair,

<sup>505</sup> Maar ook in disequilibrium: "(...) the entire process is undefined." (*Findlay en Williams*, 1980, 11). Voorkomen moet worden dat we in deze extremen geraken, maar dat we opereren in het tussengebied, er vanuitgaande dat er een tussengebied bestaat; of is dat ook een speculatieve, opportunistische gedachte?

<sup>506</sup> De roep om pluriformiteit komt ook uit de hoek van de management accounting (*Vosselman*, 1997 en *Groot*, 1997) en de financial accounting (*Knoops*). Hierbij staat ook de vraag centraal of de economische organisatietheorie niet een te smalle basis vormt voor de verklaring van bedrijfseconomische problemen (*Blom en Vromen*). Daarnaast wordt de fragmentatie in de bedrijfseconomie ter discussie gesteld (*Leeflang* (1999), *Groot* (1999), *van Witteloostuijn* (1997)).

*Zeno's* grote thema)? Juist in de metaforisch compositorische wetenschap worden concepten en veronderstellingen heen en weer geslingerd. De markt is een oplossing van de complexiteit, maar creëert tegelijkertijd complexiteit. Wat trekken we uit die kosmos; of wat trekken we aan de haren omhoog uit de metaforen. Steeds is dit probleem terug te voeren tot een ad hoc aanname (*Hodgson*, 1993, 265-266). Het is de compositorische keuze "wat er toe doet". Deze probleemcompositie, -recompositie en -decompositie komt ook tot uitdrukking bij het fit-concept, alternatieve ondernemingsmodellen (*Kay*, 1989) en in de 'risk, strategy en performance invalshoek (paragraaf 4.8.2).

Het winststreven kan worden teruggevoerd tot het formuleren van onbewijsbare uitspraken (vanuit het marktsysteem gezien; het zoeken naar het "gat" in de markt). *Dougherty* (1980, 183) verzucht na zijn rondreis door winst- en investeringstheorieën dat "(...) the two greatest disappointments in the history of epistemology have been the realization that, first, no hypothesis can be proved to be true, and, second that no hypothesis can be proved to be false (*Popper, Kuhn en Lakatos*)"<sup>507</sup>. Ook door deze empirische ruis moeten we manoeuvreren.

---

<sup>507</sup> Een ander aspect is het idee van consistentie als maatstaf. Hierbij refereert *Dougherty* (1980, 184) aan de opmerking van *Loasby* "(...) consistent plans are bound to be wrong in all respects if wrong at all, while inconsistent ones may be partially correct (...)."

### 3.8 Samenvatting: een (onvolledige) probleeminventarisatie

Alle benaderingen, zowel de gedragsmatige, de NKL als de PKE bevatten iets mechanisch. Het (meta?) mechanische in deze studie is de switch die kan worden aangebracht tussen deze mechanische benaderingen. Deze slinger doemt op in een aantal gedaantes. Een globale inventarisatie van de slingers (of paradoxen), relaties en verbanden, brengt de volgende - onvolledige - opsomming met zich mee:

- veronderstellingen die inwisselbaar zijn en die elkaar kunnen ondergraven
- niveaus die naar analogie van de markt en de onderneming in elkaar grijpen
- concepten die zijn geclusterd en die als doel, middel, norm of theorie kunnen worden aangemerkt
- meerdere doelen (en de doelen-middelen-hiërarchie)
- zachte en harde waarden die door de ruis worden verbonden
- de slinger tussen perfectie en imperfectie
- de slinger tussen de meetconcepten (marktwaarde, rent, slack en winst)
- ex ante en ex post
- efficiëntie en a-efficiëntie (uitgangspunt en streven)
- rationaliteit en arationaliteit
- mobiliteit en immobiliteit
- de relatie tussen reëel en financieel
- de relatie tussen strategie, financieel en accounting
- vakgebieden bedrijfseconomie
- relatie algemene en bedrijfseconomie
- door en voor de theorie, praktisch en fundamenteel
- investeringen en winst (ex ante en ex post)
- informatieparadox
- spelregels en parameters (theoretisch en empirisch)
- winst- en ondernemingstheorie
- markt- en ondernemingskenmerken (winst)
- marktmacht en innovatie verstrengeld met bedrijfstak- en ondernemingskenmerken
- Gibrat's law of niet (gedetermineerd of ongedetermineerd)
- winst en groei, vermogensstructuur en investeringen
- 'believing is seeing'
- theorie als optimale beslissingsregel en als uitspraak over de werkelijkheid.

Door het tegelijkertijd rekening houden met holistische en reductionistische krachten op verschillende niveaus kan worden overgeschakeld tussen theorieën en concepten. Efficiëntie en rationaliteit zijn empirisch leeg, deze moeten metaforisch compositorisch worden ingekleurd. In empirische zin staan bij het ondernemen middelen, alternatieven en doelen niet van te voren vast<sup>508</sup>. Ook de theorie is uitgerust met "middelen" die verschuivingen kunnen aanbrengen.

---

<sup>508</sup> Zoals eerder vermeld zijn ook het ondernemen en wetenschap bedrijven (of het op schrift stellen van een theoretische onderneming) onderling verbonden; niet in de laatste plaats doordat bedrijfseconomische inzichten onderdeel worden van het systeem dat het beschrijft, alsmede doordat praktische inzichten worden omgezet in theoretische inzichten. De markt (proces) en de onderneming ('discovering prices' en 'opportunities') "vormen" samen een ontdekkingsproces; is wetenschap bedrijven dat ook niet?

Het volgende hoofdstuk gaat op zoek naar de inbedding van deze problemen in de probleemstructuur van data en metaforen, van niveauverschillen en de wijze om daar - steeds onvolledig - grip op te krijgen. Het waarom, wat en hoe van de data en de metaforen. Verschaft dit een draaikolk (of de lussen) waardoor de metaforen langs verschillende niveaus kunnen worden geslingerd?



## 4 Probleembeschrijving: data en metaforen van de (bedrijfs)economie

### 4.1 Inleiding

Het uit hoofdstuk 3 resulterende probleemveld vertoont (uiterlijke) gelijkenis met de door *Hofstadter* geschetste lussen in de composities van *Escher* en *Bach*. In dit hoofdstuk wordt de "zoektocht" vervolgd met het zoeken naar de oorsprong van deze problemen: het "wat, waarom en hoe" van *Hofstadter*. De gelijkenis is niet alleen uiterlijk, maar ook meer fundamenteel - innerlijk, of inhoudelijk - van aard. Het "wat" heeft betrekking op een andere verschijningsvorm van problemen in de economie: paradoxen. Het lijkt alsof de economische wetenschap als het ware niet zonder paradoxen kan. Troebele niveauverschillen blijken een belangrijke oorzaak van paradoxen te zijn. Het "waarom" heeft betrekking op de argumentatie waarom de inzichten van *Hofstadter* nu juist specifiek van toepassing zijn op de economische wetenschap. Welke kenmerken bezit deze wetenschap die andere - zowel natuurkundige als sociale - wetenschappen niet of in mindere mate bezitten. Dit leidt tot de afleiding van "de" data; deze liggen ten grondslag aan de metaschaarste, metabeperking of metalus. Dit is de bron of het putje van waaruit "theorieën", maar ook onderneming en markt kunnen worden getrokken, evenals "de standaard data"<sup>509</sup>. Het "hoe" is de wijze waarop we grip op die data proberen te krijgen, namelijk door de metaforen. Dit leidt tot het metaforische (bedrijfs)economische krachtenveld, waaraan steeds aspecten kunnen worden onttrokken zodat composities kunnen worden gecreëerd. Het vormt een cluster waarin de metaforen om de data (de kern) cirkelen.

Paragraaf 4.2 zoomt in op de metaschaarste: de bron van het (bedrijfs)economisch lussenthema. In paragraaf 4.3 wordt een min of meer theoretische rechtvaardiging gegeven voor de data en metaforen. Dit leidt tot het metaforische (bedrijfs)economische krachtenveld, dat in de daarop volgende paragrafen - als het nieuwe onvolledigheidsthema - wordt uitgewerkt. De metaforen zijn terug te voeren op niveauverschillen, dat wil zeggen dat zij zelf eveneens gelaagd van karakter zijn<sup>510</sup>. Deze metaforen en data zijn hiervoor al zijdelings ter sprake gekomen; de theoretische rechtvaardiging vindt in dit hoofdstuk plaats.

De data en metaforen zijn de essentiële of gemeenschappelijke kenmerken van theorieën; deze

---

<sup>509</sup> Deze data vormen het onschendbare en onbeslisbare niveau van de normale data; het vormt de 'beyond rationality and scarcity'. Met "de data" wordt bedoeld het eigenaardige, bijzondere en daardoor algemene van de economie. Hierin onderscheidt deze wetenschap zich van andere wetenschappen. Het is de basis voor de rechtvaardiging waarom de inzichten van *Hofstadter* de economische wetenschap "op het lijf geschreven zijn".

<sup>510</sup> Hierdoor zijn deze metaforen in staat het gehele economische spectrum te bestrijken. Rationaliteit omvat daarmee verschillende rationaliteitsvormen; ook (vermeend) arationeel gedrag, want dit kan rationeel zijn in een andere wereld (vergelijk de discussie over de "rationaliteit van de accounting", in het vorige hoofdstuk). In hoofdstuk 1 is ook een andere vraag aan de orde gekomen: is sprake van een arationele rationale, of een rationale arationele wereld? Metaforen kunnen zowel imperfecte als perfecte (ideale) kenmerken bevatten; de ruis is in de metaforen belichaamd of geïnternaliseerd. Zowel de NKL-, als alternatieve benaderingen kunnen uit de metaforen worden "getrokken".

worden steeds op een andere wijze ingevuld. Dit gemeenschappelijke - de vage kern - zorgt voor de eenheid in verscheidenheid. Het is een soort dwarsdoorsnede van theorieën met het antwoord op de vraag: Hoe zoeken theorieën hun weg door de economische kosmos? Paragraaf 4.2 en 4.3 bevatten de koppeling of overgang van het "probleemcluster" uit hoofdstuk 3 naar het metaforische (bedrijfs)economische krachtenveld. De overgang krijgt gestalte door het onderkennen van het grijze (ruisvolle) overgangsgebied; de broze kern van de economie: de metaschaarste. In deze paragrafen tekent zich een omslag af tussen reductionisme, het in kaart brengen van allerlei problemen, naar holisme, de oorsprong van deze problemen. In hoofdstuk 3 is vanuit economische theorieën het probleemcluster in kaart gebracht, in dit hoofdstuk wordt van bovenaf met dat holistische kader naar deze theorieën teruggekeerd. De zoektocht door de economische kosmos vindt plaats door middel van een thema (hoofdstuk 3) en metaforen (hoofdstuk 4).

Vanaf paragraaf 4.4 wordt dat krachtenveld thematisch in kaart gebracht door te variëren met de metaforen. Deze blijken steeds te cirkelen rondom een entiteit in een omgeving; beide worden "uitgerust met een aantal kenmerken" en grijpen vervolgens in elkaar. De confrontatie markt-onderneming is als een rivier die niet te kanaliseren valt<sup>511</sup>; of die "tegen de berg opstroomt" (*Calvin*).

Het probleem is dat geen enkele metafoor het primaat heeft; er bestaat een metaforencluster dat vele dwarsverbanden herbergt. In elke metafoor zijn - mede door het gelaagde karakter daarvan - de kiemen van de andere metaforen te onderkennen. Afzonderlijke bespreking is onmogelijk; de volgorde van behandeling is theoretisch niet goed bepaalbaar. Hoewel de metaforen paarsgewijs worden behandeld, bestaan er verbanden tussen omdat deze elkaar kunnen substitueren, completeren, maar ook kunnen conflicteren; hierdoor kunnen zij elkaar overvleugelen of zich uit de andere metafoor lostrekken. Dit leidt ertoe dat soms al - noodgedwongen - zijdelings op de andere metaforen wordt ingegaan alvorens die metaforen zelf worden behandeld. Dit probleem deed zich ook al voor bij de probleeminventarisatie. Herhaling is door deze "lussenstructuur" onvermijdelijk.

Het argument om met twee metaforen aan te vangen is dat deze meer direct zijn terug te voeren op twee door *Hofstadter* aangestipte achterliggende kenmerken van complexiteit: het onschendbaar en onbeslisbaar niveau; in deze studie aangeduid met immobiliteit en onzekerheid. Dit metaforenkoppel wordt behandeld in paragraaf 4.4. Hierbij lijkt onzekerheid anders te worden benaderd dan immobiliteit. Slechts de verschillende rollen die onzekerheid vervult in de economische theorie worden besproken. Een meer concrete rol van onzekerheid komt aan de orde in paragraaf 4.8.2. Onzekerheid en immobiliteit zijn echter in sterke mate verstrengeld; mede omdat het onschendbaar en onbeslisbaar niveau kunnen worden gezien vanuit de markt en de onderneming. Onzekerheid ontstaat door en voor de immobiliteit en omgekeerd; het is een "(...) wisselwerking tussen niveaus waarbij het hoogste niveau teruggrijpt naar het laagste en daarop invloed uitoefent, terwijl het tegelijkertijd door het laagste niveau bepaald is." (*Hofstadter*, 1988, 822). Het bijzondere van de economie is dat zowel de onderneming als de markt

---

<sup>511</sup> Evenals de waarheid, definitieve antwoorden zullen niet worden gegeven. "Waarheid is te ongrijpbaar om ooit door een mens of groep van mensen ten volle te worden begrepen." (*Hofstadter*, 1988, 805). "(...) alle resultaten die in wezen berusten op de versmelting van subject en object zijn limitatief (*Hofstadter*, 1988, 810). "Als de waarheid meandert, zullen wij haar niet kanaliseren" (advertentietekst van NRC-Handelsblad, 21-07-2003).

als het hoogste niveau kan worden beschouwd. Op welk niveau is immobiliteit of structuur gesitueerd? Voor de NKL'ën is dat bijvoorbeeld het marktniveau. Het kenmerkende van de economie is de snelheid waarmee wisselingen in niveaus optreden; dat vertroebelt het onderscheid. Die wisselingen treden op doordat markt en onderneming uitspraken over elkaar kunnen formuleren.

Markt en onderneming kunnen beide zowel als het onschendbaar als onbeslisbaar niveau worden beschouwd. Het doen van uitspraken over elkaar heeft tot gevolg dat we laveren tussen onschendbaar en onbeslisbaar niveau. In dit lusvormige tussengebied krijgen economische begrippen, concepten, theorieën en entiteiten vorm of betekenis. Dergelijke lussen kunnen leiden tot verspringingen van de betekenis van begrippen omdat deze betekenis afhankelijk is van het niveau waarop we een uitspraak interpreteren. Omgekeerd trekt de betekenis een impliciete achterliggende - metaforische - compositie met zich mee. Deze studie is gericht op het naar voren - of naar boven halen - van dat achterliggende thema.

Immobiliteit bepaalt onzekerheid en omgekeerd<sup>512</sup>; immobiliteit en onzekerheid zijn slechts andere wijzen van "aankijken" tegen beperkingen. Bezien we beperkingen vanuit de input of de output? Worden beperkingen van bovenaf (onzekerheid) of van onderaf (immobiliteit) weergegeven, of is het hetzelfde (zoals in de NKL-benadering). De makkelijke uitweg is te veronderstellen dat deze hetzelfde zijn (NKL-benadering) of totaal verschillend (*Hannan en Freeman*), "niets doet er (meer) toe" en "alles doet er toe". Evenwicht is dan belichaamd in rationaliteit, respectievelijk immobiliteit. Of is juist het schemergebied het meest extreme en daarmee universele waarin "iets er toe doet"?

Juist in het tussengebied van verstrengelde tegenstrijdige begrippen en de continue slinger of uitwisseling daartussen<sup>513</sup>, bestaan de mogelijkheden: "In the middle of difficulty lies opportunity" (*Einstein*). Niet zozeer de volmaakte gelijkheid of tegenstrijdigheid, maar de vervlechting ervan staat centraal<sup>514</sup>. Slechts in het schemergebied bestaat informatie (en een lo-

---

<sup>512</sup> Is onzekerheid gelegen in de begrenzing (immobiliteit) zelf of in de onvolledigheid daarvan. In het eerste geval wordt dit van beneden, in het tweede geval van bovenaf "benaderd", waarbij zich het probleem voordoet dat de niveaus zijn verstrengeld en kunnen wisselen. Immobiliteit is verweven met onzekerheid, maar kan juist zijn bedoeld om die onzekerheid te beheersen, af te wegen, te vermijden en te verdisconteren. Enerzijds kan immobiliteit de onderneming afschermen van de externe complexiteit; in dat geval kan immobiliteit als een lagere orde worden beschouwd, maar anderzijds kunnen met behulp van die immobiliteit uitspraken over de markt worden geformuleerd, in dit geval is immobiliteit van een hogere orde. Dit terwijl immobiliteit "van nature wellicht wordt vereenzelvigd" (alweer een gebruikelijke betekenis) met het onschendbaar en onzekerheid met het onbeslisbaar niveau. In hoeverre is dat onschendbare niveau (en de daarbij horende risico's) te veranderen. Is een onderneming van een hogere of lagere orde dan de markt: het antwoord is beide.

<sup>513</sup> Of de merkwaardige lussen of verstrengelde hiërarchieën die deze omsluiten. Hierop wordt in de volgende paragrafen teruggekomen om de aansluiting te bewerkstelligen tussen de metaforen en de inzichten van *Hofstadter*. Zijn onderneming en markt, rationaliteit en informatie, winst en rent te onderscheiden, of vormen deze een merkwaardige of metaforische lus?

<sup>514</sup> *McEwan* (de Volkskrant, 09-11-2002) stelt dat moraal gestalte krijgt in de balans tussen twee uitersten: samenwerking en eigen belang: "What to give to others, and what to keep for yourself." Zijn dit niet eveneens centrale aspecten in het economische krachtenveld? Ook in de ondernemingstheorie staan deze benaderingen tegenover elkaar in de vorm van 'knowledge' versus opportunisme (paragraaf

gisch complement: begrensde onzekerheid). Is hier het evenwicht in gelegen (in de vorm van de risicohomeostase of de fysische entropie), in de rationaliteit of de immobiliteit (NKL en *Hannan* en *Freeman*), of in het samenspel van het hele cluster? Wellicht meanderen we om of door alle metaforen heen; door de "metaforenmix" ontstaat eenheid door en in verscheidenheid (aangeduid als "theoretische homeostase"). De ruis is in de vage metaforen geïnternaliseerd en kan zowel in de kern als in de schil - en de uitwisseling daartussen - tot uitdrukking worden gebracht. Zowel de extreme benaderingen als het tussengebied kunnen met het metaforencluster worden bestreken.

Overkoepelende gedachten hebben een vreemd soort "alles-of-niets-effect" tot gevolg. Maar juist het overkoepelen en weer ontworstelen - de vermenging van holistische en reductionistische krachten en de weergave daarvan door metaforensnaren die trillen van de spanning - staan centraal. Dit ontkoppelen en overkoepelen geeft vorm aan de lussen waarmee theorieën kunnen worden doorlopen. Het volledig perfect of imperfect veronderstellen van een metafoor heeft gevolgen voor alle andere metaforen. Ook marktwaarde kan in deze benadering worden ondergebracht door deze (eveneens) te beschouwen als informatiebron waarop andere informatie kan worden gespiegeld. Met andere woorden: marktwaarde kan informatie overvleugelen en omvormen, maar ook een bron van informatie zijn<sup>515</sup>. Ook marktwaarde kan - bezien als informatie - zowel "reductionistisch als holistisch van aard" zijn.

*Hofstadter* onderscheidt het onschendbaar en onbeslisbaar niveau, maar ook deze zijn weer aan verandering onderhevig. "Dit heeft tot gevolg dat informatie in een complexe draaikolk rondmaakt langs de verschillende niveaus (...). Terwijl de informatie kolk wordt onderdelen ervan opgeblazen, verkleind, genegeerd, of anderszins vervormd, en vervolgens zijn die onderdelen op hun beurt weer onderhevig aan een dergelijk kolkend proces dat nooit ophoudt." (*Hofstadter*, 1988, 806)<sup>516</sup>. Hierbij komt de rol van het subject naar voren die onzekerheid en immobiliteit tracht vorm te geven en te veranderen<sup>517</sup> "met behulp van informatie en rationaliteit". Steeds gaat het erom hoe een subject meandert door zijn (deels zelf geschapen, maar toch onzekere) omgeving. In paragraaf 4.5 wordt voorafgaand aan de bespreking van de laatste twee metaforen ingegaan op de verhouding subject (of meer algemeen entiteit)-omgeving en de economische processen die daardoor worden aangezwengeld en die veranderingen in die twee niveaus aanbrengen: concurrentie, evolutie en voorspelbaarheid. Deze (ver)vormen het onschendbaar en onbeslisbaar niveau op een meer "geaggregeerd" niveau.

In paragraaf 4.6 komt de (ver)vorming op "individueel" niveau aan de orde, in de vorm van de laatste twee metaforen, rationaliteit en informatie. Immobiliteit en onzekerheid zijn veelal meer impliciet, (rationeel) gedrag en informatie meer expliciet. Ook hierbij doemen problemen op die de verklaring van markt en onderneming vertroebelen. Deze problemen zijn gelegen in het (al

---

4.7.6). Vindt een dergelijke confrontatie ook niet plaats tussen de metaforen?

<sup>515</sup> Dan kan het worden beschouwd als informatie over informatie waardoor het gelaagde karakter van informatie goed tot haar recht komt.

<sup>516</sup> Dit leidt tot een *Gödel*-, *Escher*- en *Bach*-draaikolk waarin alle niveaus elkaar overlappen (*Hofstadter*, 1988, 827-833) naar analogie van markt en onderneming.

<sup>517</sup> Dit vertoont gelijkenis met de vier alternatieve - ten opzichte van het VVM-model - ondernemingsbenaderingen besproken in paragraaf 3.2.5 en 3.5.2.2.

weer) gelaagde karakter van deze metaforen, evenals de sterke vervlechting ervan.

Deze inzichten culminerend in paragraaf 4.7 in de confrontaties tussen markt en onderneming die een aantal problemen oproepen. Het is dit centrale niveauverschil waaromheen de metaforen slingeren of worden geslingerd. Dit resulteert in diametraal tegenover elkaar staande ondernemingsverklaringen "die in elkaar" of "in rook" opgaan. Hierbij borrelt eveneens een alternatief op; een heel cluster waarin de onderneming zich openbaart als "metaforische lus" waarin veel bedrijfseconomische thema's (en de metaforen) zijn te onderkennen of zijn te spiegelen. De metaforen krijgen meer empirisch gestalte in paragraaf 4.8.2. Deze paragraaf voert terug - een merkwaardige lus? - naar het thema van hoofdstuk 3 - "winst in de financieringstheorie" - die in dit krachtenveld kan worden gespiegeld. Paragraaf 4.9 bevat de samenvatting waarin is opgenomen "de - metatheoretische - probleemstelling" van de (bedrijfs)economie.

#### **4.2 De metaschaarste: de broze kern van het (bedrijfs)economische probleemgebied**

De relatie tussen markt en onderneming (of meer algemeen entiteit en omgeving) is te beschouwen als een merkwaardige lus of verstrengelde hiërarchie. Deze lus doet zich voor in vele gedaantes, niet in het minst omdat de econoom vele gedaantes (of termen) van beperkingen onderkent. Is dit een impliciete onderkenning dat beperkingen "het" fundament van de economische kosmos vormen? De overkoepelende beperking - de metaschaarste - kan zich uitstrekken tot de schil en de kern; deze kan zich voordoen als imperfectie maar ook in de vorm van het imperfecte economische instrumentarium.

Is economie een kunst of kunde, een geloof, mythisch, een illusie, een spelletje, nutteloos, metafysisch, werkelijkheidsvreemd, eenzijdig, eenvoudig, eendimensionaal, voorspelbaar, maakbaar, tautologisch, metaforisch, retorisch, paradoxaal; onderhevig aan 'natural forces' of een 'invisible hand'; en/of is het een wetenschap? Deze typering geven een bepaalde "spanning in de economische wetenschap" aan. In hoeverre spannen deze termen samen; overspannen deze de economische kosmos? Komt de economie hieruit niet als een zonderlinge, eigenaardige, circulaire en paradoxale wetenschap naar voren? Het eigenaardige van de economische wetenschap is gelegen in het bestaan van (theoretisch gezien) verschillende niveaus, een anonieme informatietransmitter en het streven naar geldelijk gewin dat een specifiek gebruik van informatie impliceert. De economie meandert tussen de natuurkunde en de sociale wetenschappen in. De worstelingen met de complexiteit omzeilt de econoom veelal door middel van "complexiteitsversluiers". Een centrale positie wordt hierbij ingenomen door de (perfecte) markt. Het invoeren van dergelijke vereenvoudigingen roept problemen op. Deze benadering is erg extreem (uniek en wellicht niet algemeen). Juist als we te ver doorduwen ontmoeten we problemen (maar de vraag is of dit hetzelfde fenomeen is als weerspiegeld in de toe- en afnemende meeropbrengst<sup>518</sup>). Zoekt de economie het zelf ook niet in extremen (en daarmee paradoxen), bijvoorbeeld in een zeer extreme specifieke perfecte (probleem)situatie of door 'pushing rationality too hard' (*Conlisk*, 1996)? Is de extreme benadering van deze studie niet meer universeel en minder extreem?

---

<sup>518</sup> En of dit ook betrekking heeft op het onttrekken van informatie. Ook daarop is het antwoord nee (vanwege de probleem- en informatieparadox). De in een model gegeven kostenfunctie "heeft" het probleem al opgelost, want de rationaliteit ligt daarin al besloten.

Economie is een sociale wetenschap; het (menselijke) gedrag staat centraal. Gedrag (maar ook taal en wiskunde) is reduceren<sup>519</sup>. *Hofstadter* (1989, 91) merkt in dit verband op: "In mijn opvatting vergt bewustzijn een bepaalde manier om het uitwendige inwendig te spiegelen, en het vermogen op die uitwendige werkelijkheid te reageren op basis van het inwendig gepresenteerde model"<sup>520</sup>. Hoe kan de onderneming boven zichzelf (en de markt) uitstijgen? Ook ondernemen is het interne aan het externe spiegelen en omgekeerd, bijvoorbeeld door middel van de "sterkte-zwakte-analyse". Onderneming en markt bestrijken de economische kosmos, beide zijn te beschouwen als entiteiten die een stellingenboom kunnen "optuigen" waarbij steeds het complement, het onbestreken deel van de ruimte, overblijft. *Hofstadter* (1988, 84) tekent deze afzonderlijk, maar in de economie opereren beide in dezelfde "kweekvijver" waarbij deze in elkaar grijpen, zowel reductionistisch als holistisch, omdat deze uitspraken over elkaar kunnen formuleren. Hoe kan de onderneming uit de metabeperking worden "getrokken" (of "erin worden gestopt"), in de zin van informatiedrager en informatie-onthuller<sup>521</sup>; kan daaraan "de" broncode worden onttrokken?

Door de "vage" metaforen is de ruis (of metaschaarste) in de metatheorie geïnternaliseerd. De metaforen "zitten overal" in; dit veroorzaakt de "eeuwige gouden band" tussen de metaforen, entiteiten en concepten. Juist de ruis, storingsterm, impurity, wrijving, veil of ignorance, ambiguity, frictie, imperfectie, asymmetrie, incompleetheid, onvolledigheid, onvolkomenheid en entropie zorgen voor het gemeenschappelijke overgangsgebied. Steeds ligt de metaschaarste - die is terug te voeren op de stelling van *Gödel* - op de loer in de vorm van de oerlus van waaruit de metaforen ontstaan. Dit zorgt voor spanning - ook schaarste is een vorm van spanning - resonantie en trilling; steeds gaat het om de wijze waarop die - metaforisch - wordt vormgegeven. Er blijkt door de metabeperking steeds een onoverwinnelijke tegenkracht in concepten en begrippen aanwezig te zijn; wordt de betekenis juist niet gevormd door het onderscheid met het tegengestelde?

Vereenvoudigingen roepen steeds andere problemen op. Oplossingen creëren nieuwe problemen; de stelling van *Gödel* in optima forma (die het optimum onmogelijk maakt). De metaschaarste (metabeperking, oerlus)<sup>522</sup> is de overkoepelende "logische veronderstelling" van

---

<sup>519</sup> "Alles is reductie", maar is het onderkennen hiervan niet eveneens holistisch (de overkoepelende kracht van de beperking).

<sup>520</sup> *Clark en Karmiloff-Smith* (1993) noemen dit 'representational redescription'. Grappig is dat ook in deze toepassing een U-shaped curve voorkomt van oude en nieuwe toepassingen en de kans op failure daarvan. Ook in de NKL-benadering komt deze voor. Is dit in meer algemene zin terug te voeren op de risicohomeostase en op de informatiecomponenten? *Draaisma* (de Volkskrant, 09-11-2002) noemt het geheugen een "metaforenmachine".

<sup>521</sup> Dit zijn eveneens twee niveaus, evenals de grammofoon en de grammofoonplaat (*Hofstadter*, 1988, 183-187). Bij een onderneming vindt het onthullen en het informatiedragen (of belichamen) min of meer door elkaar plaats waardoor twee niveaus worden vermengd; de onderneming herbergt, belichaamt, een "lus in zichzelf". Is de term 'embodied' niet een economisch getinte term die op deze lus duidt? In het vervolg komen meerdere van dit soort ondernemingseigenschappen aan de orde: causal ambiguity, tacit knowledge, higher order organizing principles, memory, emergente eigenschappen en idiosyncratische bronnen, investeringen, kennis en eigenschappen.

<sup>522</sup> Of is dat de oerknal van waaruit de economische kosmos is ontstaan, of waardoor deze bestaat?

de economie van waaruit ook schaarste<sup>523</sup> en rationaliteit<sup>524</sup> voortvloeien<sup>525</sup>. De metaschaarste vormt het enzym of de kracht analoog aan die van genen en moleculen in de biologie en de natuurkunde. Het vormt of bevat de noodzakelijke en voldoende voorwaarde voor economisch gedrag.

Het is een andersoortige schaarste van waaruit de economie voortvloeit: de stelling van *Gödel*. De metaschaarste vormt het schemergebied, waarin steeds - als gevolg van de onvolledigheid - op een onderbelicht aspect een nieuw licht kan worden geworpen. Deze stelling ligt door de bijzondere, eigenaardige kenmerken van de economie "opgeslagen in de metaschaarste" die de broze kern vormt van de ondernemingsmetaforen. De data zijn terug te voeren op een fundamenteel resultaat. Is de bedrijfseconomie - door het niet wegdefinieren van allerlei beperkingen - niet fundamenteeler dan de algemene economie? Kunnen beperkingen en de vele terugkoppelingen daartussen worden afgedaan door middel van 'ceteris paribus'. Met deze economische "oerhouding" zijn vele economen opgegroeid, maar zien zij ook de importantie en discrepantie ervan in? Het is uitermate vreemd dat de meeste centrale aspecten van de "economie" als gegeven worden beschouwd, of worden weggedefinieerd. Waarom liggen deze niet aan de basis?; is deze omzeiling van de complexiteit (of de metaschaarste) gerechtvaardigd? Is de economische wetenschap juist niet gericht op het wegnemen van beperkingen (schaarste). Leggen economen zich daarbij niet te veel "perfectionerende beperkingen" op?

De economische oplossing van de complexiteit is tegelijkertijd de bron van de complexiteit, de "zichtbare transformatie" is het resultaat van en de bron van slingers. De markt integreert - brengt op een ander niveau - de handelingen van subjecten door deze in een gemeenschappelijke noemer tot uitdrukking te brengen. Kent een dergelijke anonieme maar toch - voor wat het eindresultaat - zichtbare transmitter een equivalent in de andere sociale wetenschappen? Wordt deze transmitter niet voortdurend beproefd door het streven naar geldelijk gewin?

Na de probleeminventarisatie in hoofdstuk 3, volgt in dit hoofdstuk een weergave van lussen die zorgdragen voor de slingers en het meanderen van probleemcomposities. Dit zal plaatsvinden aan de hand van een aantal composities betreffende de vier in beeld gekomen metaforen van de onderneming. Het doel hiervan is een globale - onvolledige - schets te geven van het

---

Echter: "De wereld begon met wat tegenwoordig alom de oerknal wordt genoemd (...) dat kon uiteraard nooit een knal geweest zijn, zonder atmosfeer om geluidsgolven te geleiden en zonder oren." (*L. Thomas* op. cit. *Calvin*, 1986, 58).

<sup>523</sup> Is schaarste in een perfecte wereld rationeel? In deze studie wordt schaarste niet verondersteld, maar (logisch) afgeleid.

<sup>524</sup> Is rationaliteit zonder schaarste niet zinloos, nutteloos en betekenisloos?

<sup>525</sup> Eerder is het eigenaardige van de economie aangegeven met de uitspraak dat economen "love imperfections but assume ideal situations". Dit is een merkwaardige lus die is terug te voeren op de aanname van schaarste (de spanning tussen beperkt alternatief aanwendbare middelen en te rangschikken onbeperkte behoeften) in een min of meer perfecte wereld. Deze ligt ook aan de basis van vele hiernavolgende paradoxen. Schaarste vloeit logischerwijs voort uit imperfecties of de metaschaarste. Deze merkwaardige economische "data- en theorieus" kent vele verschijningsvormen, zoals ceteris paribus, inconsistentie, vermenging van uitgangspunt en streven, input en output en de aanname van de evolutie-omgeving (is hierbij sprake van een 'compositional fallacy?').

(bedrijfs)economische probleem- of krachtenveld. Hierbij wordt "gefilosofeerd" over een aantal kernpublicaties<sup>526</sup>. Theorieën cirkelen door dit metaforencluster en "trekken er iets uit", om ervoor te zorgen dat "iets er toe doet". Wat trekken we uit die economische kosmos (en in hoe-verre heeft het aantrekkingskracht op andere problemen die het aanvankelijke probleem vervormen?<sup>527</sup>. Is de econoom geen "evenwichtskunstenaar" - of een tovenaar?<sup>528</sup>; wat zijn de (efficiënte?) kenmerken en effecten die dit evenwicht bevat - of er aan worden toegedacht - en op welk niveau is dat gelegen? Theorieën en de daarin belichaamde ideeën over efficiëntie en evenwicht slingeren via de data en metaforen door de economische kosmos.

### **4.3 De fundamenteën van de (bedrijfs)economische kosmos: data en metaforen**

#### **4.3.1 Inleiding**

Onzekerheid (*Knight, Mueller*), informatie (*Mueller*), immobiliteit (*Mueller*), en rationaliteit (*Kay*) zijn in hoofdstuk 3 "van onderaf" opgeborreld door over de theorie - de empirie van deze studie - te filosoferen. In dit hoofdstuk worden deze metaforen meer van bovenaf beredeneerd; de achterliggende gemeenschappelijke kenmerken van composities zoals in *Hofstadter*. Dit zijn de "wat, waarom en hoe" aspecten van de data en metaforen.

In de volgende paragraaf doemt een ander symptoom van merkwaardige lussen en verstrengelde hiërarchieën op: paradoxen. Dit is de "wat-component" van de aansluiting. In de daaropvolgende paragrafen (4.3.3 en 4.3.4) wordt ingegaan op het "waarom en hoe" van *Hofstadter*. De "compositie van het (bedrijfs)economische thema" volgt in paragraaf 4.3.5.

#### **4.3.2 Paradoxen in de economische theorie: een onvolledige opsomming**

"Een paradox is een uitspraak die niet overeenstemt met de gangbare mening; bij uitbr. schijnbare tegenstrijdigheid, stelling of uitspraak die schijnbaar ongerijmd is, maar bij nader onderzoek waar blijkt te zijn ... - (wisk.) stelling waarvan de bevestiging zowel als de ontkenning tot een tegenspraak leidt." (*Van Dale*). "Een paradox betekent dat twee tegenovergestelde gedachten tegelijkertijd waar kunnen zijn." (*Handy*, 1997, 21). "A paradox is a seemingly contradictory statement that may nonetheless be true." (*Price Waterhouse*, 1996, 4). "Something surprising: para- against, doxos- opinion, expectation." (*Koot* e.a., 1996, 10-11).

---

<sup>526</sup> In voetnoten vinden verwijzingen plaats, worden relaties gelegd en wordt voorwaarts- en teruggegrepen. Niet altijd wordt daarbij de precieze vindplaats vermeld omdat het soms meer gaat om een "globaal verband", de strekking of een herhaling. Een uitzondering wordt uiteraard gemaakt voor concrete citaten.

<sup>527</sup> "We are not students of some subject matter, but students of problems. And problems might cut right across the borders of any subject matter." (*Popper*, op. cit. *Koster*, 1991, 101).

<sup>528</sup> "De econoom kan met één tautologische tik van zijn toverstaf de gehele wereld rationeel verklaren." (*Klant*, op. cit. *Koster*, 1991, 94). Een dergelijk probleem doet zich ook voor bij de verklaring van de onderneming.



Paradoxen refereren aan contradicties, tegenstrijdigheden, lussen en inconsistenties. Een bekende paradox is de - in hoofdstuk een al aan de orde gekomen - uitspraak: "Alle mensen van Kreta zijn leugenaars", de paradox van *Epimenides*. Een variant hierop is: "Deze uitspraak is onwaar." Deze uitspraak werpt ons steeds terug van onwaar naar waar en omgekeerd. Dit boemerang-effect veroorzaakt een oneindige lus. De uitspraak is zelfreferent, verwijst naar zichzelf<sup>529</sup>. *Gödel* heeft dergelijke paradoxen van een "logische verklaring" voorzien en daarmee ingekapseld in de theorie. Kern is het introspectief maken van de wiskunde door wiskundige redeneringen te gebruiken bij het verkennen van het wiskundig redeneren zelf. *Gödel* ontwikkelde een systeem met *Gödel*getallen waarmee uitspraken over de theorie eveneens kunnen worden geformaliseerd. Door het toekennen van (*Gödel*)codes aan uitspraken is het mogelijk uitspraken op twee niveaus op te vatten. Overigens lag niet de paradox van *Epimenides* ten grondslag aan het werk van *Gödel*, maar de principia mathematica van *Russell* en *Whitehead*. Dit komt tot uitdrukking in de uitspraak: "Deze getalstheoretische uitspraak heeft geen enkel bewijs." Dit impliceert de onvolledigheid van systemen; er bestaan ware uitspraken die niet kunnen worden bewezen. Indien deze wel kunnen worden bewezen bevat het systeem inconsistenties. Het niveau-onderscheid - tot uitdrukking komend in hiërarchieën, aspecten, gedaantes, fases, ruimtes of tijd - is een oplossing om uit de impasse te geraken; een oplossing om de tegenspraak in de paradox op te lossen. Maar die niveaus zijn - vooral in de economie - nauwelijks te onderscheiden. Op metaniveau kunnen deze tegenstrijdigheden worden verzoend, omdat wordt onderkend dat deze deel uitmaken van hetzelfde probleemgebied. Dit resulteert in een meer volledig beeld, maar tegelijkertijd ook tot het beschouwen van inconsistenties en paradoxen "als een normaal verschijnsel". Is dit de switch van (bedrijfs)economie als paradoxale wetenschap naar een wetenschap van de paradoxen?

Een belangrijke voedingsbodem voor het ontstaan van paradoxen, of merkwaardige lussen, is gelegen in de (vermeend) scherp afgebakende niveaus en de snelle wisselingen die daarin plaatsvinden als gevolg van een anonieme informatietransmitter en het streven naar geldelijk gewin (die er voor zorgt dat de informatie rondmaakt)<sup>530</sup>. In andere sociale wetenschappen is dat verschil veel meer vertroebeld vanwege het ontbreken van een streven naar geldelijk gewin, waardoor het concrete (meetbare en overkoepelende) belang van informatie afneemt en het ontbreken van de transmitter die de systemen sneller in elkaar doet overgaan. In de natuurkunde of de biologie ontbreekt dat streven eveneens, bovendien gaat het niet om "menselijk gedrag".

Volgens *O'Driscoll* en *Rizzo* (1985, 52): "The core of orthodox theory is beset with temporal paradoxes and inconsistencies." Andere aanverwante probleempunten van de economische wetenschap zijn haar inconsistente, onvolledige, eclecticische en dialectische karakter (*Tempelaar, De Jong, Mahoney* en *Pandian, Putterman, Obrinsky*). Belangrijke (bedrijfs)economische begrippen: concurrentie, winst en de onderneming, zijn onderhevig aan eclecticische inzichten (*Mahoney* en *Pandian* (1992), *Obrinsky* (1983), *Putterman*, (1986) en *Verheul* e.a. (2001)), paradoxen (*De Jong* (1989), *Obrinsky* (1983), *Price Waterhouse*, (1996)) wat voortvloeit uit onzekerheid/complexiteit (*De Jong* (1989), *Mueller* (1976), *Knight*).

---

<sup>529</sup> Dit zelfreferente (het geven van betekenis aan iets) ligt ook aan de basis van informatie, zelfs aan onszelf: "Wijzelf zijn de informatie die we verwerken." (*Paulos*, 1999, 139).

<sup>530</sup> Waarbij direct de informatie-paradox in het oog springt. Doordat informatie centraal staat liggen alle dialectische eigenschappen ervan - van begin (aanbod) tot het eind (vraag) - aan de basis van de economie (paragraaf 3.3.5 en 4.6.3).

De centrale pijlers van de (bedrijfs)economie bevatten allerlei fundamentele problemen. Is de oorzaak daarvan niet gelegen in de specifieke kenmerken van de economie? Een symptoom daarvan zijn de volgende - economisch getinte<sup>531</sup> - paradoxen<sup>532</sup>:

1. De paradoxie der beginselen (*De Jong*)
2. De informatieparadox (*Arrow, Mueller, Hodgson*)
3. De winstparadox (*Obrinsky*)
4. De ondernemingsparadox (*O'Driscoll en Rizzo*)
5. De 'newtonian paradox' (*O'Driscoll en Rizzo*)
6. De 'uncertainty paradox' (*O'Driscoll en Rizzo*)
7. De 'Ellsberg paradox' (*Einhorn en Hogarth*)
8. De 'risk-return' paradox (*Bowman*)
9. De flexibiliteitsparadox (*Volberda*)
10. De rationaliteitsparadox (*Conlisk*)
11. De marktparadox<sup>533</sup>
12. De immobiliteitsparadox ('isolating mechanism')<sup>534</sup>.

Het gemeenschappelijke kenmerk is dat als een bepaalde beweging (te?) ver wordt doorgezet, plotseling een andere wereld wordt betreden die een tegenkracht in gang zet. Of dat men terugredenerend in de knoop komt met de aanvangsveronderstelling of dat tegelijkertijd iets niet kan bestaan zonder het andere; een complementaire veronderstelling. Steeds gaat een algemeen model gepaard met aanvullende specifieke - maar versluisde - veronderstellingen die plots algemeen kunnen worden en een geheel nieuw licht op de zaak werpen. Het is net of dan een stap in een andere wereld wordt gezet - net zoals in de stellingen- en niet-stellingenboom van *Hofstadter* die een equivalent kent in de verhouding markt-onderneming - waardoor nieuwe informatie wordt onthuld - en risico en onzekerheid worden vervormd. De extremen zijn onderdeel van hetzelfde; het één kan niet bestaan zonder het ander<sup>535</sup> (waardoor we wellicht niet in die extremen terecht zullen komen, maar meer daartussen balanceren).

---

<sup>531</sup> Andere paradoxen zijn de vrijheidsparadox (*Ghandi* op. cit. *Kühl*, 1997, 73), toekomstparadox (*Leen, Phillipse*), leerparadox (*Phillipse*), voorspellingsparadox (*Huussen*), tijdparadox (*Achterhuis*) en de risicoparadox (*Beck*). De vindplaats van deze paradoxen is veelal gelegen in meer filosofische getinte artikelen in de Volkskrant en de Academische Boekengids.

<sup>532</sup> Er bestaat een samenhang tussen deze paradoxen, omdat deze zijn gecentreerd rondom verschillen in niveau, waarbij vooral die van de markt-onderneming en rationaliteit-informatie in het oog valt. Sommige paradoxen zijn al in het hiearaan voorafgaande aan de orde gekomen, andere worden hierna nog "behandeld".

<sup>533</sup> Een perfecte markt kan niet bestaan, of bestaat niet meer. Juist het wispelturige, complexe karakter van de economische handel heeft geleid tot de opkomst van de markt. Is de markt niet juist een "uiting van de complexiteit". Vermeerdert of vermindert de markt de complexiteit?

<sup>534</sup> Andere, meer om de periferie circulerende paradoxen zijn: de Leontief-paradox, ABC-paradox (*Schoute*), liquidity paradox (*Myers*), chainstore paradox en de red queen paradox. Een beroemde klassieke economische paradox is de 'water-diamond-paradox'.

<sup>535</sup> Ook een markt kan niet zonder 'anti-competitive'-elementen bestaan (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985). "It is in a sense paradoxical that dynamism and entrepreneurship may require some background of stability and routine to prosper." (...). "A dynamic innovative system will require a structured combination of variety and rigidity, of stasis and change, of centralized guidance and decentralized autonomy." (*Hogdson*, 1988, 268-269).

Ook in meer empirisch getinte "ondernemingspublicaties" komen paradoxen voor. Volgens *Handy* (in *Gibson*) zijn tegenstellingen nodig om processen in beweging te houden; paradoxen zorgen voor een bepaalde (productieve) spanning. We moeten leren om tegenstellingen in evenwicht te brengen; slechts op deze wijze kan orde in de chaos worden aangebracht. Zo worden in "The paradox principles" (*Price Waterhouse*) de volgende paradoxen beschreven:

1. Positive change requires significant stability
2. To build an enterprise, focus on the individual
3. Focus directly on culture, indirectly
4. True empowerment requires forceful leadership
5. In order to build, you must tear down.

Ook *Koot* e.a. (1996) hebben onderzoek gedaan naar 'contradictory situations' in ondernemingen. Paradoxen bevatten niet alleen een negatief effect (evenals onzekerheid); zij zorgen voor een productieve spanning die krachten in beweging zet. Een ontwikkeling, proces, de dynamiek kan niet zonder tegenstellingen: "(...) contrasting forces may generate new energy." (*Koot* e.a., 1996, 210). Juist door tegenstrijdige krachten kan een (tijdelijk) evenwicht ontstaan: "(...) only by counterbalance, an equilibrium can occur." (*Koot* e.a., 1996, 6). Dit heeft trekken van de "wet van behoud van de energie" in de natuurkunde<sup>536</sup>.

Hoe moet met paradoxen worden omgegaan? *Teunissen* (1996) geeft aan dat wetenschap en paradoxen op het eerste oog niet goed samen gaan. Er bestaan verschillende methodologieën om "paradoxen aan te pakken". Een ervan is triangulatie: het vanuit verschillende invalshoeken benaderen van verschijnselen. Is dat geen goede methode om de - theoretische of metaforische - snaren te laten trillen van de spanning? Onderzoek naar paradoxen kan aanleiding geven tot een betere beschouwing van de "(...) diversity and pluriformity of research subjects and stresses the multiperspective, multi-layered and multi-interpretable nature of these subjects." (*Teunissen*, 1996, 37).

Een andere door *Teunissen* (1996, 30) voorgestelde methode is 'holism'. Holisme kan worden doorgetrokken naar een hoger niveau, zodat de theoretische som van verschillende wetenschappelijke disciplines kan worden overtroffen. Naast inductie en deductie speelt ook abductie een rol; dit is het overhevelen van inzichten naar andere wetenschappen. Niet het ondergraven maar het beschermen<sup>537</sup> van de economische wetenschap staat centraal door een (zeer selectief) beroep te doen op elementen uit de natuurkunde<sup>538</sup> "die goed van pas komen", maar recente

---

<sup>536</sup> Deze wet is naar de economie overgehaald door de grondleggers van de NKL-benadering en in evolutionair opzicht door *Spencer* (waarop de evolutionaire ideeën in de NKL-benadering zijn gegrondvest). In deze context is de betekenis anders, namelijk dat het systeem imperfecties blijft bevatten die de beweging in gang houden; evenwicht is gelegen in de beweging. Welke (efficiency bevorderende?) krachten worden uitgeoefend om deze te corrigeren of te bestendigen? Koppelingen en uitwisselingen (of lussen) vormen een centraal aspect van de ontwikkeling van de onderneming en de markt(vorm), (*Dickson* e.a., 2001).

<sup>537</sup> Dit is de wetenschappelijke immobiliteit, lock-in of padafhankelijke ontwikkeling.

<sup>538</sup> Die zelf ook in bepaalde opzichten een zeer speculatief karakter kent: wetenschap is een vermenging van speculatie, opportunisme, optimisme, gevoel, harmonie, kunst, creativiteit, originaliteit en rationaliteit. Dit zijn vele vormen van 'fit' met datgene dat vele wetenschappen trachten te verklaren, "de wereld om ons heen".

inzichten negeren. Ook uit de biologie komt een belangrijke metafoor voort: de rol van de evolutie om de verklaring van het model kracht bij te zetten of bepaalde veronderstellingen achterwege te laten<sup>539</sup>. Ook in dit geval wordt een eenvoudige verouderde variant toegepast, onder miskenning van de enorme pluriformiteit en complexiteit die deze metafoor omvat; ja, men heeft zich zelfs van het gedachtegoed van *Darwin* vervreemd. Tegen de tijd dat de evolutionaire kracht in de economie werd geïncorporeerd was dit een anachronisme (evenals tijd, *Kornai* op. cit. *O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 111).

Het "wat" - het "paradoxensymptoom" - van *Hofstadters* inzichten is terug te voeren op merkwaardige lussen of verstrengelde hiërarchieën. Maar waarop zijn die merkwaardige lussen terug te voeren? En hoe geven we die lussen gestalte, of vorm? Dit zijn de thema's van de volgende paragrafen: de vraag naar het waarom en hoe van *Hofstadters* inzichten. Is de economie dermate eigenaardig dat juist hierin de stelling van *Gödel*<sup>540</sup> en de inzichten van *Hofstadter* kunnen worden gespiegeld en waaruit blijkt dat de economie juist zo bijzonder is ten opzichte van andere wetenschappen. Dit voert naar de data van de economie die zowel de basis vormen van het kunnen, als het willen van het economisch "handelen". De daarop volgende paragraaf gaat in op het "hoe"; de wijze waarop daar problemen - of theorieën - kunnen worden "uitgetrokken" door middel van de metaforen.

#### **4.3.3            Waarom zijn *Hofstadters* inzichten de economie "op het lijf geschreven?"**

In hoeverre zijn de (ondernemings)metaforen onzekerheid, informatie, rationaliteit en immobiliteit ook op *Hofstadter* terug te voeren en waarom zijn deze inzichten nu juist van toepassing op de economische kosmos? Dit is de vraag naar het "waarom" en "hoe" van *Hofstadters* "economische benadering".

In de "niveaustrengeling" is het functioneren van de economie gelegen (*Knight, Putterman*). Zijn zowel onderneming als markt niet op onzekerheid terug te voeren? (*North, Heiner, Hodgson* en *Noorderhaven*). Is het ontstaan (is dit de oerknal?) van de economie ook niet gelegen in het "introduceren" van niveaus, zowel empirisch (de opkomst van de markt), maar ook theoretisch in de *Wealth of nations* van *Smith* en de daaraan voorafgaande beschouwingen van *Mandeville*: 'private vices, public benefit'. Door te wijzen op het positieve geaggregeerde

---

<sup>539</sup> In de eerste zin *Friedman*, in de tweede *Alchian*.

<sup>540</sup> Of (ver)schuilt deze stelling (zich) in elke wetenschap? Alle wetenschappen worden geconfronteerd met het "niveauprobleem". Volgens *Nagel* en *Newman* (1986, 7 en de omslag) heeft de stelling van *Gödel* een "grote filosofische draagwijdte" en krijgt de stelling, omdat logica en wiskunde in vrijwel alle wetenschappelijke studies doordringen een steeds universeel belang. Ook *Hofstadter* (1988, 807) vraagt zich af of de stelling een algemenere geldigheid heeft. Dit is alleen het geval als deze in overdrachtelijke zin wordt toegepast, en niet op basis van de verfijnde mathematische logica waarop deze stelling rust.

Waarom zou de stelling van *Gödel* nu juist een geschikt instrumentarium zijn voor de economische wetenschap? De economie is juist uitzonderlijk, omdat deze draait om (of door) dat niveauprobleem waarin zich door het streven naar geldelijk gewin en de anonieme informatietransmitter bijzonder snelle wisselingen voordoen. De economie is uitzonderlijk omdat deze wetenschap letterlijk om dit niveauprobleem draait of scharniert. De economie balanceert of meandert tussen de natuurkunde en biologie en de sociale wetenschappen.

effect ('public benefit') was het mogelijk de economie los te koppelen van moraalfilosofische beschouwingen.

Waarom draagt nu juist de economische kosmos - of de economische theorie - slingers in zich? Waarin onderscheidt de economische kosmos zich van andere wetenschappen? Deze slingerkrachten zijn een symptoom van de data van de economie; deze data "omhelzen" de metaschaarste; de bron of put van waaruit economisch "handelen" (dit suggereert al een uitwisseling) ontstaat<sup>541</sup>. De economie (zowel de kosmos als de theorie) is "merkwaardig" omdat zij zich op het snijvlak van de sociale en de exacte wetenschappen bevindt. Daarmee is zij extreem complex, maar paradoxaal genoeg is haar benadering veelal zeer eenvoudig (of te beperkt?). Juist door (en voor?) de complexiteit heeft zij een geheel eigen techniek ontwikkeld waarmee die complexiteit wordt omzeild. De markt komt voort uit die complexiteit, maar om te veronderstellen dat deze perfect is, is een (markt)stap te ver<sup>542</sup>.

De gangbare data van de economie bestaan uit: onbegrensde behoeften gerangschikt naar dringendheid en beperkt alternatief aanwendbare middelen<sup>543</sup>. De hieruit voortvloeiende spanning is de schaarste. In essentie is schaarste terug te voeren op de metaschaarste; in een perfecte wereld heerst geen schaarste (anders dan irrationele schaarste, maar is de "wereld" dan nog perfect?). De metaschaarste "reflecteert" in de volgende drie data: het (vermeende) verschil in niveau, de anonieme informatietransmitter - de markt die uitspraken steeds op een noemer brengt - en het streven naar geldelijk gewin; dit is een specifiek gebruik van informatie. Hieraan ontleent de economische kosmos haar eigenaardige en merkwaardige karakter. De data vormen de noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor economisch gedrag; deze creëren de mogelijkheden voor het doen van uitspraken (over uitspraken). Schaarste, perfectie en imperfectie zijn uitspraken over (huidige) omstandigheden.

De metaschaarste kan worden vormgegeven door de ondernemingsmetaforen. Hierdoor kan de ruis worden vervangen door de metaforen (de vraag is of deze wel verschillend van aard zijn). Alle drie de data zijn al diverse malen aan de orde gekomen, bijvoorbeeld bij de verhouding tussen markt en onderneming die uitspraken over elkaar kunnen formuleren en razendsnel zichtbare feedback kunnen genereren. Niveauverschillen en het specifieke gebruik van informatie vormen de noodzakelijke en voldoende voorwaarden, het enzym of de kracht van de economische kosmos. De metaschaarste "(...) heeft tot gevolg dat informatie in een complexe

---

<sup>541</sup> Of moet er onder worden verstaan dat *Robinson Crusoe* handel met "zichzelf" dreef. De NKL-benadering van 'exchange' gaat enerzijds ver, het bevat ook de afruil van een individu weergegeven door de functies die zijn gedrag omklemmen. Anderzijds is de NKL-exchange zeer eng geformuleerd; er bestaat een zeer divers beeld van de term "ruil" in de theorie van de marketing (*Koster*, 1991). Hier "botsen" aspect- en objectwetenschap met elkaar. Is dit ook de oorzaak dat problemen kunnen "weglopen"?

<sup>542</sup> Het NKL-weerwoord zou zijn dat dit een 'as-if'-constructie is. Maar als het gaat om 'as-if', waarom kunnen dan geen andere veronderstellingen worden ingevoerd? De markt heeft altijd gelijk kan zijn een conclusie, axioma (*Tempelaar*, 1987, stelling 7), maar ook een tautologie; maar het blijft een afbeelding. "Economists may advocate free competition, but often do not practise it in the marketplace of ideas." (*Hodgson*, 1993, 8).

<sup>543</sup> Zoals eerder aangegeven verschillen deze data - vooral door een verschil in accent - per stroming. Is dit ook een cluster dat zijn basis vindt in de metaschaarste?

draaikolk (naar analogie van de *Gödel-, Escher- en Bach-draaikolk*, TV) rondmaakt langs de verschillende niveaus. Terwijl de informatie kolkt worden onderdelen ervan opgeblazen, verkleind, genegeerd of anderszins vervormd, en vervolgens zijn die onderdelen op hun beurt weer onderhevig aan een dergelijk kolkend proces dat nooit ophoudt. Dat alles is een poging datgene wat er is te verzoenen met datgene wat wij wensen dat er zou zijn." (*Hofstadter*, 1988, 806). Komt in dit laatste niet het streven naar geldelijk gewin, de spanning tussen wensen en mogelijkheden, of de schaarste tot uitdrukking? Informatie en de vervorming daarvan trekt direct veranderingen aan in de andere metaforen. Er ontstaat een metaforendraaikolk waarin evenwicht en efficiëntie heen en weer worden geslingerd of zelf slingeren.

Als gevolg van het streven naar geldelijk gewin en de niveauvermengingen - het onderkennen van niveaus en het overbruggen daarvan - zijn de (informatie)niveaus permanent in beweging<sup>544</sup>. Nooit komt het systeem "volledig op orde", er heerst een constante spanning - of constant een spanning -; dit is of vormt de schaarste. De niveaus en de vermenging daarvan door de markt vormen het "kunnen" van economisch handelen. De prikkel om uitspraken te doen vloeit voort uit het streven naar geldelijk gewin: het "willen" van economisch handelen. De data vormen de noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor economisch handelen. De markt is een passieve integrerende vinding<sup>545</sup> die de complexiteit "oplost" - maar nieuwe beperkingen introduceert. De markt lijkt de gaten te dichten, maar bij het dichten daarvan ontstaan nieuwe. Ondernemingen zijn op zoek naar het gat in de markt, maar juist hierdoor kan dit worden gedicht (of doen de markten dat?). De economie beschikt over meerdere (sub)systemen die snel in elkaar kunnen overgaan; naar analogie van de stelling van *Gödel* leidt het aanpassen, wijzigen, toevoegen van axioma's tot nieuwe onbewijsbare uitspraken. De metaschaarste belichaamt deze (constante) spanning.

De gelijkenis tussen economie versus natuurkunde en biologie betreft het verschil in niveau; de aggregatie van de uitgeoefende krachten of enzymen. Echter de terugkoppelingen zijn niet direct zichtbaar en er is geen sprake van (menselijk) gedrag. Het verschil met de biologie en de natuurkunde is dat deze vorm van informatie het resultaat is van "menselijke vindingen"; menselijke afbeeldingen<sup>546</sup> en gedrag. Het vormt een deel van de menselijke zoektocht naar informatie, beheersing, risicovermijding en verbetering. In de sociale wetenschappen is weliswaar sprake van gedrag, maar er bestaat geen zichtbare en toch anonieme informatie-transmitter (enerzijds de overbrugger van niveaus en anderzijds het terugkoppelingsinstrument) en geen streven naar geldelijk gewin dat mensen ertoe aanzet van die uitwisselingen gebruik te maken.

---

<sup>544</sup> Dit schept ook een probleem bij de verklaring van onderneming en markt. Dit komt in paragraaf 4.7 aan de orde. Niet alleen de informatieparadox, maar ook de informatiedraaikolk maakt het proces fout van begin tot eind, of wordt daardoor juist tussentijds de efficiënte wereld genaderd? Worden efficiëntie en evenwicht aangetrokken, of trekken deze "er zelf aan"?

<sup>545</sup> Hoewel de markt passief is, is de ontwikkeling (of ontdekking daarvan) zelf ook het resultaat van de menselijk "wil" om problemen op te lossen (als onderdeel van de zoektocht of zucht naar beheersing, informatie, kennis, verbetering, maar ook naar harmonie en eenvoud).

<sup>546</sup> Op een hoger niveau "maken beide wetenschappen afbeeldingen", maar economen maken afbeeldingen over afbeeldingen, of maken ondernemers afbeeldingen over de (perfecte?) afbeeldingen van economen?

Door de snelle terugkoppelingen en de verstrengeling wordt permanent heen en weer geswitcht tussen niveaus. Dit is de logische essentie of kern van de economische wetenschap; het doorlopen van lussen waardoor we om die kern (de waarheid?) heen draaien. Hoe kan die kosmos "in goede banen worden geleid"?, wellicht kunnen de metaforen uitkomst (of input?) bieden.

#### 4.3.4 Het (bedrijfs)economische metaforische krachtenveld

Aan het eind van zijn "compositie" constateert *Hofstadter* (1986, 794, 802):

- "Onder iedere verstrengelde hiërarchie ligt een onschendbaar niveau"
- "Onbeslisbaarheid is niet te scheiden van gezichtspunten op een hoger niveau".

Beperkingen slingeren van boven naar beneden; een verschil in input en output. Dit zijn de onverbreeklijk samenhangende metaforen immobiliteit en onzekerheid. Hoe worden die beperkingen vormgegeven en veranderd? Hoe onttrekken subjecten informatie aan die "beperkingen" en proberen zij deze te veranderen? Dit is het terrein van de andere twee metaforen rationaliteit en informatie. Dit lijkt ook op de vier alternatieve - ten opzichte van VVM - ondernemingsmodellen van *Moerland*. Er bestaan twee uitersten en een midden terrein, maar beide zijn sterk verstrengeld. Rationaliteit en informatie vloeien voort uit de beperkingen - maar ook omgekeerd. Het vult de "ruimte" op tussen de boven- en de onderkant, zodat we heen en weer kunnen slingeren.

De beperking is tweeledig, kan zowel zijn gelegen in de input als in de output (of intern en extern). Uit de vastlegging (de beperking) vloeien informatie en gedrag voort die de lus in beweging houden (de immobiliteit en de onzekerheid veranderen). De beperking begrenst tegelijkertijd de onzekerheid: "Uncertainty, confusion, and contradiction, are, (...), partly a matter of how closely one looks." (*Alvesson* op. cit. *Koot*, 1995, 22). De logische essentie van de (bedrijfs)economie is dat de fundamenteen nooit "consistentie en volledigheid op orde kunnen krijgen".

Het onderscheiden van spiegelende niveaus is een essentiële eigenschap die voortvloeit uit de stelling van *Gödel*. Dat spiegelen van niveaus en de daarmee gepaard gaande verstrengelde hiërarchieën of merkwaardige lussen is de kern van de economie. Deze kern komt tot uitdrukking in de wispelturige relatie tussen markt en onderneming. De economie - en ook de biologie, de natuurkunde - bevat metaforen waarin we de complexe en verwarrende wereld waarin we leven, kunnen (be)grijpen, en onze koers door de economische kosmos kunnen bepalen.

Integratie van data en metaforen creëert een (bedrijfs)economisch metaforisch krachtenveld waaraan de onderzoeker steeds zijn compositie kan onttrekken (of onthullen). Het bevat de data als kern, waaromheen de metaforen cirkelen bij de vormgeving daarvan. Het biedt een mogelijkheid om de weg door de economische kosmos te bepalen (door het formuleren van probleemstellingen). De gelaagde metaforen vormen de snaren waarlangs het dilemma van volledigheid en consistentie, weerspiegeld in de data, kan resoneren of trillen.

#### 4.3.5 De compositie van het (bedrijfs)economische thema

De metaforen vormen een cluster waaruit moeilijk afzonderlijk een metafoor is "los te trekken" zonder de andere ongemoeid te laten; zij vormen communicerende vaten - kenmerken kunnen worden uitgewisseld -; het is een kwestie van "geven en nemen".

De metaforen bevatten problemen (of lussen) in zichzelf: immobiliteit moet worden losgelaten, er bestaat de 'ration of rationality', 'economizing economizing' en soms 'the rational behavior is to be irrational', een informatieparadox, en een onzekerheidsparadox, "(...) information uncertainty, can be regarded as a 'meta' category of uncertainty." (*Van Gelderen e.a.*, 2000, 11). De metaforen zijn gelaagd en vaag, zodat zij in elkaar kunnen overgaan mede omdat zij "overall in" zijn belichaamd. In alle metaforen is een evenwichtskracht te onderkennen, maar het is een vat vol tegenstrijdigheden.

De ondernemingsmetaforen dienen breed te worden opgevat; zo kan immobiliteit zijn gelegen in de bronnen, de organisatie of de structuur<sup>547</sup>, rationaliteit bevat vele rationaliteitsvormen in de vorm van gedrag en strategie, informatie omvat mede de prestatimaatstaven. Het probleem bij de lotsverbondenheid is dat invulling van een metafoor alle metaforen met zich mee- of aantrekt, of afstoot. Het is nauwelijks mogelijk metaforen afzonderlijk te beschouwen. Daarom is gekozen voor een andere benadering om langs deze metaforen te reizen; door de bespreking van een aantal kernpublicaties die de relatie tussen deze metaforen scherper in beeld brengt. Een bepaalde vaagheid (de beperkingen zijn nu in de metaforen belichaamd) wordt altijd in stand gehouden. Beperkingen zijn ook op het niveau van deze studie van toepassing.

Het begrip "beperkingen" roept hierbij onmiskenbaar immobiliteit op aan de basis en onzekerheid aan de top (of omgekeerd). Allereerst wordt ingegaan op immobiliteit en onzekerheid. Via tussenliggende procesmatige thema's, concurrentie, evolutie en voorspelbaarheid, wordt de overstap gemaakt naar rationaliteit en informatie. Hierbij doemen nieuwe ondernemingstheorieën (*Hannan en Freeman, Nelson en Winter*) en de 'resource based theory' op die alle meanderen om de metaschaarste en een verschillend accent leggen op de ondernemingsmetaforen.

Naast de metaforenkoppels (4.4 en 4.6), komen enerzijds de structuur of de theoretische homeostase (4.4.3.3) aan de orde, anderzijds de processen (4.5) die de metaforenkoppels verbinden. Vervolgens vindt integratie of samenvatting van de metaforen plaats op theoretisch niveau (4.7) en op empirisch niveau (4.8.2).

In paragraaf 4.7 worden vele inzichten uit hoofdstuk 4 geïntegreerd. Het gelaagde van de metaforen is terug te voeren op de gelaagdheid van onderneming en markt; alle wispelturige inzichten lijken hier samen te komen. Steeds denken we de (samen)spanning tussen markt en onderneming in de grip te krijgen maar steeds gaat dat "thema ervan door". Noodzakelijke en voldoende voorwaarden wisselen, verklaringen gaan in elkaar, of in rook op, zijn tautologisch, of gebaseerd op andere achterliggende overkoepelende verklaringen. Tegelijkertijd spelen ho-

---

<sup>547</sup> In artikelen (uit vele verschillende benaderingen) komen onder andere de volgende termen voor, 'lock-in', 'irreversibility', 'padafhankelijkheid', 'emergente eigenschappen', 'routines', 'higher order organizing principles', 'causal ambiguity' (over ruis gesproken), 'memory', 'cultuur', 'systemen', 'organisatie', 'structuur', 'kernactiviteiten', 'capabilities', 'kerncompetenties'.



gere of lagere orde aspecten een rol. De hieruit resulterende meanderende stroom (of draaikolk) valt niet te kanaliseren, de lussen of meanderende stromen dragen er zorg voor dat we deze verstrengeling niet in de grip krijgen en van het een in het ander verzeild raken. De verklaringen van markt en onderneming worden door de permanente ruis en de continue vervorming daarvan door elkaar geschud. Er bestaan vele triviale, subtiele en soms absurde sfeerovergangen die verschillende (al dan niet efficiënte en in evenwicht verkerende) "werelden" - in elkaar kunnen laten overgaan.

In paragraaf 4.8.2 wordt met het "metaforencluster" teruggekeerd naar het thema van hoofdstuk 3: "winst in de financieringstheorie"; dit is een meer empirische compositie.

De economische kosmos - die wordt bestreken door markt en onderneming - en alle geclusterde, gelaagde en verstrengelde pijlers of metaforen die haar kleuren of omspannen, balanceert tussen evenwicht en onevenwicht, perfectie en imperfectie en efficiënte en a-efficiënte werelden die tegenstrijdig zijn, maar elkaar dicht kunnen naderen. De data en metaforen omspannen de economische kosmos, hierin is de probleemstelling van de (bedrijfs)economie gelegen. Het is een ontluisterende conclusie die volgt uit het economische mysterie dat - metaforisch - is grondvest op de stelling van *Gödel*. De filosoferende bespiegelingen over de metaforen leiden tot vele vragen, waarop het (definitieve) antwoord niet is te geven. Een belangrijke vraag is het nut van de (bedrijfs)economie en de reikwijdte van haar "conclusies". Deze zijn zeer twijfelachtig; ook dat is een uitvloeisel van het economische mysterie.



## 4.4 De onverbreekelijke band tussen immobiliteit en onzekerheid

### 4.4.1 Inleiding

De 4 ondernemingsmetaforen "dragen" de data van de economie. Zij geven de economische kosmos vorm, zodat we onze wetenschappelijke koers door die kosmos kunnen bepalen. Een bijzondere karakteristiek is het hiërarchische karakter<sup>548</sup> ervan. Het onderkennen van (verschillen in) niveaus ligt aan de basis van het verzoenen van uiteenlopende standpunten: "(...) of combining ideas of purpose and determination, causality and evolution which previously many have regarded as difficult to reconcile." (Hodgson, 1993, 216). Het probleem is dat "(...) good theories are often surrounded by a penumbra of contradictory facts."<sup>549</sup> (Peirce op. cit. Hodgson, 1993, 16). Deze ruis markeert het overgangsgebied naar andere theorieën, concepten, entiteiten en metaforen. Het veronderstellen van hiërarchieën of niveaus, veronderstelt al een bepaalde identiteit of zelfstandigheid<sup>550</sup> en daarmee immobiliteit. Elk (sub)systeem (niveau of hiërarchie) is onvolledig of beperkt; anders is het geen (apart sub)systeem. De beperking kan zich uiten in de input of in de output, het vormen twee componenten van de onvolledigheid. Elk systeem kan slechts in beperkte mate voorzien in de omstandigheden; dit creëert logischerwijs al een bepaalde mate van "natuurlijke" immobiliteit, want er kan niet op alle omstandigheden worden gereageerd. Tegelijkertijd creëert deze beperking ook de onbeslisbaarheid; in samenhang met de eisen (uitspraken) die de omgeving oplegt en die niet met behulp van het systeem kunnen worden geformuleerd. Immobiliteit lijkt meer te zijn gelegen op ondernemingsniveau, onzekerheid op marktniveau, maar ook hier is sprake van een bepaalde inwisselbaarheid, mede omdat deze entiteiten uitspraken over elkaar kunnen formuleren. Omdat het (ondernemings-, maar ook het markt)systeem onvolledig is, is het beperkt van aard wat tegelijkertijd onzekerheid met zich meebrengt.

Via haar immobiele structuur schermt de onderneming zich enerzijds af van de omgeving (zij is van een lagere orde), anderzijds doet zij uitspraken over die omgeving (zij is van een hogere orde); maar het is duidelijk dat juist dat afschermen mede aan de basis staat van het kunnen formuleren van uitspraken; niveaus - of werelden of stellingbomen - lopen door elkaar. Beide kunnen aan de basis staan van de flexibiliteit (bijvoorbeeld met behulp van slack dat enerzijds

---

<sup>548</sup> Door verschillende auteurs wordt het belang van hiërarchie benadrukt: *Koestler, Whitehead, Simon, Boulding, Hodgson* en niet in het minst *Hofstadter*. Er bestaat niet alleen een niveauverschil tussen markt en onderneming; ook binnen de onderneming - bijvoorbeeld via de emergente eigenschappen - is daarvan sprake.

<sup>549</sup> Vormt dit juist niet de kern en leidt de afwisseling tussen de schil en de kern niet tot de slinger tussen chaos en orde, imperfectie en perfectie, structuur en proces, rationeel en arationeel, maar ook verhalen en statistiek en intuïtie en logica. Steeds cirkelt er (zachte) ruis om theorieën. Hoe harder de meetgrootheid, hoe zachter het resultaat, zo lijkt het. Dit probleem is terug te voeren op het onzekerheidsprincipe van *Heisenberg* (Collins en Ruefli, 1996, 13). Is dit een niveauprobleem; namelijk die tussen de precisie van de meting en de vraag wat we precies hebben gemeten? Of zoals in de relativiteitstheorie de omkering van oorzaak en gevolg?

<sup>550</sup> Bijvoorbeeld een financieel-economische zelfstandige productie-organisatie (Bouma, 1982, 32). Overigens betekent zelfstandig in deze definitie niet zozeer de eigen invloed, maar het behalen van winst.

aan de basis kan staan voor het opvangen van informatietekort, maar anderzijds aan de basis kan staan van innovaties. Immobilititeit kan juist de flexibiliteit van een onderneming vergroten. Routines gaan tegelijkertijd gepaard met creativiteit, ondernemingen vermijden en creëren<sup>551</sup> tegelijkertijd onzekerheid<sup>552</sup>. Is de markt van een hogere orde, of juist de onderneming. Komt orde tot stand van bovenaf of van onderaf? (in de output of in de input)? Is die orde in het laatste geval niet gelegen in de kenmerken of componenten van informatie wat terug is te voeren op consistentie en volledigheid?<sup>553</sup>. Steeds is er iets anders waar enerzijds evenwicht (op welk niveau en in welke gedaante?) op is terug te voeren - is dit het mechanische dat iedere theorie bevat? - maar anderzijds ook de slinger - als gevolg van de overgebleven of nieuwe ruis in is te onderkennen, of herkennen. Op welk(e) niveau(s) worden dergelijke mechanismen gesitueerd; dit is afhankelijk van de compositie, of configuratie binnen het metaforische krachtenveld.

Het bestaan van niveaus vloeit logisch voort uit de stelling van *Gödel* en de metaforische weergave daarvan door *Hofstadter*. Er bestaat een "niveaucluster" dat de economische kosmos bestrijkt, waarin gemeenschappelijke kenmerken zijn te onderkennen: de data en metaforen. In deze paragraaf wordt ingezoomd op twee veelal onderhuidse kenmerken: immobiliteit en onzekerheid. Immobiliteit (of orde?) kan zijn gelegen op twee niveaus, de onderneming en de markt. Niveauverschillen duiden op het afzonderlijke, zelfstandige karakter er van. Ook immobiliteit is gradueel en ligt verspreid over de niveaus<sup>554</sup>.

De economische kosmos is in staat door uitwisselingen op een relatief snelle en eenvoudige wijze omvormingen te bewerkstelligen. Dit is het argument voor de constatering dat de inzichten van *Hofstadter* juist voor de economische wetenschap uiterst relevant zijn. *Hofstadter* schenkt weinig aandacht aan "informatie"; alleen informatie-onthuller en informatiedrager komen aan de orde, terwijl rationaliteit geheel ontbreekt. Deze aspecten staan centraal in de economische wetenschap, maar ontleen hun basis aan onzekerheid en immobiliteit<sup>555</sup>. De

---

<sup>551</sup> Zowel intern als extern, zowel door verandering als door stabiliseren. In de benadering van *Schumpeter* brengt juist verandering zekerheid, continueren vergroot onzekerheid. In de benadering van *Coase* geldt wellicht het omgekeerde. In de wereld van *Knight* grijpen beide benaderingen in elkaar.

<sup>552</sup> Eenzelfde vermenging treedt op bij rationaliteit en informatie. Rationeel gedrag kan zijn gebaseerd op informatie en zijn gericht op informatie.

<sup>553</sup> En moet de onderneming dan worden gezien vanuit die kenmerken in termen van een soort "riskfit", "informatiefit" of "ecologische fit" als achterliggende overkoepelende krachten. Fit is de wijze van afstemming tussen niveaus; deze coördinatie kent vele gedaantes, vormen, eisen en bestanddelen. Rationaliteit is er daar slechts een van; en dan veelal een hele beperkte, vooral de 'unbounded rationality'. In hoeverre vertaalt dit zich in de mate van en de vorm van efficiëntie en evenwicht. Is niet sprake van een metaforenmix waarin de afstemming - ook die tussen theorieën - gestalte krijgt?

<sup>554</sup> Hoewel de wetenschappelijke afbeelding van de NKL-benadering niet strookt met de stelling van *Gödel* (onvolledig dus meerdere niveaus) kan deze afbeelding wel uiterst doelmatig of instrumenteel zijn. In de kern is de NKL-benadering door haar vermeend volledige karakter inconsistent. Hoewel in de kern inconsistent, kan deze methode wel het bewijs leveren van de uitkomsten van een systeem omdat het andersoortig is dan het systeem zelf. Een andere wijze waarop we - op een meer empirische wijze - in de NKL-benadering verzeild kunnen raken, is te veronderstellen dat de omwisselingen extreem snel plaatsvinden, zodat geen sprake meer is van niveaus.

<sup>555</sup> Maar omgekeerd vervormen rationaliteit en informatie (die de 'joint input' voor de beslissing vormen) immobiliteit en onzekerheid. Naar analogie van concurrentie kan het laatste metaforenkoppel als

vraag naar het wat, waarom, wie, hoe, hoeveel, waarom en de effecten van rationaliteit en informatie wordt ingekleurd door de andere metaforen en de processen die deze verbinden. Ook rationaliteit meandert door de ruis heen waarin routines beperkingen aanbrengen om de ruis hanteerbaar<sup>556</sup> te maken door het genereren van informatie. Informatie en rationaliteit spelen zich af binnen dit metaforische kader, zij "gaan werken" om de immobiliteit en de onzekerheid weer te veranderen of te vervormen. Juist immobiliteit en onzekerheid maken de ruimte vrij voor gedrag en informatie, voor creativiteit en rationaliteit. Vrijheid ontstaat in het schemergebied tussen perfectie en imperfectie. Juist aan (in) de ruis wordt het "economisch handelen" ontle(n)d. De vraag is hoe die ruis wordt vormgegeven. Dit meandert om de centrale vraag: speelt het individu (subject of entiteit) nog een rol van *betekenis* in een complexe wereld?<sup>557</sup> Immobiliteit en onzekerheid vormen een onverbreekelijke gouden band, maar iets moet (naar analogie van krachten en enzymen) "de zaak in beweging krijgen": het streven naar geldelijk gewin in de metaschaarste. Informatie (en rationaliteit) slingeren in een draaikolk om het onbetsisbare en onschendbare niveau, en omgekeerd.

Extreem doorgeredeneerd kan juist het snelle omvormen aan de basis liggen van de NKL-benadering. Er is dan geen sprake meer van twee (volwaardige) "zelfstandige niveaus" (markt en onderneming), omdat het ondernemingsomhulsel is verdwenen. De markt oefent een absolute tucht uit op de onderneming; de niveaus zijn isomorf<sup>558</sup>. Het probleem is enerzijds de logische onmogelijkheid van het VVM-model; de onbestaanbaarheid van een definitieve oplossing. Anderzijds is juist marginale bijsturing nodig; dit vereist wellicht juist immobiele posities. Op deze wijze zijn we weer aanbeland bij de NKL-benadering<sup>559</sup>. Bovendien kunnen we ons afvragen of een dergelijke wereld juist niet extreem chaotisch of onzeker<sup>560</sup> is; verandert de (immobiele)<sup>561</sup> informatiestructuur daardoor niet? Is een dergelijke wereld wel voorspelbaar?

---

structuur, het eerste als proces worden aangemerkt.

<sup>556</sup> Of meer in "termen van Gödel", uitspraken doet over rationaliteit.

<sup>557</sup> Dit is gecursiveerd omdat juist betekenis of interpretatie aan de basis ligt van informatie.

<sup>558</sup> Maar ook perfectie is op een ander niveau immobiel, want al ingevuld. Zowel perfectie als imperfectie zijn extreem immobiel. Juist in het tussengebied - en het onderscheiden van niveaus - krijgt mobiliteit gestalte. Zowel in de NKL-benadering als in de benadering van *Hannan* en *Freeman* bestaat geen uitwisseling tussen niveaus en daardoor geen informatie.

<sup>559</sup> Maar via een andere uitgangspositie; het troebele verschil tussen een begrepen en onbegrepen (zoals bij de vermogensstructuur), of efficiëntie en a-inefficiënte wereld. Ook hiertussen kan worden overgeschakeld. Efficiëntie is afhankelijk van de context, in hoeverre is de context afhankelijk van de efficiëntie? Trekt de context efficiëntie aan of omgekeerd?

<sup>560</sup> *Hodgson* (1988, 190) stelt: "*Richardson's* argument, (...), is that it (het VVM-model) would not actually be viable if it did." Meestal wordt vermeld dat perfecte concurrentie niet bestaat maar dat het een benadering is. *Richardson* geeft aan dat het niet levensvatbaar is. Bovendien is het logisch onbestaanbaar. Dit laat onverlet dat dit model nog steeds als veronderstelling kan worden aangenomen.

<sup>561</sup> In een 'state-contingent'-model is de immobiliteit mede in de informatiestructuur opgesloten, evenals de (door de markt bepaalde?) gegeven kosten- en vraagfunctie waartussen een onderneming ligt opgesloten. De immobiliteit verplaatst zich naar een ander niveau, zodat de onderneming vrij lijkt te kunnen bewegen. Het heeft trekken van een stringente hardware die de software met zijn vele variaties ondersteunt. De stringente basisstructuur maakt (evenals bij moleculen en genen) variatie en creativiteit

En waarom bestaat er nog een streven als uitgangspunten en aankomstpunten al bekend zijn? Als er geen niveaus bestaan, wat is de wisselwerking of het economisch proces dan precies; is exchange niet een belangrijk facet van de economie? Is de structuur gelegen in de beweging of in het evenwicht? Of in het samenspel of de samenspanning van de metaforen die zorgen voor het slingeren tussen een perfecte en imperfecte (en daarmee samenhangend efficiënte en a-efficiënte? - wereld. Bestaat er een constante spanning in de ruis of het risico (en de onderneming die deze afstemt)?

Het onschendbare en onbeslisbare niveau (immobiliteit en onzekerheid) lijken steeds “samen te vallen”, zijn beide componenten of twee keerzijden van beperkingen. “Immobiliteit is, vormt en ondergaat de onzekerheid”. Het onschendbare en onbeslisbare niveau kunnen op twee niveaus zijn gelegen; zowel dat van de markt als dat van de onderneming. Deze structuur verandert vanwege het niet isomorf zijn van niveaus; de ruimte "hiertussen" creëert informatie en rationaliteit. Bij de uitwisseling met de markt doemt steeds de immobiliteit op; dit trekt direct de onzekerheid met zich mee (*Putterman*, 1986, 21)<sup>562</sup>. Die uitwisseling kan verschillende gedaantes aannemen, de markt, de marktform, de coördinatievorm, de vorm van de feedback (positief of negatief) en de weergave daarvan in de vakgebieden economische organisatie, industriële organisatie en resource based theorie. Impliciete veronderstellingen, vooral ten aanzien van de concurrentie of de externe coördinatie, zijn van invloed op de interne coördinatie. Hiermee wordt ondernemen het afstemmen van de (interne en externe) onzekerheid: "The convenient fiction of economic theory that monolithic firms coordinate internal behavior perfectly and engage only in discrete, anonymous contracts with external parties leads us to ignore the great similarities between internal and external coordination." (*Goldberg* op. cit. *Putterman*, 1986, 15). Hierbij doemt steeds de immobiliteit ('isolating mechanism') op (*Mahoney* en *Pandian*)<sup>563</sup>. Deze twee publicaties worden besproken in paragraaf 4.4.2.

In de volgende paragrafen krijgen de achterliggende - versluierde - metaforen immobiliteit en onzekerheid "vorm". In paragraaf 4.4.2 worden twee publicaties<sup>564</sup> besproken, waaruit het

---

mogelijk.

<sup>562</sup> Of specificiteit, uniciteit, heterogeniteit of het idiosyncratische karakter van bronnen. Immobiliteit kan betrekking hebben op alle bronnen en kan bewust (investeringen) en onbewust (memory, routines) tot stand komen. Beide maken de omgang met onzekerheid mogelijk, creëren merkwaardigerwijs een bepaalde flexibiliteit. Hierbij vindt koppeling plaats met *Mueller* (1976) die informatie en onzekerheid als voorwaarden ziet voor het immobiliseren, maar omgekeerd creëert het immobiliseren weer informatie en onzekerheid.

<sup>563</sup> Immobiliteit is een vorm waarin de metabeperking metaforisch kan worden afgebeeld (en gespiegeld op andere niveaus en in de andere metaforen); het vormt of belichaamt de onzekerheid (en omgekeerd). Slechts in een onzekere wereld lijken er voordelen te behalen door bronnen te immobiliseren (*Mueller*) of beperkingen aan te brengen in gedrag (*Heiner*). Wat zijn de voordelen van immobiliteit in een perfecte wereld? In een dergelijke wereld lijkt juist mobiliteit centraal te staan. Dit lijkt extreem mobiel, maar is juist extreem immobiel omdat alle handelingen (ook toekomstige) al vast liggen enerzijds en het tot chaos kan leiden anderzijds (wat een externe blokkade kan opwerpen). Ook in een dergelijke wereld is sprake van een bepaalde beperking, maar deze is van een andere aard. De (rationele) regels die het systeem oplegt versus de (arationele) regels die binnen het systeem tot stand komen; routines en rationaliteit lopen eveneens door elkaar.

<sup>564</sup> In veel van de hiernavolgende paragrafen staat één publicatie centraal. Hierop wordt - op onderdelen

gemeenschappelijke thema blijkt (kan worden "getrokken"). De achterliggende factor blijkt immobiliteit - in welke gedaante dan ook<sup>565</sup> - te zijn die direct onzekerheid aantrekt. Vervolgens wordt in paragraaf 4.4.3 afzonderlijk ingegaan op dit metaforenkoppel. Onzekerheid (en daarmee ook de immobiliteit) speelt een achterliggende rol bij essentiële pijlers van de economie. Deze paragraaf bevat een - onvolledige - opsomming van pijlers die door onzekerheid worden verklaard. Een meer concrete (ondernemings)benadering van onzekerheid is opgenomen in paragraaf 4.8.2. Onzekerheid en immobiliteit verzorgen veelal een rol achter de schermen, de vraag is of deze elementen zich "schuil moeten houden".

## **4.4.2           Immobiliteit en onzekerheid als achterliggend thema**

### **4.4.2.1        Inleiding**

Immobiliteit en onzekerheid zijn twee achterliggende kenmerken van complexe systemen. Ook de economische kosmos is als een dergelijk systeem aan te duiden. Maar blijken die achterliggende kenmerken ook daadwerkelijk? De volgende paragrafen proberen dat in beeld te brengen, of dat beeld (om) te vormen. Centraal staat de spiegeling van niveaus; eerst de onderneming ten opzichte van de markt, daaropvolgend de onderneming met de markt, de marktform en haar concurrenten.

### **4.4.2.2        De verhouding markt-onderneming: een gradueel verschil?**

De verhouding onderneming en markt is een intrigerende. Ondernemingen zijn spelers op markten, alternatieven voor markten, scheppers van markten en worden verhandeld op markten. Het begrip markt(vorm) is niet goed te omschrijven (*Auerbach* (1988, 31-32), *Hodgson* (1988, hoofdstuk 8) net zo min als het begrip onderneming (*Cheung*, 1983), laat staan het onderscheid tussen deze twee entiteiten. Hierdoor zijn allerlei dynamische hybride processen en configuraties te onderkennen (*De Jong* (1989), *Lambers* (1981) noemt dit heterogonie. Ook op ondernemingsniveau is dit te onderkennen (*Putterman* (1986, 28-29), *Kühl* (1997, hoofdstuk 1-2), (*Price Waterhouse* (1996).

*Putterman* (1986) kiest een aparte benadering voor de weergave van de 'economic nature of the firm'. Dit verwoordt hij in een inleidende beschouwing bij de bundeling van de belangrijkste artikelen op dit terrein. Enerzijds onderscheidt hij zeven verschillen tussen onderneming<sup>566</sup> en markt<sup>567</sup>, waarbij hij aangeeft dat deze makkelijk kunnen worden uitgebreid<sup>568</sup>. Anderzijds geeft

---

- ingezoomd en eventueel in verband gebracht (uitgezoomd) met hieraan voorafgaande of nog volgende publicaties. Zo ontstaat "zicht" op het metaforencluster dat - zo zal duidelijk worden - vele verbanden in zich herbergt.

<sup>565</sup> Ook een theorie bevat een bepaalde immobiliteit, bijvoorbeeld het paradigma. Veronderstellingen, system boundaries, definitives, normen, doelen, ceteris paribus en de data verlenen de theorie haar immobiele status.

<sup>566</sup> Ook genoemd: 'interorganization, administration, plan, hierarchical, authority-infused'.

<sup>567</sup> Ook genoemd: 'intraorganization, exchange, contractual, price system.

hij aan dat het vraagstuk van het bestaan van de onderneming op diverse wijzen kan worden "opgelost"<sup>569</sup>. *Putterman* (1986, 5) tracht deze - ideologisch geïnspireerde benaderingen - in een continuüm onder te brengen. Hierbij onderscheidt hij twee verschillende benaderingen; namelijk market en hierarchical benaderingen<sup>570</sup> en efficiency en control benaderingen<sup>571</sup>.

In deze paragraaf ligt de nadruk op het eerste onderscheid. De tweede benadering onderscheidt de NKL-benadering van de PKE-benadering (door *Putterman* aangeduid als 'radical approach'). In deze laatste benadering wordt de onderneming beschouwd als een instituut voor de onderdrukking van arbeid door kapitaal; niet als een instituut dat streeft naar efficiency. Het PKE-model kenmerkt zich door een voortdurende strijd om het surplus. Er bestaan voordelen door coöperatie in de onderneming. Deze voordelen ontstaan niet door exchange (zoals in de NKL-benadering) maar in de onderneming zelf (door productie). Een werknemer heeft de vrije keuze<sup>572</sup> een contract af te sluiten met een werkgever. Als het contract is gesloten laat de werkgever de werknemer te lang werken. Dat toeëigenen van het surplus (de meerwaarde) speelt ook in andere ondernemingstheorieën een rol. In essentie ligt het ook aan de basis van de theorie van *Knight* (waar werknemers de waarde van hun output te laag schatten), maar ook die van *Alchian* en *Demsetz* (1972) en *Klein* e.a (1978), namelijk er zorg voor dragen dat het surplus wordt gerealiseerd en niet moet worden afgestaan aan werknemers, respectievelijk afnemers<sup>573</sup>.

---

<sup>568</sup> Of ingekrompen omdat deze in elkaars verlengde liggen.

<sup>569</sup> Deels is dit terug te voeren op de veronderstellingen van het VVM-model die een onderneming - maar ook de markt! - "buiten werking" stellen. Deze veronderstellingen zijn te rangschikken onder één noemer: onzekerheid (maar dit heeft zoals in de vorige paragraaf aan de orde is geweest een onverbreekelijke band met immobiliteit). De vraag is: zijn deze niet hetzelfde (of verstrengeld?). Ten aanzien van de hiernavolgende punten blijkt eveneens een onderlinge samenhang die op onzekerheid en immobiliteit is terug te voeren. Onzekerheid doet zowel markt als onderneming ontstaan. Dit gemeenschappelijke kenmerk vertroebelt het onderscheid tussen markt en onderneming, waarmee wordt een onderneming vergeleken, wat wordt precies verstaan onder markt. Veelal is dit de logisch onbestaanbare (*Hodgson*, 1988, 46-47, 190) perfecte markt.

<sup>570</sup> Zo bestaan er NKL-modellen waarin een onderneming als een 'nexus of contracts' (*Jensen* en *Meckling*, 1976) wordt opgevat die nauwelijks is te onderscheiden van de markt. De onderneming is geen zelfstandige entiteit (of sluijer), of een organisatievorm, maar een contractvorm ("het contract is de markt"). Dit neigt naar een niveauloze benadering die is gecorreleerd met de mate waarin de 'market economy is efficient' (*Putterman*, 1986, 21). Dit draagt een uiterst speculatief karakter. Het is eigenlijk opzienbarend dat de rol van ondernemingen - die naar efficiëntie moeten streven - wordt gemarginaliseerd louter omdat deze efficiëntie toch wordt of al is bereikt. Juist voor de weergave van dat streven dient de uitwisseling - het niveauverschil - te worden geïntroduceerd.

<sup>571</sup> Overigens valt op dat meer dynamische benaderingen, bijvoorbeeld de 'resource-based' theorie of de inzichten van *Schumpeter* in deze verzameling ontbreken. De 'resource based theory' is van recente datum, in de inzichten van *Schumpeter* staat niet de ondernemingstheorie centraal.

<sup>572</sup> "(...) exploitation occurs inside the factory gates and not in market exchange." (*Putterman*, 1986, 6). Hiervoor is nodig een "autoritaire (gezags)functie". Deze staat in veel theorieën centraal, echter niet in die van *Alchian* en *Demsetz* (1972). Zij stellen de werknemer-werkgever-relatie gelijk aan die van een winkelier en de klant. "*Alchian* and *Demsetz* (...) push the argument too far when they deny the existence of voluntarily granted authority." (*Putterman*, 1986, 7).

<sup>573</sup> Dat betekent dat een onderneming als het ware een soort sluijer moet optrekken, of juist opereert in



Ondanks ideologische tegenstellingen bestaan er aanknopingspunten tussen verschillende richtingen.

Er bestaat zelfs convergentie tussen de inzichten van *Marx* en de NKL-en. Zo zal *Marx* het geheel eens zijn met het onderscheid tussen onderneming en markt. De op NKL-uitgangspunten gebaseerde informatie-asymmetrie-modellen kunnen tot dezelfde uitkomsten leiden als in de benadering van *Marx*. Het onderdrukken van werknemers, via het arbeidsleger en arbeidsvervreemding, vertoont gelijkenis met de NKL-rationing en 'specific investment', bijvoorbeeld in de vorm van 'human capital'.

De zeven door *Putterman* aangegeven verschillen tussen markt en onderneming worden steeds direct gerelativeerd. Bij het onderscheid tussen markt en onderneming wordt impliciet de ideale perfecte markt als vergelijkingsbasis gehanteerd. De relativering van elk punt is er dan in gelegen het onderscheid te plaatsen binnen een imperfecte markt. In dat geval blijkt het graduele verschil; slechts in dat geval vervullen zowel markt als onderneming een wezenlijke functie. Veelal is onduidelijk wat precies met markt wordt bedoeld (in ieder geval is er wel steeds sprake van een bepaalde imperfectie). Dit roept de vraag op: wat is precies een markt; of waar vergelijken we een onderneming mee (deze vermenging treedt ook op in de bedrijfs-economische vakgebieden, marktform, coördinatie, de vorm van de feedback, onzekerheidsgedrag, de prestatiemaatstaf, alsmede in de drie benaderingen in de volgende paragraaf). Elke afwijking ten opzichte van deze ideale marktform, maakt de weg vrij voor de onderneming(sfuncties), maar ook voor de markt; ook een perfecte markt heeft "zich zelf opgelost". Onderneming en markt springen tegelijkertijd in het "imperfecte gat".

Naast het feit dat onderneming en markt twee verschillende coördinatiewijzen zijn, dient te worden onderkend dat "(...) they are also woven, together, into the cloth that is the economy as a whole." (*Putterman*, 1986, 15). De "economic nature" van de onderneming dient zowel een verklaring te vinden voor wat markten van ondernemingen onderscheidt, als hoe markt en onderneming passen in het economische systeem, dat wil zeggen elkaar aanvullen, substitueren en ondergraven.

1. Op een markt treden vrije gelijkwaardige agenten op. In een onderneming staan agenten onder de directieven die de hiërarchische structuur met zich meebrengt.

Op een "ideale" markt handelen agenten overeenkomstig hun eigen motivaties en voorkeuren. Op het moment dat contracten worden gesloten wordt het gedrag bepaald door specifieke opdrachten van anderen; er bestaat een gezagsrelatie. Deze zwart-wit tegenstelling dient te worden genuanceerd. Werknemers hebben binnen de onderneming een bepaalde mate van vrijheid. Markten zijn niet ideaal, partijen zijn ongelijk. Bovendien dienen beiden de spelregels van de markt in acht te nemen.

---

een sluier, ter voorkoming dat die meerwaarde wordt onttrokken door de stakeholders die afhankelijk is van de macht die zij kunnen uitoefenen. Ook in het handelen van de onderneming zelf kan haar sluier zijn opgetrokken in de vorm van 'causal ambiguity'. Een dergelijke sluier creëert een bepaalde mate van vrijheid, mede omdat uit de 'veil of ignorance en de 'fog of ignorance' tegendraadse conclusies kunnen worden getrokken (*Kotterman-Van de Vosse*, 1994, stelling 4).

De "autoriteitsrelatie" wordt door sommigen scherp tegenover de markt gesteld (*Williamson, Coase en Simon*), anderen zien echter nauwelijks onderscheid tussen markt en onderneming (*Cheung en Stiglitz*)<sup>574</sup>.

2. Binnen de onderneming ontstaan lange termijn relaties, er ontstaat 'relational exchange'. Marktrelaties daarentegen zijn anoniem en meer gericht op de korte termijn.

Ook in dit geval wordt de onderneming vergeleken met de anonieme spotmarkt, waarin transacties eenmalig zijn en snel worden afgewikkeld. Er bestaan marktrelaties, waarbij een langdurig samenwerkingsverband aanwezig is gebaseerd op vertrouwen en reputatie. Ook in deze situatie worden relaties 'shielded (or isolated)' van de markt<sup>575</sup>. Bovendien kunnen relaties binnen de onderneming eveneens de spotmarkt benaderen.

Het internaliseren van marktrelaties heeft voordelen omdat gespecialiseerde partijen beter kunnen samenwerken - mede doordat specifieke informatie kan worden overgedragen - en prikkels kunnen worden afgegeven die opportunistisch gedrag kunnen tegengaan<sup>576</sup>. Specifieke immobiele zaken kunnen leiden tot voordelen, maar deze kunnen teniet worden gedaan door opportunistisch gedrag enerzijds en imitatie anderzijds, waardoor interne en externe coördinatie in elkaar grijpen. Er moeten constructies worden gevonden zodat deze idiosyncratic en interspecific investeringen worden ondernomen: "(...) internal organization becomes more likely the more idiosyncratic are investments and the more uncertain is the economic environment"<sup>577</sup>.

---

<sup>574</sup> Ook *Conner* en *Pralad* gaan in op het onderscheid tussen markt en onderneming, voor de ontwikkeling van een ondernemingstheorie waarin geen beroep wordt gedaan op opportunistisch gedrag. Ook zij stellen de autoriteitsrelatie centraal. Het maken van een bepaalde (rationele, intuïtieve) inschatting (als gevolg van de sluier) staat centraal en speelt (impliciet) in elke ondernemingstheorie een bepaalde rol.

<sup>575</sup> Een ander onderscheid dat als achtste thema kan worden aangemerkt (maar het niet heeft gehaald) is het onderscheid tussen de prijsbepaling door de markt versus 'small numbers bargaining'. Ook *Hodgson* (1988, hoofdstuk 8) gaat in op dit onderscheid.

<sup>576</sup> Zowel "de hand" van *Smith* als van *Marx* zijn hierin te onderkennen, namelijk in de vorm van specialisatie en coöperatie.

<sup>577</sup> Enerzijds is door onzekerheid meer specifiek verspreide informatie aanwezig die kan worden uitgebaat, anderzijds dienen hiervoor koppelingen te worden aangebracht: resource based en transactiekostentheorie zijn beide tot onzekerheid te herleiden. Die onzekerheid is echter tweeledig, zowel intern - in de vorm van opportunistisch gedrag van werknemers - (*Alchian en Demsetz*, 1972) als extern - in de vorm van (investerings)plannen van concurrenten (*Richardson* op. cit. *Hodgson*, 1988, 188-194); zowel positief (*Conner en Pralad*) als negatief zodat er op verschillende wijzen mee kan worden "omgegaan". Ondernemen is het interne spiegelbeeld aan het externe en omgekeerd; de omzetting van omgevingscomplexiteit in interne complexiteit (en omgekeerd) (*Kühl*, 1987, 37). Bestaat hiertussen een optimale mix?

Het risico van inschatting (*Knight*) en realisatie (*Alchian en Demsetz*) zijn andere aspecten van onzekerheid waardoor 'resource based' en transactiekostentheorie kunnen worden "aangesloten". "(...) the role of risk, (...), (is) not central to our theory, although it is true that imperfect knowledge, and therefore, risk, in this sense of risk, underlie the problem of monitor behavior" (*Alchian en Demsetz*, op. cit. *Putterman*, 1986, 121). Dit punt wordt ook door *Putterman* (1986, 21) opgemerkt: "It is of interest to note that the view of the enterprise as a seller of insurance to risk averse workers, (...), receives little

(Putterman, 1986, 15). Alweer komt de "gouden band" tussen immobiliteit en onzekerheid naar boven.

3. Het verleden speelt bij de vormgeving van relaties en structuur van de onderneming een belangrijke rol. Voor de anonieme markt speelt het verleden geen rol van betekenis.

Dit punt is sterk verbonden met het vorige punt. "(...) the firm is a social institution which has developed - and which likewise can effect changes in - its specific norms, "culture" and routines only over time." (Putterman, 1985, 9). Indien dit wordt vergeleken met de anonieme spotmarkt lijkt er een groot verschil te bestaan. Ook een markt wordt echter gekenmerkt door een historische ontwikkeling; de markt is een institutie, die normen<sup>578</sup> ontwikkelt en verandert. "(...) it is nonetheless true that the study of enterprises as organizations must to a far greater extent than that of markets both begin and proceed with attention to the historical dimension of institutional development." (Putterman, 1986, 9). Echter: "(...) the degree by which current options are determined by history, is smaller the greater the relevant time horizon, so that while established structures and atmospheres influence immediate possibilities, they may be less binding for long-term changes in the internal institutions of firms." (Putterman, 1985, 16).

4. Een onderneming hanteert een ander allocatiemechanisme dan de markt, waarbij zij voordelen kan behalen met haar gespecialiseerde kennis over productiefactoren. Hiertegenover staat dat ondernemingen kosten moeten maken voor het verkrijgen van die kennis door het aanleggen van voorraden die de "toegang" tot die productiefactoren waarborgen.

Een efficiënte marktallocatie is slechts in een perfecte markt realiseerbaar. De karakteristieken van de input zijn in dat geval bekend. Wanneer de karakteristieken van de input makkelijker of beter via gebruik ('value in use')<sup>579</sup> en in combinatie met andere inputfactoren kunnen worden

---

mention in the papers represented here - the exception being *Knight*, who is explicitly criticized on this point. (...). Rather than conclude that our authors reject the importance of risk aversion, however, we might recall that it is precisely avoidance of risk by parties entering into relations of specialized or idiosyncratic exchange that drives the long-term/relational exchange themes of much of our material."

<sup>578</sup> Zeker als de markt meer in termen van een proces wordt opgevat waarin prijzen wijzen op onevenwichtigheden en aanpassingen moeten plaatsvinden. 'Price norms' (Hodgson, 1988, hoofdstuk 8) spelen een belangrijke functie. "(...) the formation of prices must precede the process of exchange and not be the result of it." (Kaldor op. cit. O'Driscoll en Rizzo, 1985, 52). In het perfecte VVM-model "(...) there is a logical simultaneity between current decisions and current prices. Thus, cause and effect, present and future are all laid out instantaneously." (O'Driscoll en Rizzo, 1985, 52). Het probleem is het niet onderscheiden van vertrek- of uitgangspunt en aankomstpunt. Dit roept de volgende vraag op: Is de NKL-benadering wel een lange termijn structuur-benadering, of is meer sprake van een korte termijn procesbenadering (zeker als de informatiekenmerken in ogenschouw worden genomen?).

<sup>579</sup> Dat betekent dat het opdoen van 'tacit knowledge' zich slechts kan voordoen in afgeschermd, immobiele omstandigheden. Penrose (op. cit. Mahoney en Pandian, 1992, 366) onderscheidt resources van capabilities, het eerste is een stock- het tweede een flow-concept. De specifieke kennis wordt gekoppeld aan de algemene bronnen (hoewel die specifieke kennis ook als - maar niet als algemene - bron kan worden beschouwd). Op deze wijze is het verschil tussen markt en onderneming teruggebracht tot "algemeen en specifiek"; eveneens een moeizaam verschil.

Juist in de uitwisseling en koppelingen kan (onvolledige) kennis worden opgedaan. Wellicht is deze informatie-position-positionering (Dickson e.a, 2001) - de positionering niet om informatie uit te baten,

vastgesteld, zijn voordelen te behalen. De onderneming heeft een voorraadbuffer nodig; creëert daarmee haar interne (arbeids)markt.

De onderneming is een gespecialiseerde entiteit (of kennisinstituut), die zich afschermt van de "buitenwereld" voor het uitbaten respectievelijk vergaren van nieuwe informatie. De relatie tussen acties en informatie is een wederkerige. Acties kunnen worden ontplooid op basis van informatie, terwijl informatie kan worden verkregen door acties<sup>580</sup>. De onderneming is zowel actief als passief ten aanzien van informatie, in de zin van gebruik, verwerven, uitbaten en verspreiden. Die specialisatie uit zich in 'isolating mechanisms' die in elke ondernemingstheorie zijn terug te vinden<sup>581</sup>.

Het onderscheid tussen markt- en ondernemingsinformatie is vaag; deze informatie vloeit in elkaar over. Veelal zal deze informatie complementair zijn; de vermenging van niveaus in optima forma.

5. Voor markten is VVM het ideaal, voor ondernemingen wordt concurrentie afgezwakt ten behoeve van de coöperatie.

Het specifieke kennisinstituut ('an unreplicable whole', als gevolg van haar 'memory' (Nelson en Winter<sup>582</sup> op. cit. Putterman, 1986, 11) kan de voordelen slechts uitbaten als het samenwerkingsverband in stand blijft, dat wil zeggen als er op een meer continue basis wordt samengewerkt. De onderneming schermt zich van de markt af zodat dit samenwerkingsverband "ongestoord" haar activiteiten kan voortzetten. Hierbij hanteert een onderneming haar eigen registratie, monitoring, control- en 'incentive' structuur.

---

maar om nieuwe informatie te verkrijgen - belangrijker dan de positionering zelf. Mueller beziet juist het omgekeerde verband tussen informatie en immobiliteit: door onzekerheid moeten ondernemingen zich immobiliseren voor het uitbaten van die informatie. Geschiedt dit niet tegelijkertijd doordat zowel markt als onderneming nieuwe uitspraken over elkaar formuleren en daarmee nieuwe informatie genereren?

<sup>580</sup> Soms is sprake van "Acting first and thinking later" (Starbuck, 1984, 336), of "going forward in reverse" (Einhorn en Hogarth, 1999). Gedrag en informatie zijn met elkaar vermengd, Schravendijk (1991, 112) onderscheidt hierbij gedrag van "buiten naar binnen" en gedrag van "binnen naar buiten".

<sup>581</sup> Evenals de vorm waarin met onzekerheid wordt omgegaan, de prestatie maatstaf, de markt vorm, het coördinatiemechanisme, de feedback en de vergelijkingsmaatstaf van de onderneming in de industriële organisatie, de economische organisatie en de resource based benadering.

<sup>582</sup> Nelson en Winter (1982, 94) constateren een paradox, omdat Friedman en Machlup op basis van dezelfde 'stylized facts' de NKL-benadering verdedigen terwijl zij op basis daarvan juist tot een alternatieve benadering komen. Dit sluit aan op Langlois (1986, 244) dat de evolutionaire benadering zowel een ondersteuning biedt aan de NKL-benadering als aan haar alternatief. Het al of niet bestaan van niveaoverschillen speelt hierbij een essentiële rol.

Nelson en Winter passen door het wisselen van veronderstellingen een 'inconsistent approach' toe. Het argument hiervoor is dat: "It is not possible to keep any number of the causal links of reality in sharp logical focus simultaneously." (Nelson en Winter, 1982, 52). Is het niet veelzeggend dat een dergelijke -terloopse opmerking - is opgenomen in een toonaangevend werk?

Ook dit onderscheid is vaag, omdat samenwerking ook via de markt kan plaatsvinden. In oligopolioïde markten werken ondernemingen samen - bijvoorbeeld door prijsafspraken te maken - die een gezamenlijk voordeel opleveren. Hier komt wederom het in elkaar grijpen van de interne en de externe afstemming naar voren. Bovendien kan binnen de onderneming ook sprake zijn van concurrentie door middel van een interne markt.

Juist door specialisatie kunnen concurrentievoordelen ontstaan. Specialisatie vereist tegelijkertijd coöperatie, zowel intern, als extern. Indien de details van de coöperatie moeilijk vooraf zijn te specificeren, is het wellicht beter dit niet aan de markt over te laten.

6. In ondernemingen is de 'incentive structure' van belang omdat het onmogelijk is een van te voren vastgestelde hoeveelheid en kwaliteit van de factor arbeid aan te schaffen.

Arbeid is geen standaard productiefactor. Om het juiste gedrag uit te lokken dienen allerlei mechanismen te worden ontworpen, die coördinatie en motivatie bewerkstelligen. Echter de veronderstelling dat de hoeveelheid en de kwaliteit niet ex ante kan worden gespecificeerd, is te extreem.

7. De markt wordt geregeerd door een 'invisible hand' (*Smith*), de onderneming door een 'visible hand' (*Chandler*). Coördinatie van de markt vindt spontaan (of vanzelf) plaats, want het is het geaggregeerde ('unintended') resultaat van de handelingen van de agenten, terwijl het gedrag van de onderneming het resultaat is van een bepaalde wijze van planning of doelbewuste vormgeving.

Het onderscheid tussen gepland-niet gepland is gradueel; net als tussen organisatie en organisme, rationeel en arationeel, of deliberate en emergent (*Mintzberg en Waters, 1985*).

### *Samenvatting*

In de mainstream - maar toch - heterodoxe NKL-benadering zijn de volgende stromingen te onderkennen: property rights, agency theorie, transactiekosten, institutionele theorie, behavioral theory, maar ook de Oostenrijkse en evolutionaire benaderingen. Het algemene vertrekpunt bij deze benaderingen ten opzichte van de (meer extreme) NKL-benadering vormen de rol van instituties en de imperfectie van markten, informatie is niet gelijkverdeeld en kosteloos<sup>583</sup>. Binnen deze benadering zijn alternatieven in te delen op basis van de veronderstelde uitkomsten, dat wil zeggen de veronderstelde mate van efficiëntie van de markteconomie (en daarmee verbonden ook de mate van perfectie). Het spectrum varieert hierbij van instituties die van belang zijn maar (door marktkrachten) kunnen worden aangepast (op korte dan wel lange termijn) tot het inzicht dat instituties van belang zijn en dat er geen reden is om aan te nemen dat deze efficiënt zijn<sup>584</sup> (en niet eenvoudig door de markt worden "opgeruimd"). Deze indeling

<sup>583</sup> Tussen beide vertrekpunten bestaat een zeker verband, instituties zijn juist ontstaan om zekerheid te verschaffen door middel van informatie.

<sup>584</sup> Dit thema, de ontwikkeling en de mate van efficiëntie van instituties, wordt ook aangesneden door *North* (1994), *Langlois* (1984 en 1986), *Hodgson* (1988) en *Heiner* (1983). Hierbij spelen 'irreversibility', 'lock-in-effect', 'path dependency' en 'disequilibrium' een rol. Deze (efficiëntie)-inzichten komen slingerend aan de orde (en zijn al aan de orde geweest); dit culmineert in paragraaf 4.7 als integratie van inzichten plaatsvindt. Efficiëntie is een ongrijpbaar concept, dat is opgesloten in het cluster, wegloopt en weer terugkeert. "Hoe harder we het kunnen formuleren hoe zachter het is." (*Klant en Heisenberg*). Het probleem is dat efficiëntie veelal wordt geassocieerd met perfectie (en rationaliteit), maar juist die

is gecorreleerd met de mate waarin men een markt van een onderneming onderscheidt; of - in de terminologie van deze studie - niveauverschillen introduceert. *Putterman* (1986, 23) doet hierbij een poging de grondleggers van de meeste gezaghebbende ondernemingstheorieën in te delen. De overkoepelende gedachte is: "(...) to suppose (!) that competitive processes will have efficient outcomes." Is deze benadering in haar kern niet speculatief? Efficiëntie is afhankelijk van de omgevingskenmerken (*Hodgson*, 1988, *Langlois*, 1986), deze worden bekend (perfect?, want het ontbreken van niveaus) verondersteld. Trekken deze omstandigheden efficiëntie aan, of omgekeerd? Veelal wordt alles wat inbreuk maakt op dat perfecte en rationele wereldbeeld, als inefficiënt beschouwd. Volgens *Langlois* (1984, 35) is de 'economy' - in de basis - a-efficiënt, (maar kan die niet meer efficiënt worden gemaakt?). Zijn het twee verschillende werelden, die door de vermenging, empirisch (door de markt) of theoretisch vermengd kunnen worden? "The reality is not wrong because it doesn't fit the model; the model is inapplicable because it doesn't fit reality." (*Langlois*, 1984, 35). Kan immobiliteit worden opgevat als efficiënt, maar ook als het doen van uitspraken over die efficiëntie? Wordt de markt in de tijd steeds perfecter en daarmee efficiëntie belangrijker, of duwt efficiëntie de markt naar perfectie? In hoeverre vertroebelt de afwijking van het perfecte model de efficiëntie? Blijft het probleem - de omstandigheden - constant?

Er bestaan slechts een paar idiosyncratische, eclecticische uitzonderingen, bijvoorbeeld *Nelson en Winter* (1982) en *Hannan en Freeman* (1984). *Putterman* (1986, 25) omschrijft deze laatste groep als "(...) analysts who not only employ heterodox methodology and take nonmarket institutions seriously, but whose inquiries also appear to be less conditioned by ideological presuppositions." Spreekt uit de woorden 'seriously' en 'less conditioned' niet eveneens een ideologisch standpunt?

Volgens *Putterman* (1986, 28-29) komt er geleidelijk zicht op een synthese, maar dit vereist "(...) a willingness to embrace, at least temporarily, such dialectical mysteries<sup>585</sup> as relations that are at one and the same time driven by market forces, and shielded from them; at one and the same time freely entered into for mutual benefit, yet saturated with asymmetries of power and hierarchical control; and that at one and the same time manifest a coalition-like striving to expand wealth, yet display the stamp of some members' frequently successful strategies to exploit the resources of other "team members" for their own advantage, and to deny options to them. It is then, to see the firm, like this body of scholarship which attempts to understand it, as a complex and evolving value-adding enterprise that is simultaneously both cooperative and competitive in character." Een onderneming is een entiteit die tegenstrijdige krachten bundelt.

---

omstandigheden maken het boterzacht.

<sup>585</sup> *Putterman* (1986, 3, 15) maar ook *Mahoney en Pandian* (1992, 367-370) spreken hierbij op vele plaatsen over 'idiosyncratic character of the organisation, enterprise, investments, routines, resources, physical, human, organisational en intangible capital en bilateral synergy'.

Die dialectiek komt ook naar voren bij de deels tegenstrijdige functies die een onderneming vervult, of aspecten waarmee zij wordt verbonden:

*Smith*: specialisatie

*Knight*: onzekerheid

*Marx*: coöperatie

*NKL*: arbitrage

*Coase*: transactiekosten

*Alchian en Demsetz*: monitoren

*Klein e.a.*: beheersen

*Nelson en Winter*: complexiteit

Deze lijst is aan te vullen met niet door *Putterman* opgenomen invalshoeken, zoals:

*Cyert en March*: onzekerheidsreductie

*Penrose*: capaciteitsbenutting

*Schumpeter*: innovatie

*Fama en Jensen*: interne controle (hiërarchie)

Oostenrijkers: waarnemen van 'opportunities'

Het is opmerkelijk dat leren, organiseren, kennisvergaren, registreren, informatie verspreiden en uitbaten niet in dit rijtje zijn opgenomen.

De overheersende gedachte is dat marktkrachten er voor zorgen dat efficiënte uitkomsten worden bereikt. De vraag is: waarom bestaan ondernemingen (maar ook markten) en wat voor functie vervullen zij en hoe verhouden zij zich tot de markt? Het antwoord is dat "die marktkrachten zelf de ondernemingen zijn". Het paradoxale van die marktkrachten is wellicht dat deze tot stand komen door immobiele, geïsoleerde en afgeschermd (en daarmee niet aan de efficiëntie bevorderende marktkrachten onderhevig zijn) bronnen die een onderneming belichaamt en die ook in de informatie of in de organisatie worden weerspiegeld.

Uit het geheel van de door *Putterman* aangevoerde verschilpunten, blijkt dat "het specifiek afgeschermd of immobiele" in uiteenlopende hoedanigheden bij de onderscheiden verschilpunten terugkomt, bijvoorbeeld in termen van: 'complexity, variety, complementarity, specificity, idiosyncratic'.

Een onderneming dient zowel te integreren als te differentiëren, zowel de vorm (organisatie) als de inhoud (de bronnen) spelen een rol; meerdere niveaus, activiteiten, functies moeten worden onderkend en in elkaar worden geschoven. Alle theorieën hanteren een bepaalde inschatting, de vraag is op welk niveau en in welke gedaante wordt dit tot uitdrukking gebracht<sup>586</sup>: in idealiserende veronderstellingen, storingstermen, de ceteris paribus veronderstelling, de data, of in de theorie (en de afbeeldingen) zelf? Waar laten we "deze restpost" (of lastpost?); "is deze ergens aan toe te rekenen", of "loopt deze zelf in verschillende gedaantes door de niveaus? Zorgt deze sluier niet voor het vage onderscheid tussen markt en onderneming? Of is het dermate vaag geworden dat we de conclusie moeten trekken, of moeten veronderstellen, dat die sluier niet bestaat?

---

<sup>586</sup> Dit is het arationele begin van een eventueel rationele wereld (het probleem van de probleemcompositie); kan hetzelfde worden opgemerkt over de efficiëntie?

#### 4.4.2.3 De verhouding markt-onderneming: drie substituerende, complementaire en conflicterende benaderingen?

Markt en onderneming zijn in sterke mate met (of aan) elkaar verslingerd. Dit draagt er toe bij dat door de spiegeling vervormingen optreden waardoor kenmerken kunnen worden overgebracht op een ander niveau. Volgens *Mahoney* en *Pandian* (1992) zijn 'isolating mechanisms' het 'unifying concept' van de drie door hen onderscheiden micro-economische benaderingen. Het hele (metaforen)cluster<sup>587</sup> wordt in beweging gebracht door het uitbaten van informatie, waarbij tegelijkertijd nieuwe informatie beschikbaar komt.

Het is verbazingwekkend dat *Coase* en *Schumpeter* onzekerheid (of imperfecties) niet als centrale factor van het ondernemen aanmerken. Verbazingwekkend omdat informatieproblemen en de drang tot innoveren voortvloeien uit onzekerheid. Ondernemingstheorieën bevatten een "vleugje" - en zijn daardoor dialectisch, eclecticisch en inconsistent - *Knight*, *Coase* en *Schumpeter*. De oorzaak hiervan is dat door de complexiteit, markt en onderneming, alsmede rationaliteit en informatie, zo die zijn te onderscheiden, in elkaar grijpen. Die complexiteit is te ontleden in consistentie en volledigheid; of meer concreet in de data en metaforen van de economie. Dit heeft geleid tot het metatheoretische kader waarmee de metatour door de economische kosmos kan worden aangevangen. In deze paragraaf wordt een aantal voorbeelden gegeven; de nadere uitwerking - van het weglappende thema - volgt in paragraaf 4.7. Deze voorbeelden "gaan geruisloos over" op de publicatie van *Mahoney* en *Pandian* waarin met behulp van een "unifying concept" - 'isolating mechanism' - drie micro-economische benaderingen op elkaar worden aangesloten.

In alle ondernemingstheorieën wordt een bepaald aspect of dimensie van onzekerheid belicht. Deze tegenstrijdige, complementaire, substituerende functies kunnen in elkaar grijpen. Zo kan een gedragsmatige benadering overgaan in een evolutionaire benadering, die vervolgens belandt in een 'resource based'-benadering. Of een NKL-transactiekostenbenadering kan leiden tot 'higher order organizing principles' (*Foss*, 1996), of een NKL-benadering kan uitmonden in de vorming van slack zodat wordt overgeschakeld naar een gedragsmatige benadering die weer - doordat de slack op lange termijn naar nul tendeert - terug kan vallen in de NKL-benadering. De slack (die eveneens in vele vormen of gedaanten bestaat en verschillende rollen kan vervullen, *Bourgeois*, 1981) kan leiden tot het inslaan van nieuwe wegen waarvoor nieuwe contracten zijn vereist. Dit laatste kan ook het gevolg zijn van 'rent seeking behavior' volgens de 'resource based'- benadering.

Eenzijds kunnen op basis van dezelfde veronderstellingen diametraal tegenover elkaar staande conclusies worden getrokken, anderzijds kunnen dezelfde conclusies kunnen worden getrokken op basis van verschillende veronderstellingen. Zo is de analyse van *Conner* en *Pralad* (1996), die nog aan de orde komt, gebaseerd op de veronderstelling van voordelen van teamproductie van *Alchian* en *Demsetz* (1972), maar ook op de veronderstelling van 'bounded rationality'. In

---

<sup>587</sup> Metaforen kunnen elkaar compenseren. De vorm, snelheid en de toerekenbaarheid van de terugkoppelingen zijn bepalend voor het weergeven van verschuivingen in dit cluster. Hoe snel en in welke mate wordt iets geïmiteerd; hoe groot is het effect van leereffecten en welke ruis treedt hierin op (*Tversky* en *Kahneman*, 1987, 90)? Hoe snel kunnen de metaforen elkaar overvleugelen of in elkaar overgaan? Hoe ontstaan routines en higher order organizing principles? Is wellicht the 'positioning position' (*Dickson* e.a., 2001) voor het verkrijgen hiervan niet veel belangrijker en welke invloed gaat hiervan uit?



tegenstelling tot de gevolgen hiervan achteraf in kaart te brengen (het negatieve aspect) beschouwen *Conner* en *Pralad* (1996, 482) dit meer vooraf (het positieve effect van onzekerheid). 'Bounded rationality' heeft tot gevolg dat informatie ongelijk is verdeeld: "(...) a corollary of bounded rationality is that no two individuals possess identical stocks of knowledge (...)". Potentiële werknemers dienen in te schatten - zijn dit geen *Knightsiaanse* trekken? - of ondernemers een hogere waarde voor hun input kunnen verkrijgen die specifieke informatie hebben geïmmobiliseerd (*Mueller*), als gevolg van de *Arrow*-paradox<sup>588</sup>. Op deze wijze kunnen dwarsverbindingen worden gelegd tussen soms diametraal tegenover elkaar staande theorieën; min of meer rationele theorieën kunnen uitmonden in de (arationale) informatieparadox<sup>589</sup> (en omgekeerd).

Deze aaneenschakeling van problemen doet zich bijvoorbeeld voor bij het afsluiten van contracten. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de markt, maar kan de markt ook - door die binding die ontstaat - worden uitgeschakeld, of wellicht moeten we ons dit toch voorstellen als een voortzetting van de markt<sup>590</sup>. Juist door de koppelingen en uitwisselingen ontstaan steeds nieuwe (re)combinaties. *Mueller* (1976) beziet de relatie tussen informatie en immobiliseren, voortvloeiend uit onzekerheid, uit hoofde van de informatie-paradox<sup>591</sup>. Doordat de waarde van (tacit) informatie niet is te realiseren dient een (startende?) ondernemer zich te immobiliseren. Bij het vastklinken van bronnen kunnen inzichten van de op de 'bounded rationality' gebaseerde transactiekostentheorie van belang zijn. Arationaliteit wordt opgevolgd door beperkte rationaliteit. De vraag is echter wat de oorsprong is van de informatie: "(...) tacit knowledge - knowledge that can be acquired only through personal experience (...) - is a result of bounded rationality." (*Conner* en *Pralad*, 1996, 482); dit is equivalent aan de "value in use" als onderscheid tussen markt en onderneming (*Putterman*). Dat betekent dat beperkte rationaliteit weer vooraf gaat aan

---

<sup>588</sup> Waardoor idiosyncratic investments en idiosyncratic routines in elkaar grijpen: de bronnen en de daarin belichaamde informatie. Dit komt tot uitdrukking door 'resource based' aan te duiden met 'knowledge based' (*Foss*, 1996 en *Conner* en *Pralad*, 1996).

<sup>589</sup> Er zijn positieve en negatieve aspecten te onderkennen aan onzekerheid, of 'bounded rationality' (in de vorm van 'opportunism' en 'stewardship'). Dit kan ook de vraag oproepen waardoor die onzekerheid wordt veroorzaakt; door de (externe) complexiteit of onze beperkte (interne) cognitieve vermogens om met die complexiteit om te gaan (of wellicht de wisselwerking hiertussen, de overgang tussen subject en object, die limitatief van aard is (*Hofstadter*, 1988, 810). Dit "limitatieve" is ook een centraal thema bij *Heiner* (1983). Informatie en kennis zijn daardoor 'decentralized' (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 50) en dienen te worden uitgebaat voor de verspreiding er van (*Hayek*).

<sup>590</sup> *Cheung* (1983) bespreekt een aantal mogelijk contractvormen tussen de eigenaar van een boomgaard en een imker. De vraag is bij welke contractvorm er sprake is van een onderneming (of ondernemingen). Deze vraag wordt veelal min of meer intuïtief (!) beantwoord.

<sup>591</sup> Bij *Mueller* is de specifieke informatie "er al"; de vraag is hoe deze er komt. De nadruk in de transactiekostenbenadering is meer gelegen op de bron terwijl in de resource based benadering de nadruk ligt op de informatie belichaamd in de bron (in de NKL-benadering bestaat een tekort aan informatie, in de resource based benadering bestaat een specifiek informatievoordeel). Hiertussen bestaat een wisselwerking; niet alleen doordat een bron als informatie is op te vatten en omgekeerd, maar ook doordat uit het hebben van bronnen informatie voortvloeit, terwijl uit informatie nieuwe bronnen kunnen voortvloeien. Het omhulsel, de organisatie of de onderneming, dat zelf ook kan worden omhuld, mede door de bronnen die dit omhulsel vasthouden. Niveauvermengingen verkleuren het efficiëntiemotief (zowel efficiëntie als de omgevingskenmerken die ook zijn vermengd).

arationaliteit wat wordt gevolgd door beperkte rationaliteit. Immobiliseren en informatie werkt tweeledig (net als organisatie en informatie). Enerzijds dient men zich te immobiliseren om informatie uit te baten, anderzijds vloeit uit het immobiliseren informatie voort<sup>592</sup>. Deze facetten spelen zich bij het ondernemen tegelijkertijd af; onbeperkte, beperkte rationaliteit en arationaliteit grijpen in elkaar. Is er eerder sprake van adaptieve rationaliteit (*Langlois*, 1986). Hetzelfde geldt voor efficiency; kan hier worden gesproken over 'adaptive efficiency' (*North*, 1994, 367); waarbij geldt dat: "We do not know how to create adaptive efficiency in the short run." Slingert efficiëntie zich niet door de metaforen heen? Trekt het de omgeving aan, of omgekeerd? Ook dit centrale ordenende economische principe is ongrijpbaar<sup>593</sup>.

Het is niet toevallig dat 'asset specificity'<sup>594</sup> en 'bounded rationality'<sup>595</sup> centraal staan in de op de NKL-uitgangspunten gebaseerde economische organisatietheorie<sup>596</sup>, maar ook is de 'resource based'-theorie, waarin het onderscheidend vermogen van een onderneming door specifieke bronnen wordt bepaald. "The resource based view is expressly concerned with a specific institution, namely the rent-generating heterogenous firm and its origin, function, evolution and sustainability." (*Mahoney en Pandian*, 1992, 370). *Zwart en Postma* (1998, 309) hanteren deze benadering voor de ontwikkeling van een strategiemodel<sup>597</sup> en geven de volgende invulling van

---

<sup>592</sup> Een ander onderscheid is die van "de orde". Is immobiliteit op ondernemingsniveau van een lagere orde, of van een hogere orde dan de markt. In de eerste benadering ligt de nadruk op het informatietekort, in de tweede op een specifiek informatievoordeel.

Immobiliteit kan voortvloeien uit complexiteit (*Heiner*), het uitbaten van informatie (*Mueller*), het voorkomen van opportunisme (NKL), een evolutionaire benadering (*Hannan en Freeman*) en ter verkrijging van informatie (*Dickson e.a.*). Immobiliteit kent vele gedaantes en vervult vele rollen op verschillende niveaus.

<sup>593</sup> Ook uit de in paragraaf 4.5 behandelde processen (concurrentie, evolutie en voorspelbaarheid) komt geen "efficiënt" beeld naar voren.

<sup>594</sup> De vraag is waar asset specificity precies op is gebaseerd. Dat specifieke is gelegen in het feit dat het min of meer aan het oog van de markt (en daarmee de koper) wordt onttrokken. Er bestaat (nog) geen (perfecte) markt voor deze "zaak" die daardoor niet goed verhandelbaar en overdraagbaar is. Economische specificiteit is steeds terug te voeren op imperfectie. Wat maakt iets specifiek? Wanneer wordt het algemeen? Wat is het verschil? Kan het worden teruggevoerd op het formuleren van uitspraken over de markt, die niet direct door de markt kunnen worden ingekapseld, maar slechts achteraf geaggregeerd worden geopenbaard, zodat anderen de ondernemings sluier kunnen ontmaskeren?

Volgens *Langlois* (1984) kan 'asset specificity' ontstaan doordat sprake is van een monopoly. Hierdoor wordt de onderneming door de aanname van de specificity verondersteld. Bij de verklaring van de onderneming speelt tegelijkertijd de wijze van coördinatie en de marktform een rol.

<sup>595</sup> Is 'bounded rationality' mogelijk op een perfecte markt? Wordt hierdoor niet een a-efficiënte wereld verondersteld waarin plaats is voor een onderneming en een markt? Of is dit een efficiënte wereld in imperfecte omstandigheden?

<sup>596</sup> En is daardoor niet tegelijkertijd sprake van een apart niveau, want niet perfect, met andere woorden een onderneming en een markt die niet isomorf zijn (en het ook niet - kunnen - worden).

<sup>597</sup> Hierin worden de interne 'distinctive competences' geconfronteerd met de externe kritieke succesfactoren. De combinatie noemen zij duurzame concurrentievoordelen; staat hierbij de spiegeling

deze benadering: "(...) een organisatie bestaat uit in de loop van de tijd ontwikkelde en gecumuleerde bundels van unieke niet direct te kopiëren, te imiteren, te stelen of over te nemen 'resources' en combinaties van 'resources'."

Beide benaderingen stellen specifieke investeringen, bronnen of routines (tacit knowledge) centraal. Deze idiosyncratische investeringen en bronnen (en routines) schermen de onderneming van de markt af, maar zoals is opgemerkt is het onderscheid tussen specifiek en algemeen nauwelijks te maken, zodat onderneming en markt nauwelijks zijn te onderscheiden. Een verschil tussen beide benaderingen is dat de economische organisatietheorie de vergelijking trekt tussen de markt (voor productiefactoren) en de onderneming (met een min of meer perfecte achterliggende constellatie), terwijl de resource based-benadering meer de vergelijking trekt tussen ondernemingen onderling (een meer imperfecte constellatie). De eerste benadering spiegelt de onderneming aan de markt, de tweede aan andere ondernemingen<sup>598</sup>. Uit de woordkeus komt naar voren dat het hier gaat om een gradatie, of verschil in accent. Niettemin dient te worden opgemerkt dat perfectie een zeer specifieke constellatie is; er is maar één (logischerwijs onmogelijke, want onvolledige en daardoor extreme) vorm, terwijl imperfectie vele vormen kent. Uit het feit dat het bestaansrecht van de onderneming is gelegen in haar uniciteit of specificiteit valt een wellicht paradoxale conclusie te trekken: hoewel economen denken (te denken) in algemene universele termen ligt de algemene universele kracht juist (mede) in het specifieke. Dat specifieke vloeit voort uit beperkingen; juist het specifieke (of beperkte) is algemeen; uit de complexiteit komt specificiteit en diversiteit (of meer algemeen: immobiliteit en onzekerheid) naar voren<sup>599</sup>. Marktimperfecties (immobiliteit en onzekerheid) vormen een belangrijke bron voor de economische organisatietheorie en de resource based theorie. "While market failure<sup>600</sup> explains the existence of the firm, the resource based view posits heterogeneous firms as the outcome<sup>601</sup> of certain types of market failure." (*Mahoney en Pandian*, 1992, 371). Tekent hier het "begin en eind" zich weer af?

Naast de economische organisatietheorie (die voor een groot deel op transactiekosten is gebaseerd) en de 'resource based'-theorie, onderscheiden *Mahoney en Pandian* (1992) het

---

van het interne aan het externe niet centraal?

<sup>598</sup> De benaderingen kunnen samenvallen in een evolutionaire benadering; immers deze dient voor de ondersteuning van de marktkrachten enerzijds, maar benadrukt de relativiteit anderzijds.

<sup>599</sup> Een essentieel verschil is dat in de economische organisatietheorie het informatiekort centraal staat, terwijl in de 'resource based'-benadering het bezitten van een specifiek informatievoordeel centraal staat. Dit sluit ook aan bij de verschillende informatiekenmerken in de fysische entropie. In de opportunistische (NKL-)benadering worden de nadelen van informatieverschillen centraal gesteld, in de knowledge based benadering de positieve effecten van informatieverschillen. Deze informatie-aspecten meanderen door elkaar - houden de spanningsboog constant - in de fysische entropie.

<sup>600</sup> Of verklaart dit wellicht het bestaan van de markt zelf en tegelijkertijd de onderneming. Is juist deze uitkomst niet de input voor het verminderen van dat falen? Of ontstaat deze uitkomst juist door het bestaan van ondernemingen?

<sup>601</sup> Of staat dit juist aan de basis ervan, juist om deze in werking te stellen en deze 'failure' te verminderen.

vakgebied van de industriële organisatie. Dit *Porter-Bain* raamwerk<sup>602</sup> beziet die specifieke individuele barrières meer op bedrijfstakniveau<sup>603</sup>, waarbij deze worden vervormd tot toetredingsbarrières. Ook deze benadering sluit zich af van de omgeving, maar dan op een meer geaggregeerd niveau. Door middel van (stilzwijgende) afspraken tussen concurrenten wordt het informatietekort<sup>604</sup> tegengegaan<sup>605</sup>.

Deze benaderingen hebben hetzelfde gemeen: 'isolating mechanisms' (*Mahoney* en *Pandian*, 1992, 371 in navolging van *Rumelt*). Deze 'isolating mechanisms' kunnen worden gezien vanuit de onderneming, de markt, of de bedrijfstak. *Mahoney* en *Pandian* (1992, 372-371) geven hierbij binnen de drie benaderingen vele voorbeelden van dergelijke afgeschermden mechanismen. Opvallend is dat deze in belangrijke mate op elkaar aansluiten. Belangrijke kenmerken zijn: de mate van imiteerbaarheid, substitueerbaarheid, reversibiliteit, vervangbaarheid, copieerbaarheid, verhandelbaarheid, immobiliteit, uniciteit en "waarneembaarheid" van specifieke informatie die in de organisatie en de daarmee omvatte bronnen is belichaamd en de mate waarin deze wordt afgebroken of tot nieuwe informatie leidt. Dit laatste staat onder invloed van de snelheid, vorm en gedaante van de terugkoppelingen.

Deze drie benaderingen leggen een verschillende nadruk op winst, de onderneming en concurrentie. De transactiekostenbenadering legt minder de nadruk op winst en op concurrentie, in de industriële organisatie ligt de nadruk minder op de onderneming en in de resource-based benadering minder op concurrentie<sup>606</sup>. De centrale relatie of verhouding is die tussen

---

<sup>602</sup> Dat ook kan worden beoordeeld op zijn efficiency in de zin van de Harvard-Chicago-controverse: "Many industrial economists take an eclectic view between the two camps." (*Mahoney* en *Pandian*, 1992, 373).

<sup>603</sup> Waardoor het probleem ontstaat of winst kan worden verklaard in bedrijfstak- of ondernemingsfactoren (*Mueller*, 1986, 217-223 en *Mahoney* en *Pandian*, 1992, 371). De eerste benadering staat centraal in de industriële organisatie, de tweede in de 'resource based'-benadering. Desondanks hanteren deze benaderingen hetzelfde grondthema; namelijk door ondernemingen gecreëerde barrières mede door specifieke, irreversibele immobiele investeringen of bronnen. Dit roept de volgende vraag op: "ontstaan 'isolating mechanisms' van bovenaf, of van onderuit?" Kent isolating mechanism niet vele equivalenten die mede zijn begrepen onder immobiliteit die juist de onderneming "mobiel maken" doordat de omgang met onzekerheid wordt vergemakkelijkt? Is een dergelijk geïsoleerd mechanisme van een hogere, van een lagere orde of van een ander soort orde dan de markt?

<sup>604</sup> Op de gedragstheoretische benadering gaan *Mahoney* en *Pandian* niet in, maar ook deze benadering kent mechanismen om het informatietekort (of onzekerheid) op te vangen, bijvoorbeeld door routines en slack.

<sup>605</sup> Daarbij doemt de vraag op wat men in de drie benaderingen onderneemt tegen het teloor gaan van die specifieke voordelen. De NKL-benadering zegt hier niets over. Is de onderneming dan een tijdelijk omhulsel dat na een tijd door de markt wordt losgetrokken?

<sup>606</sup> Bezien vanuit de (statische) algemeen-economische invalshoek, maar wel in bedrijfseconomische zin. Concurrentie wordt in de algemene economie veelal in termen van de markt(structuur) weergegeven waarin een bepaald evenwicht met een bijbehorende prijs en hoeveelheid worden bereikt. De 'resource based'-benadering beziet concurreren meer in termen van een 'dynamic disequilibrium process'. *Langerak* (1994, 6-7) rangschikt deze benadering niettemin onder de 'not market-driven theories of the firm'. Hoewel de 'resource based'-benadering de onderneming meer van binnenuit beziet, in termen van kernactiviteiten, competenties, capabilities en differentiële voordelen, is deze benadering wel degelijk

respectievelijk de onderneming en de (productiefactoren)markt (economische organisatie), de onderneming en haar concurrenten (resource based) en de onderneming en de bedrijfstak (industriële organisatie).

De onderneming is een van de markt afgeschermd entiteit. Deze 'isolating mechanisms' exist because of asset specificity and bounded rationality, (...) or, put differently, isolating mechanisms are the result of the rich connections between uniqueness and causal ambiguity." (*Mahoney en Pandian*, 1992, 373). Indien dit aspect wordt doorgetrokken naar de industriële organisatie zou daar nog aan kunnen worden toegevoegd: "isolating mechanisms have certain effects on behavior and efficiency"<sup>607</sup>. Specificiteit (de basisvoorwaarde voor verandering) en stabiliteit zijn zowel oorzaak als gevolg van elkaar.

Veelal wordt specificiteit met imperfectie geassocieerd, vanwege het specifieke karakter is de bron slechter verhandelbaar, immobieler. De vraag is of imperfectie een interne dan wel externe oorzaak heeft. Ook hier kunnen koppelingen worden aangebracht, bijvoorbeeld tussen de ideeën van *Hayek*, *O'Driscoll* en *Rizzo* (gedecentraliseerde informatie), *Conner* en *Pralad* (bounded rationality, met als gevolg ongelijksoortige informatie) en *Mueller* (immobiliseren van informatie) en *Dickson* e.a. (informatie als gevolg van immobiliseren). Juist immobiliteit kan een 'market driven' onderneming creëren, omdat deze "(...) engages in the process of acquiring, disseminating and responding to market information." (*Langerak*, 1994, 12). Onzekerheid is een voldoende (en waarschijnlijk ook noodzakelijke) voorwaarde voor immobiliteit<sup>608</sup>; onzekerheid "is" vanuit een ander perspectief - niveau - immobiliteit.

Markt en onderneming vullen als "het ware de gaten in elkaar op". De marktform of externe coördinatie heeft zijn weerslag op de interne coördinatie (als verzamelnaam voor de onderne-

---

op de concurrentie gericht, maar dan bezien vanuit "het zich onderscheiden van concurrenten", dat wil zeggen concurrentie in termen van beweging of proces (en niet in statische vorm of in termen van structuur die door de micro-economie wordt vormgegeven; wat uitmondt in een evenwichtsprijs). Isoleren, afschermen betekent dat concurreren vanuit een stabiele, immobiele basis begint. Juist het specialiseren en onderscheiden impliceert een bepaalde immobiliteit. Dit betekent niet dat marktgerichtheid in deze benadering ontbreekt, omdat dit altijd dient plaats te vinden vanuit een bepaald geïsoleerd (of specifiek) voordeel. Het paradoxale is dat dit stabiele aan de basis staat van een dynamische benadering (terwijl in de NKL-benadering het flexibele leidt tot het stabiele).

<sup>607</sup> De vraag is of een dergelijke geïsoleerde houding in de economische wetenschap is te prefereren. *Mahoney en Pandian* (1992, 374) verwoorden het aldus: "Intellectual isolating mechanisms which artificially reduce the trading of ideas are not best for the strategy field as a whole."

<sup>608</sup> Dergelijke 'isolating mechanisms' kunnen naast specifieke bronnen ook betrekking hebben op gedrag, rule-bounded behavior (*Heiner*, 1983), dat wil zeggen zowel op informatiebevattende bezittingen (die als informatie kunnen worden gezien), als op informatiegenererende regels (die ook als bezit kunnen worden gezien). Het beperken van de flexibiliteit (bijvoorbeeld *Cyert* en *March*, *Hannan* en *Freeman* en *Nelson* en *Winter*), maar ook het vergroten ervan (*Volberda*, maar ook *Cyert* en *March*, door middel van slack), kan een probaat middel kan zijn om onzekerheid tegen te gaan. *Hodgson* (1988, 289) is van mening dat ook in de NKL-benadering sprake kan zijn van dergelijk - rule bounded - gedrag. Bij de bespreking van *Heiner* (paragraaf 4.5.5) wordt echter betoogd dat dergelijke regels van een andere orde zijn dan die van *Heiner* (1983) en een relatie vertonen met de rationaliteitsvorm en de impliciete achterliggende compositie. Wellicht is de bespreking van *Heiner* van een hogere orde, met andere woorden 'rule-bounded behavior' is - op een ander niveau - minder beperkt.

mingsfuncties) en omgekeerd. De wijze van afstemming hiertussen kan gestalte krijgen in elk van de vier ondernemingsmetaforen. Veelal wordt het bestaan van de onderneming aan het ideale model van perfecte mededinging gespiegeld. De vraag is echter waar ondernemingen precies mee worden vergeleken<sup>609</sup>; of anders gezegd wat de achterliggende impliciete veronderstellingen zijn "die een onderneming vormen". Een punt dat ook wordt aangeroerd door *Auerbach* (1988) en *Hodgson* (1988). De vraag: "Waarom bestaan er ondernemingen?", kent een complementaire vraag, namelijk: "waarom bestaan er markten?" Ondernemingen vormen de "afwijkingen" van de volkomen en perfecte markt; die als norm wordt gezien<sup>610</sup>. Elke afwijking kan als onderneming - maar tevens als markt worden aangemerkt - is dat niet tautologisch? Het zijn twee in elkaar grijpende entiteiten die beide het startpunt kunnen zijn van de analyse. Door alles tot één noemer (of niveau) te herleiden, is onduidelijk of het VVM-model vertrekpunt dan wel aankomstpunt is, om over uitgangspunt nog maar te zwijgen; het is zowel orde als beweging, zowel *Zeno* als niet-*Zeno*.

Impliciet ligt aan ondernemingsfuncties (en ondernemingstheorieën) een bepaalde wijze van externe coördinatie (concurrentie, combinatie of samenwerking<sup>611</sup> en beheersing), ten grondslag: marktform en ondernemingsfunctie grijpen in elkaar. De wijze van externe coördinatie impliceert veelal een bepaalde interne coördinatie (in de zin van welke ondernemingsfunctie wordt vervuld) of omgekeerd; de wijze waarop bronnen aan elkaar worden geklonken. Arbitrage en 'discovering what prices are' (*Coase*) zijn voorbeelden die min of meer aansluiten bij een VVM-model (of monopolistische concurrentie), terwijl innovatie en marktbeheersing meer gelijke trekken vertoont met een oligopolie<sup>612</sup>. Er bestaan afhankelijkheden tussen ondernemingstheorie, winst en concurrentie. De afstemming tussen interne en externe coördinatie (of interne en externe onzekerheid<sup>613</sup>) krijgt gestalte in een meta-coördinatie benadering die is belichaamd in het metaforencluster. In hoeverre werkt de externe dynamiek van de markt door in de onderneming en omgekeerd? In de drie benaderingen is sprake van verschillende vormen van feedback en omgang met onzekerheid. In de NKL-benadering is de feedback negatief, onzekerheid wordt verdisconteerd, in de resource based benadering is de

---

<sup>609</sup> Maar die vergelijking wordt nog moeizamer omdat markt en onderneming gezamenlijk in het onbestreken (zwarte) gat van de economische kosmos springen. De onderneming veronderstellen of verklaren doet meteen hetzelfde voor de markt.

<sup>610</sup> Zoals gezegd is deze norm niet zonder logisch filosofische problemen. Wellicht gaat het om afwijkingen van een niet bestaande norm: dit is "(...) to commit the "Nirvana fallacy" of comparing the possible with the imaginary." (*Putterman*, 1986, 22). Bovendien ondergraaft deze norm zichzelf, want de markt wordt min of meer zelf buiten werking gesteld.

<sup>611</sup> Die ook in elkaar overgaan: verticale integratie ter voorkoming van opportunistisch gedrag of met het oog op beheersing. Er bestaan verschillende vormen van opportunistisch gedrag uit hoofde van verschillende stakeholders waarvan een onderneming het risico wil beperken.

<sup>612</sup> Maar kunnen *Coase* en *Schumpeter* niet gecombineerd worden door: "discovering prices of new combinations?"

<sup>613</sup> Door *Putterman* wordt aangegeven dat die afweging tussen interne en externe onzekerheid met elkaar is vervlochten. Elke marktform kent een aparte nadruk, wijze van afstemming tussen externe en interne onzekerheid. Niet voor niets noemt *De Jong* de kenmerken van de marktvormen alternatieve coördinatiewijzen. Onderneming en markt zijn in elkaar grijpende instituties die niet zonder elkaar kunnen. In hoeverre is er meer interne dan externe complexiteit bij de verschillende marktvormen?

feedback zowel positief als negatief, risico's worden afgewogen, en in de industriële organisatie is de feedback positief, risico's worden vermeden.

Aan alle theorieën ligt een specifiek soort ruis ten grondslag, veelal met veronachtzaming van de overige aandachtspunten (de impliciete achterliggende veronderstellingen). In de wereld van *Coase* staan kleine fricties centraal, bij *Schumpeter* de dynamiek, bij *Knight* onzekerheid, bij *Cyert* en *March*, *Nelson* en *Winter* en *Hanna* en *Freeman* complexiteit, bij *Alchian* en *Demsetz* controleerbaarheid, bij *Klein* e.a. onbeheersbaarheid. Dit zijn verschillende aspecten van onzekerheid.

Het bijzondere van de economie is gelegen in dat complexe, onzekere. Het slechts redeneren vanuit het meest concrete (als alomvattend en perfectionerend) "omzettings- of vereenvoudigingsmedium" is daardoor paradoxalerwijs tegelijkertijd ook het meest beperkte of extreme. De complexiteit kan tot "uitdrukking worden gebracht" in de afbeeldingen of in de theorievorming. De "simpele weergave" in de NKL-benadering is een sluipteg om complexiteit te ontwijken. Het is eigenlijk merkwaardig dat waar in andere sociale wetenschappen complexiteit een rol speelt dit in de economie, waarvan het bijzondere juist die complexiteit is, nauwelijks een rol speelt. Is de complexiteit dermate groot geworden dat men het "complexiteitsgebouw" heeft gekanteld? Moeten we niet terugkeren naar de delen (deels gebeurt dit wel<sup>614</sup>, maar niet in termen van niveaus) in plaats van de algemene marktkrachten te laten prevaleren? De economische mechanismen kunnen, in tegenstelling tot de mechanismen in andere wetenschappen, relatief snel en zonder veel kosten omvormingen bewerkstelligen. Dit vindt plaats binnen een zeer concreet, passief medium: de markt. Dit medium herleidt uiteenlopende aspecten ("verhalen") tot één noemer ("statistiek"). Kan dit duidelijk aanwezige (concrete) mechanisme (theoretisch) worden misbruikt om de onderhuidse complexiteit uit te bannen? Dient dit probleem van het probleem niet in die theorie te worden geïncorporeerd of geïnternaliseerd?

Onderneming en markt worden omgeven door een sluier waarin of (waarachter) immobiliteit en onzekerheid liggen verscholen. Het is een twee-eenheid waarop moeilijk grip is te krijgen; het herbergt vele lussen die worden gerepresenteerd door de metaforen. Hierbij komt ook de rol van efficiëntie bij de verklaring op. Is efficiëntie een ordenende kracht en kan het probleem dat deze afhangt van de omgeving worden omzeild. Zwengelt efficiëntie het probleem aan of omgekeerd? Of past efficiëntie zich naadloos aan en is het daarmee ondefinieerbaar, mede omdat het samen oploopt met markt en onderneming die samen in het imperfecte "zwarte gat" springen?

---

<sup>614</sup> Omdat de NKL-benadering veelal wordt toegepast op zeer specifieke probleemsituaties, partieel is en uitgaat van de ceteris paribus-conditie. Conflicteert dit dan niet met de algemene marktkrachten benadering? Is dit niet holistisch (marktkrachten) en reductionistisch (specifiek probleem) tegelijk, om nog maar te zwijgen over de achterliggende kenmerken (een perfecte wereld of - tegenstrijdig? - een wereld die daarnaar tendeert).

### 4.4.3 Over immobiliteit en onzekerheid

#### 4.4.3.1 Inleiding

Immobiliteit en onzekerheid (als onschendbaar en onbeslisbaar niveau) liggen in het hart van ondernemingstheorieën, maar figureren veelal op de achtergrond - zijn metaforisch versluierd - omdat de econoom veelal inzoomt op rationaliteit en informatie. Slechts in de "onvolledige structuur" (die de econoom met imperfectie aanduidt, maar die vele vormen kan aannemen) kunnen informatie en rationaliteit bestaan. Onzekerheid en immobiliteit zijn "verschijnselen van complexe gelaagde systemen"; immobiliteit ontstaat door onzekerheid en omgekeerd. "Nature (het economisch systeem) loves hierarchy" (*Simon* op. cit. *Heiner*, 1983, 584), maar "abhors uncertainty" (*Kregel* op. cit. *Hodgson*, 1988, 190). Rationaliteit en informatie verdienen geen lagere rangorde dan de eerste twee; zij zijn onlosmakelijk verbonden met de overige metaforen. In de economische theorie treden zij veelal op de voorgrond. Zij geven immobiliteit en onzekerheid vorm (en daarmee betekenis) en trachten deze te vervormen<sup>615</sup>. Onzekerheid en immobiliteit zijn achterliggende en onderhuidse aspecten, maar geven hun "karakter door" aan informatie en rationaliteit.

In paragraaf 4.3 en 4.4.2 zijn deze twee ondernemingsmetaforen aan "het licht gekomen". Thans wordt meer concreet ingegaan op de verschijningsvormen ervan en de rol en functies die deze spelen. Het accent bij de behandeling van immobiliteit en onzekerheid lijkt te verschillen, maar zoals gezegd zijn zij "veel van hetzelfde". Bij immobiliteit wordt ingegaan op de gedaantes en de koppelingen met informatie, onzekerheid en rationaliteit. Bij onzekerheid ligt het accent op de weergave van entiteiten, concepten en begrippen, waarmee het in verband kan worden gebracht<sup>616</sup>: onzekerheid heeft een uitstralingseffect naar de centrale pijlers van de economische wetenschap (die ook tot uitdrukking zijn gekomen bij de paradoxen). Dit veroorzaakt de "boterzachte kern". De vraag die daarbij kan worden gesteld is: als onzekerheid "de" centrale pijler is, waarom wordt dat niet in de basis tot uitdrukking gebracht? In dezelfde zin (*Koopmans* op. cit. *Capoglu* (1991, 85): "(...) if this (de achterliggende institutionele structuur) is the basis for our belief in profit maximization, then we should postulate that basis itself and not the profit maximization which it implies in certain circumstances." Ook *Langlois* (1986, 239 en 244, noot 13 en 22) stipt dit probleem aan bij zijn interpretatie van *Alchian*; namelijk het in een eerder stadium incorporeren van ruis. Kunnen de geïdealiseerde en de werkelijke wereld samenkomen, of blijft er altijd een bepaalde soort (informatie- en risico)spanning tussen bestaan en in hoeverre vertekent dit problemen? Juist door de via de metaforen aangezwengelde (theoretische) processen kunnen deze theoretische werelden (zie *Kornai* op. cit. *Eichner* en *Kregel*, 1975, 1309-1310) in elkaar grijpen; de onderhuidse structuur en de vormgeving daarvan (het proces). Is hierdoor geen koppeling aan te brengen tussen theorie als uitspraak over de 'observable world' (onzekerheid en immobiliteit) en als 'optimal decision rule' (op basis van informatie en rationaliteit)? Vindt de uitwisseling hiertussen plaats aan de hand van kenmerken van informatie en risico, en wat is de ontwikkeling hierbinnen? Bestaat er verschil tussen het

---

<sup>615</sup> Evenals de benaderingen die liggen tussen die van *Coase* en *Schumpeter* (paragraaf 3.2.5 en 3.5.2.2). Wordt dit tussengebied bestreken door *Knight* en/of door *Cyert*, *March* en *Simon*? Zijn deze ondernemingsmodellen niet terug te voeren op het verschil in accent dat wordt gelegd op de vier metaforen?

<sup>616</sup> In paragraaf 4.8.2 volgt een meer concrete benadering van onzekerheid.



beschouwen van de markt als “de” werkelijkheid en die als “afspiegeling van de werkelijkheid”? Kan de markt dit ontologische verschil - deze twee (theoretische) werelden - overbruggen? Komen deze werelden (niveaus, en daaraan gekoppeld evenwicht en efficiëntie) samen?

De koppeling van systemen roept de vraag op naar de wijze van afstemming of verzoening<sup>617</sup>. Door de weergave van de economische kosmos als hiërarchisch systeem ontstaan verbindingsmogelijkheden omdat binnen en buiten het systeem kan worden getreden en rondom consistentie en volledigheid kan worden geslingerd.

Geen enkele metafoer of metaforenkoppel heeft het primaat, omdat deze onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden. Allereerst wordt - meer concreet - ingegaan op de twee "*Hofstadter*metaforen" en op de koppelingen die tussen metaforen kunnen worden aangebracht. Dit kan op vele wijzen gestalte krijgen; de nadruk ligt hierbij op de structuur (immobiliteit) en de wijze waarop die structuur is afgestemd op de omgeving. Dit is het 'fit'-concept dat in de contingentie of configuratietheorie centraal staat. In paragraaf 4.5 wordt ingegaan op de processen aan de hand van een aantal thema's die al versluierd zijn te onderkennen in de "structuurbenadering" of theoretische homeostase. Door het inzoomen op die processen komen wellicht de kenmerken van informatie en rationaliteit (paragraaf 4.6) in beeld. Steeds gaat het om het botsen van niveaus of hiërarchieën en de daaruit voortvloeiende feedback loops<sup>618</sup>. De vraag is of onschendbaar en onbeslisbaar niveau wel "herkenbaar" blijven; en wat de ontwikkeling daarvan is. Dit is slechts speculatief te bepalen<sup>619</sup>. Dit voert naar de wijze van terugkoppeling tussen systemen die buiten zichzelf treden. De economische wetenschap meandert om de niveaus - dit zijn de data van de economie - en krijgt hier grip op door de metaforen waarvan het "gewicht" of accent aan verandering onderhevig is.

Veelal wordt het fit-concept geassocieerd met structuren. In paragraaf 4.4.3.2 wordt immobiliteit gekoppeld aan de "theoretische homeostase"; evenwicht is - in verschillende gedaantes - in alle metaforen afzonderlijk, maar ook in het samenspel (de metaforenmix) te onderkennen. Hoe kunnen de economische kosmos en economische theorieën, tijd en ruimte worden omspannen?

---

<sup>617</sup> Juist in het onderscheiden van niveaus is een kracht belichaamd die tegenstellingen kan overbruggen. In *Hodgson* (1993) komen de ideeën - niet die van *Hofstadter*, *Gödel* en *Paulos* - maar wel van *Koestler*, *Polyani*, *Boulding* en *Whitehead* aan de orde die juist de kracht van die gelaagdheid benadrukken.

<sup>618</sup> Hiervan wordt in de literatuur - ondanks het aanstippen van niveauverschillen - weinig melding gemaakt (een uitzondering vormen *North*, *Langlois*, *Hodgson*, en *Kuran*. De vorm, snelheid en toerekenbaarheid van de feedback speelt een belangrijke rol in het overbruggen van werelden en bij de keuze van de rationaliteitsvorm (*Conlisk*) die ook meandert tussen verschillende werelden (en de vorm van het evenwicht en de mate van efficiëntie). Wordt de ruis minder of blijft deze in stand door een andere vorm? Is sprake van een constante spanning in de ruis?

<sup>619</sup> En wellicht terug te voeren op "evenwicht" in termen van risico en informatie (risicohomeostase en fysische entropie); er kan sprake zijn van "risico- en informatiefit" (naast die van de immobiliteits- en rationaliteitsfit). Dit is eenzelfde soort (maar wel anders van vorm) speculatie als de veronderstelde efficiëntie van het economisch systeem, zoals bij *Putterman*, *Kornai* ( op. cit. *Eichner* en *Kregel*, 1975, 1309-1310) en *Langlois* (1984). Is er ook sprake van een "efficiëntiefit", namelijk afhankelijk van de mate waarin het beslissingsmodel correspondeert met de reële wereld?

Immobiliteit ligt aan de basis van het spiegelen; er kan alleen spiegeling plaatsvinden als er sprake is van verschillende niveaus. Imperfectie impliceert het bestaan van (een onschendbaar en een onbeslisbaar) niveau; zonder niveaus is er niets om "mee naar buiten te springen", er bestaat geen marktwerking. Juist ten behoeve van dat "externe" dient het "interne" te bestaan. De paradox is dat juist dat immobiele aan de basis staat van het spiegelen (dat wil zeggen het extern gerichte). Juist door het aanwezig zijn van een bepaalde basisstructuur komt de variatie voort. Slechts door het onderkennen van (uitwisseling tussen) niveaus kan "economie worden bedreven".

Allereerst wordt in de volgende paragraaf 4.4.3.2 ingegaan op de triviale, subtiële en impliciete vormen van immobiliteit. In de daarop volgende paragraaf 4.4.3.3 wordt met behulp van het fit-concept de brug geslagen met de andere metaforen door middel van een theoretische homeostase. Daarop volgend wordt in paragraaf 4.4.3.4 ingegaan op de rol van onzekerheid. Zowel onzekerheid als immobiliteit zijn onderhuids (en zorgen daarmee voor onderhuidse spanning) in economische pijlers, of bedrijfseconomische toepassingen verstoort. Het is de kern waaromheen de economie (zowel de kosmos als de theorie) draait.

#### 4.4.3.2 Over immobiliteit

Immobiliteit is veelal subtiel, onderhuids, triviaal, impliciet, absurd, voor de hand liggend, of gelegen op een achterliggende hogere orde. "Onder iedere verstrengelde hiërarchie ligt een onschendbaar niveau." (*Hofstadter*, 1988, 794). Elke theorie dient "iets stabiels" te bevatten, anders is het geen theorie. De rol van immobiliteit komt onder andere tot uitdrukking in de benadering van *Mueller* (als gevolg van de informatieparadox), *Mahoney* en *Pandian* ('isolating mechanism'), *Capoglu* (immobiliteitskosten), *Cyert* en *March* (routines). Juist het marktgerichte is gelegen in het "interne", bijvoorbeeld kernactiviteiten, competenties, capabilities en kritische succesfactoren. Het onderscheidende specifieke van een onderneming "vormt haar eigenschap" waarmee de markt kan worden bewerkt (of die leiden tot "marktwerking")<sup>620</sup>. Structuur is nodig voor de "beweeglijkheid". Mechanisatie en creativiteit vormen geen tegenstrijdigheid; zij vormen de hardware en software. Een stringente basisstructuur staat variatie en specificiteit toe, die in de economische kosmos weer ten dienste kan staan van de structuur; "(...) only by counterbalance, an equilibrium can occur." (*Koot* e.a., 1996, 6).

Het is (al weer) niet zo eenvoudig een definitie van immobiliteit te geven. Mobiliteit is: "vlugheid, beweeglijkheid"; immobiliteit: onbeweeglijkheid, geringe bereidheid zich te verplaatsen of te veranderen". (*Van Dale*). Immobiliteit is het vastzitten in een bepaalde constellatie; het vormt de beperkingen<sup>621</sup>. Dat vastzitten of aan elkaar geklonken zijn, kan in

---

<sup>620</sup> In deze voorbeelden "ligt" immobiliteit op ondernemingsniveau. In de extreme NKL-benadering is immobiliteit gelegen op marktniveau; het evenwicht waarnaar het systeem tendeert (of al heeft bereikt). In deze benadering heeft rationaliteit het primaat. In de extreme benadering van *Hannan* en *Freeman* is immobiliteit gelegen op ondernemingsniveau; immobiliteit heeft het primaat. In de meer tussenliggende benaderingen oefenen beide niveaus invloed uit, beide bevatten een min of meer zelfstandig (immobiel) karakter. Slechts in dit tussengebied spelen informatie en risico/onzekerheid een rol en bestaat er terugkoppeling tussen niveaus.

<sup>621</sup> Er bestaat onderscheid tussen natuurlijke (fysieke en externe) beperkingen en de door mensen gecreëerde beperkingen; hard rationing en soft rationing (of de harde en zachte waarden). De vermenging van zachte en harde waarden speelt een rol in vele vakgebieden. Door de beperkingen (de

vele gedaantes voorkomen; idiosyncratische, hogere orde eigenschappen of aspecten: tacit (uncodified, nontransferable, embodied) knowledge, memory, 'higher order organizing principles', emergentie, 'causal ambiguity', routines, vaardigheden, kernactiviteiten, distinctive competencies, installed based investments, slack, beliefs en boundaries, maar ook in procedures, organisatiestructuur, systemen, cultuur, formele en informele procedures of organisatie, hiërarchie, control, centralisatie die alle tegelijkertijd een bepaalde flexibiliteit (mobiliteit) creëren. Immobilititeit speelt zich niet alleen af op ondernemingsniveau; maar ook op een hoger - nog meer verscholen - niveau: de marktform, toetredingsbarrières, instituties, 'path dependency', 'lock-in', 'irreversibility', maar ook theoretische, ontologische, methodologische en epistemologische veronderstellingen, paradigma's en dergelijke in de theorie.

Immobiliteit (of structuur) "kan worden beredeneerd" op basis van vele inzichten uit andere wetenschappen<sup>622</sup>. Door immobiliteit vindt (net als bij informatie) onzekerheids(ver)vorming plaats, mede door de informatie die in "die immobiliteit is belichaamd" en het (rationele?) gedrag waarmee veranderingen worden aangebracht. Hieraan gerelateerd is de informatiestructuur<sup>623</sup>; is er in een perfecte wereld behoefte aan mobiliteit (of is alles dan per definitie al immobiel?)<sup>624</sup>. Immobiliteit is gecentreerd rondom informatie, het verkrijgen, verspreiden en het gebruik ervan. Immobiliteit omvat daardoor elementen van de overige ondernemingsmetaforen. Zo kunnen (immobiele) routines rationeel zijn, informatie genereren en onzekerheid verminderen.

Juist door de immobiliteit (beperkingen in de input) kan vrijheid van handelen ontstaan ("handelen is reduceren"), maar ook ("handelen is gericht op de toekomst") onzekerheid. Juist door te isoleren kan de spiegeling (van niveau, fase en aspect) met het externe plaatsvinden. Juist dat interne afgeschermd staat ten dienste van het externe; in hoeverre signalen worden opgevangen en doordringen in die gelederen. *Langerak* stelt de vraag naar de mate waarin ondernemingstheorieën 'market driven' zijn. Hij constateert dat geen enkele theorie marktgericht is - op basis van door hem gestelde criteria - maar merkwaardigerwijs wel de combinatie van die theorieën. Het positioneren kan juist dienen voor het verkrijgen van informatie (maar dan op een andere wijze dan de gebruikelijke positionering, maar gericht op de feedback positionering).

---

imperfectie die verschillende niveaus introduceert) is orde onvermijdelijk (*Paulos*, 1999, hoofdstuk 4); en theorievorming mogelijk waarin onschendbaar en onbeslisbaar ("een theorie van alles bestaat niet") niveau zijn te onderkennen.

<sup>622</sup> Bijvoorbeeld logisch filosofisch (infinite regress, onschendbaar niveau), cognitief psychologisch: (redescriptive design), psychologisch ('loss aversion', 'endowment-effect', 'status quo bias'), pedagogisch (hechting), sociologisch (instituties) en cultureel antropologisch (onzekerheidsreductie, probleemdefiniëring) en biologisch (genen) en natuurkundig (moleculen).

<sup>623</sup> Ook de weergave van de wereld door middel van een bepaalde informatiestructuur (of door risico), bijvoorbeeld in een state-contingent-model impliceert een bepaalde vorm (en orde) van immobiliteit. In paragraaf 4.8.2 wordt aangegeven dat ook het hieraan gekoppelde onderscheid tussen risico en onzekerheid "door elkaar loopt".

<sup>624</sup> Informatie is tegelijkertijd de stilstand en de beweging van de pijl van *Zeno*; enerzijds vereist informatie een bepaalde stabiliteit; anderzijds kan informatie de stabiliteit waaruit het voortvloeit ondergraven.

De verbinding komt tot stand doordat 'market orientation' kan worden omschreven als "(...) the organizationwide generation of market information, the dissemination of the information across internal coalitions and the organisationwide responsiveness to it. (...). The extent to which a firm is market driven hence depends to the extent the firm engages in the process of acquiring, disseminating and responding to market information." (Langerak, 1994, 12). De 'isolating mechanisms' staan ten dienste van informatie waarmee naar buiten kan worden getreden. Juist om die informatie te smeden en ermee naar buiten te treden, dient een onderneming zich te immobiliseren, of te isoleren door het aanleggen van structuren. Informatie ligt "gecodeerd" in die structuren en in de wisselwerking (exchange) met de buitenwereld "opgeslagen"; ondernemingen dienen leren te leren (Dickson e.a., 2001). Slechts door het onderkennen van het (meer interne) onschendbare niveau kan de strijd met het (meer externe) onbeslisbare niveau worden aangegaan. Hiertussen bestaat een wisselwerking; het afdekken van de voorheen onbestreken ruimte zorgt voor nieuwe onbestreken ruimtes.

Jägers (2001) beschouwt de onderneming als een informatieverwerkend systeem. De andere visie op het begrip informatie brengt nieuwe ordeningen aan van informatie-intensieve organisaties. Informatie zit zowel in producten, in processen als in mensen. Het daarvoor geschikte ontwerp<sup>625</sup> van organisaties is een zoektocht<sup>626</sup> van verbeelden en opgang brengen.

De metaforen (de kern van de verbeelding?) kunnen elkaars rol overnemen: informatie kan als bron worden opgevat en omgekeerd. Bronnen kunnen worden aangewend voor de verkrijging van informatie of voor de compensatie van het tekort aan informatie. Soms is immobiliteit van de bronnen gericht op het tekort aan informatie en kan het juist mobiliteit of flexibiliteit met zich meebrengen; in de vorm van slack, strategische opties en installed based investment. Immobiliteit is reducerend en complexiteit verminderend, maar roept andere problemen op. Dergelijke reductie 'enables', 'extends' en 'constrains' activiteiten. Ook de markt reduceert - maar op een andere wijze -, transformeert en integreert door informatie op één noemer te brengen.

Hiërarchieën kunnen veelal worden onderkend in systemen, organisaties en organismen en kennen economische toepassingen in verschillende richtingen en vakgebieden: Bouma (probleemcompositie en -decompositie en doel-middelenketen), Simon ('nature loves hierarchy'), Jensen en Fama ('control'), Van de Bent e.a. ('memory'), de organisatiehiërarchie van Boulding (op. cit. Van der Pijl en Nuijten, 2001, 491), vormen van organisatie (Bahlman op. cit. Van der Pijl en Nuijten, 2001, 491) en beheerssituaties (Van der Pijl en Nuijten, 2001).

Naast uitwisselingen in niveaus en tussen metaforen, is uitwisseling mogelijk tussen vakgebieden<sup>627</sup> omdat vele verschillende theoretische inzichten impliciet van dezelfde aspecten

---

<sup>625</sup> Vosselman (1999, 101) geeft de ontwerpactiviteit een hoge status, zelfs die van wetenschappelijkheid.

<sup>626</sup> In een disequilibrium-benadering staat de zoektocht centraal, in de resource based benadering zoomt men in op de bronnen, vergelijk het eerdere citaat van Penrose (op. cit. Mahoney en Pandian, 1992). Is het bestaan van de mensheid niet verbonden met het beheersen en verbeteren van zijn positie, het verkrijgen van kennis en informatie en het beperken van risico's?

<sup>627</sup> Onzekerheid ligt aan de basis van de onderneming, de ondernemingsfuncties en daarmee aan de vakgebieden marketing (de keuze tussen pionier- of followerstrategie, of tussen geconcentreerde en gedifferentieerde segmentatiestrategie), interne organisatie (centralisatie of decentralisatie), financiering (bedrijfsrisico, solvabiliteit), accounting (genereren van informatie, zichtbaar maken van de achterlig-

of indelingen gebruik maken; bijvoorbeeld de rol van systemen, structuur, cultuur en procedures die alle op een bepaalde immobiliteit, hiërarchie of vermenging van harde en zachte, impliciete en expliciete kennis, rationaliteit en arationaliteit duiden. Deze aspecten komen in andere be-  
woordingen, soms overlappend, in verschillende bedrijfseconomische benaderingen, tot uit-  
drukking bijvoorbeeld bij 'memory carriers' (Van der Bent e.a, 1998, 8), risicomangement (Van  
den Tillaart, 2001), flexibiliteit (Volberda, 1996), fit (Snuij en Zwart, 2000) en kennismana-  
gement<sup>628 629</sup> (Romme, 2002). Kennismanagement<sup>630</sup> is niets "nieuws onder de zon" (Romme,  
2001, 13) evenals het belang van informatie, risico en structuren die het gedrag inkleuren. Juist  
het meer concreet benadrukken ervan - door de conclusie dat deze "overal in zijn belichaamd" -  
leidt tot de (meer abstracte) conclusie dat de gelaagdheid of het hiërarchische, emergente karak-  
ter van organisaties van wezenlijk belang is, dit is een wezenskenmerk van het ondernemen.  
Deze gelaagdheid is ook belichaamd in de metaforen. Heeft de bedrijfseconomie de trend naar  
het onderkennen van die gelaagdheid ingezet? Of is dit futurologische beeld te speculatief?

#### 4.4.3.3 Naar een "theoretische homeostase"<sup>631</sup>

De onderneming is een entiteit in een omgeving; beide moeten met bepaalde kenmerken worden  
uitgerust waarbij een bepaalde koppeling tot stand moet worden gebracht; zowel intern als  
extern. De taak van de ondernemer en econoom is het maken van composities met behulp van  
de gelaagde (op ondernemings- en marktniveau aanwezige) metaforen. In hoeverre komt hieruit

---

gende werkelijkheid). Aangezien onzekerheid en immobiliteit in elkaars verlengde liggen (en  
rationaliteit en informatie daarin liggen ingebed) is elk van de metaforen in de vakgebieden vertegen-  
woordigd. De metaforen overstijgen de vakgebieden en kunnen daardoor de verbinding tussen de vakge-  
bieden tot stand brengen.

<sup>628</sup> Kennis (of arbeid) is volgens de Klassieken de factor waartoe "alles" te herleiden is.

<sup>629</sup> Ook dit gaat gepaard met ruis. *Jacobsen* (NRC, 13-06-1998) verzet zich tegen het beeld van het  
laatjes opentrekken en de hefboomwerking door het combineren ervan. Veelal betreft het moeizaam co-  
pieerbare en daarmee codificeerbare kennis. Juist omdat de sluier bestaat, bestaat de onderneming. Wat  
is het gevolg van het perfect doorbreken ervan?

Een ander soort ruis is gelegen in de feedback-loop; het in elkaar schuiven van werelden levert  
additionele ruis op. *Tversky* en *Kahneman* (1987, 90) merken op dat perfecte feedback niet bestaat  
omdat uitkomsten vertraagd zijn en niet zijn toe te rekenen aan specifieke acties, de omgeving aan  
verandering onderhevig is, geen informatie beschikbaar is over de gevolgen van niet ondernomen  
alternatieven en de meeste beslissingen uniek van karakter zijn. Volgens *Dickson* e.a. (2001) gaat het  
niet om de positie van de onderneming, maar juist om de feedback-positioning. Een onderneming dient  
die "stelling in te nemen" waarvan men verwacht dat deze het meeste informatie zal genereren. Deze  
exposure vertoont volgens hen gelijkenis met die van risico en onzekerheid.

<sup>630</sup> *Weezenberg* (1999, 3) merkt op dat "De historie kan worden gezien als een eeuwigdurend conflict  
tussen het instinct voor orde en regelmaat en de drang naar chaos/innovatie." Kennismanagement als  
"science fiction" meandert door instinct en drang heen; of emotie en rationaliteit?

<sup>631</sup> Dit kan betrekking hebben op verschillende niveaus in methodologie, de verhouding economie en  
bedrijfseconomie, ondernemingstheorieën, onderdelen van de bedrijfseconomie (vakgebieden) en de  
onderneming "in haar empirische verschijningsvorm".

evenwicht in de kosmos of in de theorie naar voren; is er sprake van een theoretische homeostase? Binnen de metaforen is sprake van een proces van "geven en nemen" omdat zij onderdeel uitmaken van de "stellingbomen van markt en onderneming". Dit wordt weerspiegeld in het metaforische krachtenveld waarin de confrontatie of spiegeling tussen het interne en het externe plaatsvindt.

In deze paragraaf wordt ingegaan op "evenwicht" in de metaforische compositie in termen van structuur. Waar is de theoretische homeostase in gelegen? In elk van de aspecten afzonderlijk, of wellicht meer in de samenspanning; als een stelsel van snaren die "resoneren" en leiden tot een "fuzzy" onderneming? De NKL-benadering en de evolutionaire benadering van *Hannan* en *Freeman* vormen twee extremen waarin geen informatie kan bestaan (en geen uitwisseling plaatsvindt). Deze benaderingen beklemtonen rationaliteit (op marktniveau) en immobiliteit (op ondernemingsniveau); het meanderen daartussen is een vorm van 'fit'. Er hebben zich nu twee andere koppels gevormd; structuur en strategie en de terugkoppeling in de vorm van informatie en risico. Het evenwicht kan worden gevonden door de (metaforische) spanning in het metaforencluster doordat metaforen elkaar compenseren, substitueren, completeren, overvleugelen en ontkoppelen, maar ook conflicteren (over verschillende lagen); het is de metatour door de economische kosmos waarin 'strategic fit', 'strategic risk', 'strategic position' en 'strategic position positioning' tot hetzelfde thema zijn terug te voeren; het lussenthema dat vaag is en vele dimensies kent (evenals de strategie zelf). Wat is het mechanisme of mechanische; ergens dient orde of stabiliteit te bestaan, maar op welk niveau, fase, aspect of in welke gedaante? Wat zorgt er voor dat de carrousel gaat draaien en naar welke wereld tendert dit krachtenveld? Vindt er ook geen samenwerking, beheersing en concurrentie plaats tussen metaforen?

Veelal wordt het fit-concept meer geassocieerd met structuur, maar ook rationaliteit kan die afstemming aanbrengen als het evenwicht op de vermogensmarkt een absolute tucht op de onderneming uitoefent. Rationaliteit is een belangrijk overbruggingsmechanisme tussen entiteit en omgeving. Wat rationaliteit "geeft", "nemen" de andere metaforen, en omgekeerd; er tussen bestaat een inwisselbaarheid. Dit roept de vraag op of rationaliteit, gegeven de compositie, niet zelf een uitdrukking of het gevolg is van de metaforische compositie: "Rationality refers to consistency of actions, and basically it involves a logical operation, the logically correct deduction of conclusions from explicitly stated premises. Thus rationality is not so much a property of the agent as of the (re)constructed problemsituation itself." (*Langlois*, 1986, 229). Het bewijs ligt al in het probleem opgesloten; is erin belichaamd. Zoals in hoofdstuk 1 is opgemerkt is de probleembeschrijving ironisch genoeg dan zeer belangrijk. Is sprake van een rationele verklaring van een irrationele wereld of omgekeerd? In deze studie ligt de nadruk op de eerste.

De benadering van *Hannan* en *Freeman* (1984) is het tegenovergestelde extremum van de NKL-benadering<sup>632</sup>: er is sprake van volkomen imperfectie, respectievelijk volkomen perfectie.

---

<sup>632</sup> Stabiliteit (of 'structural inertia') kan worden gezien als 'consequence' of als 'precondition' van evolutie (in de benadering van *Hannan* en *Freeman*, respectievelijk in de NKL-benadering). Er bestaat ook een verschil in het "evolutieniveau", de 'population level'. Het overbruggingsmechanisme is in de NKL-benadering de rationaliteit, in de ecologische benadering de immobiliteit. Wellicht bestaat er ook een verschillend theoretisch (ontologisch?) niveau (*Kornai* op. cit. *Eichner* en *Kregel*, 1975, 1310). In feite is in beide benaderingen geen sprake van overbrugging, want het probleem is al opgelost, of onoplosbaar. Kunnen we verwachten dat er een 'best of both worlds' bestaat; dat de structuur van de optimale beslissing ook doordringt in hoe die werkelijkheid er uit gaat zien; of vergt dit te veel van ons

Gedrag is in beide gevallen nutteloos, betekenisloos en waardeloos<sup>633</sup>. Alleen in het tussengebied van *Hofstadter* krijgen alle metaforen betekenis.

De eerste gedachte bij de term fit is wellicht die van 'survival of the fittest', een evolutionaire benadering die in beide benaderingen<sup>634</sup> is terug te vinden. Ook bij *Conlisk* (1996, 678) speelt dit een rol: "(...) fit rules need not be rational, and rational rules need not be fit."<sup>635</sup> De tweede benadering is die van de isomorfie tussen markt en onderneming; de eerste die van de immobiliteit en de afstemming daarvan (fit) op andere niveaus. Dit raakt het hart van deze studie; de verstrengeling van arationaliteit en rationaliteit<sup>636</sup> waaraan in hoofdstuk 1 al is gerefereerd (en de vraag is of deze werelden elkaar naderen of niet). Ook het hart - of de zachte kern - van deze studie doemt op in meerdere gedaantes, evenals het eerder gememoreerde verschil in fase waarin imperfecties in de theorie tot uitdrukking kunnen worden gebracht.

Het 'fit-concept' is een wellicht meer overkoepelend overbruggings- of koppelingsmechanisme dan rationaliteit en immobiliteit. In hoeverre zijn de (immobiele en rationele) kenmerken van een onderneming terug te voeren op kenmerken in de omgeving? Wat zijn de relevante (al weer

---

voorstellingsvermogen? Is hierin niet het probleem van consistentie en volledigheid gespiegeld, of meer op ondernemingsniveau van efficiëntie en effectiviteit, of op accountingniveau van betrouwbaarheid en relevantie?

<sup>633</sup> De eerste benadering is in strijd met de logica (*Gödel*), de tweede met de inzichten van *Hofstadter*. De benaderingen zelf zijn niet zinloos en zonder betekenis, want juist uit de extremen komt de betekenis tot stand door deze op elkaar te spiegelen.

<sup>634</sup> Zo is de evolutionaire kracht zowel een wijze van 'justifying' de NKL-benadering, alsmede de basis voor een 'alternative'. (*Langlois*, 1986, 244). "Whether one may draw radical or conservative ideas from evolutionary biology often depends on the relative emphasis on variety, mutability or stasis." (*Hodgson*, 1993, 94). Wat is de tendens in de ruis of beperkingen van het metaforische krachtenspel? In hoeverre trekt dit efficiëntie aan, of wordt het door efficiëntie aangetrokken, of is dit hetzelfde omdat efficiëntie "(...) can't be defined independently of the organization's environment." (*Langlois*, 1986, 20). Is dit een efficiënte tautologische draaikolk?

<sup>635</sup> Het verschil tussen routines en rationaliteit en de kritiek van *Hodgson* (1988, 289) op *Heiner* is wellicht ook op een niveauverschil terug te voeren. Immobiliteit vanuit de perfecte markt (als werkelijkheid) en vanuit de onderneming (of individu die afbeeldingen maakt van de werkelijkheid). Het probleem van de NKL-benadering is het niet onderscheiden van niveaus, de markt wordt gezien als "de" werkelijkheid. Er is sprake van een niveauswitch als de markt de handelingen van subjecten op één noemer brengt.

<sup>636</sup> Waarbij sprake is van een niveauverschil, aangestipt door *Kornai* (op. cit. *Eichner* en *Kregel*, 1975, 1309-1310). Theorie als uitspraak over de werkelijkheid en theorie als optimale beslissingsregel. De benadering van *Hannan* en *Freeman* ten opzichte van de NKL-benadering illustreert een verschil in causaliteit die is terug te voeren op "andere werelden". In hoeverre lopen die door elkaar? Is rationeel gedrag te ontleden in twee stappen: "(...)to explain the real world, en vervolgens "(...) to demonstrate the social optimality if the real world were to resemble the model"? Is dit terug te voeren op consistentie en volledigheid? Liggen deze verschillende stappen, of niveaus (welke is van een hogere orde?) ook aan de basis van de verklaaringsmogelijkheden van de onderneming? (*Langlois*, 1984). In hoeverre raakt onze informatiewereld, waarin informatie van begin tot eind problematisch is, in de efficiënte economische wereld terecht (of omgekeerd)? Wat voor soorten informatiefedback bestaan er tussen die werelden? En in hoeverre spelen tegenstrijdige informatiecomponenten hierbij een rol?

de compositorische) omgevingskenmerken<sup>637</sup> en welke eisen vloeien hieruit voort voor het ontstaan en bestaan van een onderneming? Dit sluit aan op inzichten waarin de organisatiestructuur afhankelijk is van de complexiteit en dynamiek van de omgeving en de invloed van het krachtenmodel van *Porter* voor de marketingstrategie. Deze inzichten staan bekend als de contingentie of configuratietheorie. Een organisatie moet worden beschouwd "(...) in termen van een multidimensionale eenheid opgebouwd uit conceptueel verschillende elementen die in regelmatige samenhang met elkaar voorkomen." (*Snuif en Zwart*, 2000, 1922). Veelal worden ondernemingskenmerken gehanteerd voor het classificeren van organisaties of typologieën. *Snuif en Zwart* (2000) onderscheiden hierbij de interne fit, individuele fit<sup>638</sup> en de omgevingsfit en zijn in staat hieruit een beperkt aantal configuraties af te leiden. Hierbij tekenen zij aan dat naast enkelvoudige correlaties ook clusteranalyse (een onderscheid tussen reductionisme en holisme) van belang is. Is fit niet een meer overkoepelend begrip dan rationaliteit<sup>639</sup>; is fit niet meerdimensionaal (evenals informatie en onzekerheid)?

De "(gedachten)uitwisseling" met het externe vindt niet alleen plaats in de vorm van rationaliteit en immobiliteit maar ook door middel van de kenmerken van informatie en risico. Deze laatste komen (mede) door de terugkoppeling tot stand; door deze looping lopen de metaforen als het ware in elkaar over. Door de verschillende wijze van afstemming doemen steeds achterliggende informatie- en onzekerheidsaspecten op die door terugkoppeling tot uitdrukking komen in de vorm van een "risico- of informatiefit". Theoretisch evenwicht ("theoretische homeostase") is terug te vinden in elk van de metaforen afzonderlijk, of in het samenspel daartussen.

Ontstaat "het geheel" niet door de spanning<sup>640</sup> die wordt opgeroepen door het gehele cluster, met moeilijk te onderscheiden entiteiten, die desondanks in de economie scherp worden afgebakend, maar toch veelal als isomorf worden beschouwd. Balanceert het (onvolledige) systeem niet tussen twee switchende complementaire delen? Is het systeem door de fysische entropie niet beperkt rationeel? (en niet efficiënt). Wellicht zijn wetenschappers zelf ook beperkt rationeel (als gevolg van inschattingen, asymmetrisch gedrag en de rol van intuïtie, speculatie<sup>641</sup>, framing,

---

<sup>637</sup> In de NKL-benadering perfect, in de benadering van *Hannan en Freeman* (1984) volledig imperfect en in de informatie- en risicobenadering meandert deze er tussenin. Steeds moeten metaforen iets inleveren. Geen enkele metafoor is perfect, anders verliezen de andere metaforen hun betekenis. Dat geen enkele metafoor perfect is, want volledig en consistent, volgt uit de stelling van *Gödel*.

<sup>638</sup> Onder de individuele fit wordt verstaan de overeenkomst tussen de doelen van de onderneming en de achterliggende stakeholders. *Snuif en Zwart* (2000) baseren zich op de kleinere ondernemingen waarin de directeur/eigenaar een belangrijke rol speelt. In hoeverre vindt aansluiting plaats op de voorkeuren van de directeur/grotaandeelhouder?

<sup>639</sup> De afweging is hierbij vaagheid in de metaforen, of de arbitraire probleemconstellatie ten opzichte van de uniciteit van de oplossing (waarmee het probleem naar een hoger niveau wordt verplaatst). Ook hiertussen bestaat een bepaalde inwisselbaarheid (*Langlois*, 1986, hoofdstuk 10).

<sup>640</sup> Spanning kan bestaan in de vorm van constante, productieve, harmonische en logische spanning. Dit kan worden weergegeven door een systeem dat door snaren - die onder een bepaalde spanning staan - bij elkaar wordt gehouden. Is het "het gevolg van rekken, duwen en vouwen in een geschikte logische ruimte."? (*Paulos*, 1999, 173). De metaschaarste is de overkoepelende economische spanning.

<sup>641</sup> Dat elke theorie vanwege de ongrijpbaarheid van onzekerheid en informatie (en de ontwikkeling daarin) bevat. In de NKL-benadering wordt de onzekerheid minder, in de benadering van *Hannan en Freeman* blijft onzekerheid bestaan, en in een overkoepelende benadering neemt onzekerheid steeds een



heuristische, opportunisme, optimisme, beheersbaarheid, voorspelbaarheid) of dienen zij zich meer bewust te zijn van het "beperkte".

De confrontatie onderneming en markt creëert een spanning tussen het interne en externe, tussen consistentie en volledigheid maar ook tussen informatie-inhoud en informatiecomplexiteit. Vele ondernemingstheorieën vinden hun oorsprong in deze spanning. Ligt de nadruk op de informatie-inhoud of op de informatiecomplexiteit? Is adaptatie of adoptie, 'nurture' of 'nature' een belangrijk facet van de theorie? Wat is de voorziene ontwikkeling van het systeem? Op het spectrum, dat loopt van informatie-inhoud naar informatie-complexiteit, kan de volgende "indeling" worden gemaakt: NKL-benadering, *Williamson, Coase, Chandler, Nelson* en *Winter, Hannan* en *Freeman*<sup>642</sup>. De mate van keuzevrijheid ('tight or loose constraint'), rationaliteit, equilibrium en diversiteit worden in de extremen totaal verschillend benaderd; adaptatie (of leren) bevindt zich in het "middendeel". De vraag is (weer): komt de structuur van binnenuit of van buitenaf, of waar ligt de complexiteit?: intern (NKL) of extern (*Hannan* en *Freeman*) en omgekeerd de structuur: extern (NKL) en intern (*Hannan* en *Freeman*). Structuur (of evenwicht; maar wel in een andere gedaante) ontstaat door het spanningsveld tussen beide. Is dat een min of meer constant spanningsveld? Kunnen we alle informatie uit het systeem trekken (door de broncode aan haar haren omhoog te trekken)? of juist niet? Vormt dat (permanente onbekende, of beperkte) juist de (evenwichts)buffer?

Strategie (rationaliteit), strategic fit (*Heijltjes, Volberda*), strategic risk (*Baird* en *Thomas*, 1985), strategic position (*Langerak, Porter*) en strategic position-position (*Dickson* e.a.) kent vele dimensies. In elk strategisch facet staat een van de metaforen centraal, steeds vindt uitwisseling plaats met de omgeving. Alle vier impliceren een bepaalde fit, maar wat of wie is de fittest? De metaforen vormen de snaren die de economische kosmos omspannen en zorgdragen voor de spanning. "Concurrentie, beheersing en samenwerking" tussen metaforen zorgt voor een theoretische homeostase.

#### **4.4.3.4 Over onzekerheid**

##### **4.4.3.4.1 Inleiding**

Onzekerheid blijkt in vele gedaanten - als de motor, maar ook als het zand<sup>643</sup> - als achterliggende factor van het economisch systeem te moeten worden beschouwd. Dit wordt versluierd weergegeven door middel van imperfecties, ruis ('noise'), fricties, impurities, wrijving, beperking of onvolledigheid, informatie-asymmetrie en complexiteit<sup>644</sup>. Veelal worden hiervan

---

andere gedaante aan (zoals bij *O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985).

<sup>642</sup> Niet alles is in te delen, bijvoorbeeld *Schumpeter* en *Knight* die niet specifieke ondernemingstheorieën maar een specifieke rol van de onderneming (vernieuwen, onzekerheid dragen) belichten.

<sup>643</sup> De metafoor van *McCloskey* (Economenblad 11-09-1996) dat economen in een zandbak spelen is een hele treffende, omdat daarin zowel de afbakening als de ruis kunnen worden gekend. *De Jong* (1981, 1270) ziet mededinging als het bouwen van zandkastelen. Er blijkt zich "heel wat economie" in de "zandmetafoor" te kunnen afspelen. Ook "de lantaarnpaal" speelt een dubbele rol, enerzijds werpt deze licht (op de verkeerde zaak), anderzijds kan men er tegen opbotsen (zie paragraaf 4.6.2).

<sup>644</sup> Deze begrippen doelen op hetzelfde, maar in een ander kader: noise is gerelateerd aan de aandelen-

de negatieve effecten beklemtoond, maar tegelijkertijd staat dit aan de basis van waaruit ondernemende activiteiten ontstaan. De vraag is of wel aan onzekerheid kan worden voorbijgegaan aangezien vele pijlers van de economische wetenschap, zelfs de concepten in het VVM-model, hun betekenis eraan ontlenuen.

In de economische wetenschap wordt veelal niet ingegaan op de wijze waarop subjecten omgaan met onzekerheid. Dit uit zich in gegeven probleemcomposities waarin een rationeel individu bepaalde bronnen en informatie krijgt "toebedeeld". De wereld wordt hierdoor sterk "gereduceerd", zodat een holistische rationaliteitsvorm kan worden toegepast. Het doel is te komen tot - eventueel na invoering van imperfecties - een unieke uitkomst. Maar deze uniciteit wordt te niet gedaan door het arbitraire karakter van de reductie. Subject en omgeving blijken inwisselbaar te zijn (*Tempelaar* en *Langlois*); compositorisch metaforisch te kunnen worden weergegeven (waarbij beide om voorrang strijden, maar niet kunnen winnen).

Door onzekerheid eendimensionaal - in de vorm van risico - voor te stellen is het compositorische element al opgelost; en niet aan verandering onderhevig. Aan onzekerheid kleven echter zowel positieve als negatieve aspecten, evenals aan informatie (inhoud en complexiteit), rationaliteit, immobiliteit, maar ook de verhouding management-onderneming (*Auerbach*, 1988, 95-98) en de functie van de markt; deze kan tegelijkertijd 'constrain' en 'enable' agency' (*Whittington*, 1989, 109). Complexiteit ligt aan de basis van de beleidsruimte waardoor bewegingsvrijheid ontstaat "om de zaak in beweging te zetten". Structuur legt de activiteiten op, maar maakt deze tegelijkertijd mogelijk: "Capitalist structures themselves are riven with contradictory imperatives." (...). "The structural complexities of society permit deviation from profit-maximization and provide conditions for strategic choice." (*Whittington*, 1989, 36, 91)<sup>645</sup>.

Onzekerheid (en niet perfectie) is het knooppunt waaruit vele wegen ontspruiten, maar ook samenkomen - het is een 'nexus of contacts'<sup>646</sup>. Op welk moment dient die basis tot uitdrukking te worden gebracht? Worden deze veronderstellingen niet door het proces vervormd; waardoor nieuwe beperkingen opdoemen? Leidt dit niet tot een vertekening of verkleuring van de feiten; over compositie gesproken! Is een dergelijke vaststaande probleemcompositie niet erg

---

markt, imperfecties aan de reële markt, fricties aan de macro-economie, impurities aan de onvolmaaktheid van contracten, informatie-asymmetrie aan de financieringstheorie, wrijving aan de natuurkunde en onvolledigheid of complexiteit aan axiomatische systemen. Deze imperfecties zijn gelijk te stellen aan onzekerheid. In de volgende paragraaf worden aspecten, verschijnselen, entiteiten, concepten opgesomd die niet alleen samenhangen met onzekerheid, maar die ook in verband worden gebracht met imperfecties (en paradoxen).

<sup>645</sup> Om "iets te laten werken" dient het tegelijkertijd iets imperfects (of beperkingen) te bevatten. De vraag is hoeveel, in welke gedaante, op welk niveau en wat de veronderstelde ontwikkeling daarvan is. Is sprake van een constante ruis omspannen door het gehele metaforencluster? Moet dit worden aangebracht in de schil of in de kern?

<sup>646</sup> Dit heeft overlappingsen, doublures, inconsistenties en het vooruit- en teruggrijpen tot gevolg. Dit blijkt ook in de hiernavolgende paragraaf waarin een opsomming volgt van economische aspecten die onzekerheid "als basis in zich dragen". Tussen onderneming, winst, markt en concurrentie bestaat een onverbreekelijke samenhang - een gouden band? - omdat deze op hetzelfde fenomeen (of fenomenen: de metaforen) zijn terug te voeren.

eenzijdig, gericht op de korte termijn en procesgericht<sup>647</sup>; in tegenstelling tot de gedachte dat juist de NKL-benadering gericht is op de lange termijn en de structuur. Gaat de NKL-benadering niet voorbij aan de essentie van de economie; namelijk dat beperkingen blijven bestaan door inwisselbare veronderstellingen waardoor vervormingen optreden? Dit is de meta-schaarste waarin schaarste en rationaliteit hun oorsprong vinden. De hierna genoemde verschijnselen zijn logisch met elkaar verbonden omdat deze uit hetzelfde (onzekerheids)thema voortvloeien.

#### **4.4.3.4.2 De rol en functie van onzekerheid in de economische theorie: een onvolledige opsomming**

Onzekerheid doet zich voor als een subject mede vanwege de complexiteit niet in staat is alle mogelijke relevante toestanden te bepalen. Bij risico is dat wel het geval; daar spitst het probleem zich toe op de kansen waarmee die toestanden zich voordoen. Het verschil kan zijn gelegen in een niveauverschil, maar dit is veelal niet waarneembaar (*Goslings*, *Economenblad* 19-11-1990). De veronderstelling van risico en onzekerheid heeft direct gevolgen voor de weergave van tijd en de rol van informatie; ook in dit geval blijkt sprake van een cluster dat door de weergave van een aspect direct ingrijpt op andere aspecten.

Indien onzekerheid of complexiteit als onderliggende kracht van gedrag wordt beschouwd, bestaat het gevaar dat generalisatie wordt bemoeilijkt. Het is echter mogelijk om te opteren voor een tussenpositie: "(...) there are external influences moulding the purposes and actions of individuals, but that action is not entirely determined by them." (...). "Action, in short, is partially determined, and partly indeterminate (...)." (*Hodgson*, 1988, 12). "(...) we try to steer a middle course between pure apriorism and pure instrumentalism." (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 5)<sup>648</sup>.

---

<sup>647</sup> "There is thus no question of a change being maintained by a feedback mechanism, of some kind. What are maintained, of course, are the equilibrium positions before and after the change." (*Langlois*, 1986, 245).

<sup>648</sup> Zowel *Heiner* (1983) als *Lawson* (1985, 909) verwijzen de uitspraak van *Lucas*, "(...) in the case of uncertainty economic reasoning will be of no value.", naar de prullenbak.

Onzekerheid is permanent, endogeen en structureel (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985), omdat de toekomstige wereld wordt geschapen door gedragingen van subjecten. Onzekerheid zorgt voor extra ruis in de wetenschappelijke analyse. Wat zijn de voordelen van een opwaardering van dit economisch fundamentele aspect? Deze zijn gelegen in het onderkennen van de volgende problemen, verschijnselen, concepten, entiteiten waarvoor onzekerheid een verklaring kan bieden en waarmee de NKL-benadering worstelt, of die in deze benadering worden buitengesloten:

1. Contradictie in het VVM-model<sup>649</sup>
2. Incorporering van 'real or genuine decisions'
3. Verklaring van anomalieën
4. Betere voorspelbaarheid van gedrag
5. Onzekerheid: the fuel of evolution
6. Oorsprong van concurrentie
7. Verklaring van diversiteit
8. Verklaring van instituties
9. Andere verklaring voor markt en onderneming
10. Winst
11. Het belang van vertrouwen en reputatie
12. Rol van accounting
13. Tijd en ruimte: "is alles in beweging?"

Deze punten worden hieronder besproken, waarbij door de samenhang van de onderdelen sommige punten meerdere malen aan de orde zullen komen.

#### 1. Contradictie in het VVM-model

Het VVM-model is logisch inconsistent (*Hodgson* (1988, 46-47)<sup>650</sup>). De kritiek is niet dat dit model empirisch niet bestaat, maar dat het niet kan bestaan omdat het niet levensvatbaar is (*Richardson* op. cit. *Hodgson*, 1988, 190). Het model is een theoretische onmogelijkheid, omdat het gedrag van subjecten niet is gedetermineerd of kan zijn. De oorzaak hiervan is dat de toekomst in dat model wordt weergegeven onafhankelijk van de gedragingen van subjecten; het model bepaalt niet het gedrag, maar heeft het gedrag vooraf (tot in het oneindige) vastgesteld; een cirkelredenering. Op het niveau van het subject kan - gegeven deze arbitraire probleemstructuur - de beslissing worden gedetermineerd. Indien het subject zich bewust is dat andere rationele subjecten voor hetzelfde probleem staan, dient hij dit ook in zijn beslissing mee te nemen. De toekomst is nu niet meer onafhankelijk van de acties van subjecten. De extreme onbepaaldheid, of bepaaldheid is in het VVM-model zodanig dat in dit strikte model: "One competes not by taking action but, in a real sense, by being unable to take action." (*Langlois*, 1986, 8).

---

<sup>649</sup> Al eerder is ingegaan op de veronderstellingen van en de kritiek op het VVM-model en de alternatieve ondernemingsbenaderingen, maar nu wordt dit op een breder terrein toegepast. In beginsel zijn vele van de hiernavolgende aspecten eveneens als kritiek op het VVM-model aan te merken.

<sup>650</sup> *Hodgson* (1988, 46-47) is de enige die verwijst naar *Gödel*.

Er zijn externe en interne beperkingen nodig die besluitvorming "reëel" maken; de compositie van het subject en zijn omgeving<sup>651</sup>. Er zijn imperfecties nodig die winstkansen creëren; juist door beperkingen is een streven tot verbeteringen mogelijk<sup>652</sup>.

De constatering dat markt en onderneming in een VVM-model geen bestaansrecht hebben, kan worden aangevuld met het inzicht dat alle concepten - ook de markt(vorm) en de onderneming (*Langlois*, 1986) in dat model in de tijd worden gevormd in situaties van ruis: de kostenfunctie (*Capoglu, Nelson en Winter*), preferenties (*Einhorn en Hogarth*), de vraagfunctie (*Heiner*, en *Van den Woesteijne*), maar ook de evenwichtsprijs (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985). Het hele "VVM-arsenaal" (of cluster) komt in de tijd tot stand en het model is slechts een momentopname dat tijdelijk wordt geoptimaliseerd.

## 2. Incorporering van "real or genuine decisions"

*Whittington* (1989) heeft onderzoek gedaan naar de wijze waarop ondernemingen reageren op recessies. De 'business cycle' "(...) is a phenomenon that is inherently contradictory and ambiguous", resulterend in "(...) two almost paradoxical conclusions for strategy in recession." (*Whittington*, 1989, 19-20). *Whittington* constateert dat ondernemingen totaal verschillende strategieën ten uitvoer brachten, die veelal levensvatbaar bleken. Dit empirische gegeven is moeilijk te rijmen met de NKL-wereld waarin een eenduidige, universele weg wordt voorgeschreven. Het invullen van 'strategic, genuine or real choice' krijgt gestalte door de essentiële kenmerken ervan te onderkennen. *Hodgson* (1988, 10) citeert in dit verband *Loasby*: "If choice is real, the future cannot be certain; if the future is certain, there can be no choice." *Whittington* verwijst eveneens naar *Loasby* die twee kenmerken van "meaningful choice" onderscheidt: er bestaan vele alternatieven die levensvatbaar zijn en het individu heeft een 'internal capacity' (ook aangeduid als 'intrinsic capacity', of 'internal complexity') om een keuze te maken. Individuen "have a potential for agency"; een bepaalde mate van controle over zichzelf en hun omgeving, zodat zij de 'course of events' kunnen beïnvloeden. Deze "(...) social complexity is preconditional for the agency. It is precisely in the necessity for human action that social structures reveal themselves as real." (*Whittington*, 1989, 5). Er dient sprake te zijn van een bepaalde mate van (beheerste) interne en externe complexiteit ('extrinsic powers'). Die externe complexiteit is gelegen in de tegenstrijdige eisen van het kapitalisme: "a plurality of structural rules and resources"<sup>653</sup>. Juist in die complexiteit en de instituties om die vorm te geven is strategisch gedrag mogelijk en tegelijkertijd beperkt.

*Whittington* zoekt aansluiting bij *Elster's* "two-step model" waarin twee filters in de besluit-

---

<sup>651</sup> Hierop wordt aan het eind van deze studie teruggekomen; "(...) constraints can substitute - indeed perfectly - for rational behavior (...)." (...). "(...) we need both the system constraint and an assumption of bounded - adaptive - rationality." (...). "The real issue then is whether the relevant system constraint is tight or loose." (*Langlois*, 1986, 237, 244, 241).

<sup>652</sup> Ruis is paradoxaal genoeg noodzakelijk voor het bereiken van evenwicht ("een noodzakelijk kwaad"). Deze gedachte wordt geuit door *Richardson, Eichner, Van der Zwan, O'Driscoll en Rizzo, Hodgson, Schotter, Heiner, Kornai en Georgescu-Roegen*.

<sup>653</sup> "(...) rules can easily be translated in resources." (*Whittington*, 1989, 79); een ander soort wisselwerking tussen bronnen en informatie. Juist in die maatschappelijk gestructureerde complexiteit kan de beschikkingsmacht over bronnen worden verkregen. Het is dankzij en niet ondanks complexiteit dat 'people may be agents' (in een andere betekenis dan in de agency theorie).

vorming worden onderkend: externe structurele voorwaarden die de mogelijke acties bepalen en een intern mechanisme dat de actie selecteert. Dit heeft geleid tot twee vormen van determinisme: 'action and environmental determinism' die vele varianten kennen en de beslissing opleggen; "(...) by civilized consensus, natural inclination or external discipline (...)." (*Whittington*, 1989, 3). Natuurlijk is slechts één filter noodzakelijk; de vormgeving van reële besluitvorming vereist dat beide filters minder strak ('tight or loose') worden aangetrokken. Dat *Elster's* two-step model van twee kanten kan worden gezien, wordt niet altijd onderkend. Dit heeft een bepaalde mate van inwisselbaarheid tot gevolg (*Langlois*, 1986).

Twee belangrijke "systems of interaction" zijn de markt en de onderneming. Markten legitimeren een bepaalde macht die het mogelijk maakt bronnen uit te wisselen: "(...) the possibility of agency depends upon social structural complexity." (*Whittington*, 1989, 93). Een onderneming is "(...) a particular institutionalized system of interaction possessing certain structural properties derived from the larger capitalist structures that imbue economic activities." (*Whittington*, 1989, 93). De markt ondersteunt de onderneming in die "machtsuitoefening". "Markets, (...), are not determining in themselves, but do provide the mechanisms through which determination can be exerted by powerful actors. Thus they constitute yet another set of relations which a firm's dominant actors must strive to manage as far as their structural powers allow them." (*Whittington*, 1989, 110).

### 3. Verklaring van anomalieën

Het rekening houden met inzichten uit de cognitieve psychologie biedt mogelijkheden om bepaalde anomalieën<sup>654</sup> te verklaren; dit zijn verschijnselen die moeizaam zijn te incorporeren in de NKL-benadering<sup>655</sup>. De oorsprong is gelegen in heuristieken waarmee mensen onzekerheid proberen te beperken<sup>656</sup>. *Kahneman* e.a. (1982) groeperen de menselijke afweer tegen onzekerheid<sup>657</sup> in drie heuristieken: 'representativeness', 'availability', 'adjustment and anchoring'. Dit kan leiden tot het 'endowment effect', 'status quo bias' en 'loss aversion' (*Kahneman* e.a., 1991). Deze inzichten komen samen in de 'prospect theory', waarin het niet-asymmetrisch zijn van risico en focal points centraal staan<sup>658</sup>. De *Bondt* en *Thaler* (1994) en *Thaler* (1993)

---

<sup>654</sup> In de *Journal of Economic Perspectives* is jarenlang een speciale 'anomalies' column' opgenomen, onder redactie van *Thaler*, zie bijvoorbeeld (*Kahneman* e.a., 1991).

<sup>655</sup> Maar waarvoor wel rationele argumenten zijn aan te voeren, bijvoorbeeld voor winstinhouding, de rol van accounting, maar ook risicoreductie (paragraaf 4.8.2). Efficiëntie is daarmee zeer flexibel; het past zich zeer snel aan. Is het wel een afzonderlijke kracht in het economische spectrum?

<sup>656</sup> Hierbij gedragen zij zich niet anders dan wetenschappers die metaforisch en compositorisch 'system boundaries' proberen aan te leggen.

<sup>657</sup> Er bestaan ook kosten van besluitvorming; het probleem is dat deze ex ante moeten worden meegewogen bij de vormgeving en bepaling van de beslissing; dit is een vorm van infinitie regressie: "economizing economizing" (*Conlisk*, 1996). Heuristieken zijn menselijk gecreëerde algoritmen om met complexiteit om te gaan. Natuurlijk zijn daar (zoals altijd) positieve en negatieve aspecten aan te onderkennen. *Heiner* (1983) voorziet deze rationaliteitsvormen van een basisstructuur die 'predictable behavior' mogelijk maakt.

<sup>658</sup> Ook risico is ongrijpbaar, het is het resultaat, maar ook de oorzaak van de menselijke zoektocht naar zekerheid (*Bernstein* benadrukt alleen de laatste).

integreer deze inzichten in een nieuwe financieringstheorie ('behavioral finance'). Hiermee wordt de laatste overgebleven, op de NKL-benadering gerichte, bedrijfseconomische discipline een alternatief geboden.

De vraag die gesteld kan worden ten aanzien van anomalieën en (analogieën?) is: "Does it matter?"<sup>659</sup>

#### 4. Betere voorspelbaarheid van gedrag

Het onderkennen van de onderneming als institutie ingebed in een maatschappelijke complexe omgeving met sociale instituties biedt juist - door de terugkoppelingen - de mogelijkheid wel patronen in ondernemingsgedrag te onderkennen (en de ontwikkeling daarvan - alsmede die van de markt - te verklaren (*Koch*, 2002 *Dickson* e.a., 2001). *Axelrod* (op. cit. *Langlois*, 1986, 18) heeft er op gewezen dat in complexe situaties simpele strategieën beter scoren dan complexe strategieën, bijvoorbeeld de 'tit-for-tat'-strategie. Dit resultaat kan ook worden gevonden door toepassing van (complexe) speltheoretische modellen op lange termijn, waarin rationaliteit kan overgaan in arationaliteit (*Schotter* op. cit. *Hodgson*, 1988, 191-194 en *Langlois*, 1986, 18). Wellicht is juist in de begrenzing van dat gedrag, mede de voorspelbaarheid (of de verklaring ervan) opgesloten: "In the special case of no uncertainty, the behavior of perfectly informed, fully optimizing agents responding with complete flexibility to every perturbation in their environment would not produce easily recognisable patterns." (...). "(...) it is in the limits to maximizing that we will find the origin of predictable behavior." (*Heiner*, 1983, 561). Het model van *Heiner* is in staat bepaalde resultaten (die door de NKL-benadering onbevredigend worden verklaard) via de achterdeur (of is het juist de voordeur?) te bereiken. De NKL-benadering is te beschouwen als een 'special case'<sup>660</sup> van dit model. De daarin opgenomen bayesiaanse methode: "(...) bypass the issue that overrides everything else: when to permit search." (*Heiner*, 1983, 571). Hier lopen we tegen de onoplosbare informatie-paradox aan, wat voor afspraak maakt het individu "met zichzelf"?

Dit model vertoont, hoewel paradoxaal, veel gelijkenis met de arbitrageant in de NKL-benadering. Wellicht is deze benadering dan ook net zo extreem (maar dan wel in een andere vorm) als de NKL-benadering. Door verschuivingen van de parameters in dit model kan het ten grondslag liggen aan vele rationaliteitsvormen. Dat maakt deze methode zo mooi, maar ook tautologisch<sup>661</sup>. Het is een 'modelmatige methode' die tegenstrijdige systemen snel in elkaar doet

---

<sup>659</sup> Dit is ook een vraag die wordt gesteld door *Conlisk* (1996). Zijn antwoord luidt (in algemene zin), "it depends"; dit impliceert een contingentietheorie waarin rationaliteit afhankelijk is van een 'loose' of 'tight constraint', alsmede de ontwikkelingen die daarin plaatsvinden.

<sup>660</sup> Onzekerheid komt in de NKL-benadering tot uitdrukking in de storingsterm. *Heiner* draait de causaliteit om, juist uit de storingsterm kunnen 'regularities' worden afgeleid. Het is illustratief dat enerzijds sprake is van onbeperkte rationaliteit en anderzijds van een 'narrow case'. Onbeperkte rationaliteit heeft zeer beperkte zeggingskracht, beperkte (of het beperkte van) rationaliteit heeft onbeperkte verklaringskracht. Er lijkt sprake te zijn van de twee door *Kornai* (op. cit. *Kregel* en *Eichner*, 1975, 1309-1310) aangestipte niveaus of werelden. Door het in elkaar lopen van deze werelden lopen ook de verklaringen weg of in elkaar over (ook de daarmee oplopende efficiëntie wordt heen en weer geslingerd, evenals markt en onderneming die met die twee werelden worden geassocieerd).

<sup>661</sup> Tautologische redeneringen zijn een veel voorkomend verschijnsel in de economische wetenschap, bijvoorbeeld *Tempelaar* (2000). Ook *Heiner* roert een discussie aan die werd gevoerd met *Alchian* en *Demsetz* (die de gemakzuchtige, opportunistische werkwijze van economen belicht). Een ander soort

verzanden. Het model van *Heiner* komt uitgebreider aan de orde in paragraaf 4.5.5.

De verklaring van markt en onderneming zijn volgens *Heiner* eveneens gelegen in complexiteit. De ontwikkeling van dergelijke instituties is het gevolg van een evolutionair proces waarin: "The essential factor in all these institutional regularities is uncertainty in deciphering the complexity in the social environment." (*Heiner*, 1983, 581). Dat evolutionaire proces is het volgende onzekerheid gerelateerde fenomeen.<sup>662</sup>

##### 5. Onzekerheid: 'the fuel of evolution'

De veronderstelling van winstmaximalisatie (of rationaliteit) kan via een achterdeur worden ingevoerd, namelijk de 'impersonal forces' die dit gedrag opleggen. Evolutie houdt een bepaalde beweging of ontwikkeling in, niettemin is stabiliteit op verschillende niveaus noodzakelijk, enerzijds om de kwaliteit vast te zetten in de genen, en anderzijds om deze genen door te geven op volgende generaties<sup>663</sup>. De interne complexiteit (arbitrageanten-benadering) in de NKL-benadering doet de vraag rijzen naar het "genen-equivalent" in de evolutionaire benadering (*Nelson* op. cit. *Hodgson*, 1993, 201)<sup>664</sup>.

De (soms impliciete) evolutionaire metafoor wordt toegepast, om argumenten kracht bij te zetten. Het zijn omgevingskrachten en redeneringen "waaraan niet valt te ontkomen". Evolutionaire krachten zorgen voor een (vermeend) optimaliserende beweging; de efficiëntie wordt erdoor bevorderd<sup>665</sup>. *Hodgson* (1993, hoofdstuk 13) laat zien dat de richting geenszins vaststaat en noemt dit "The problems of Dr Pangloss." Niet het maximale, maar het relatieve staat centraal: 'survival of the fittest' - een term die niet van *Darwin* zelf komt - meandert om de vier metaforen. Zoekt efficiëntie zijn weg door deze configuraties, of zoeken theorieën hun weg met een veronderstelde mate van efficiëntie?

De vraag is hoe culturele evolutie zich verhoudt tot biologische evolutie. In de natuur is de omgeving onafhankelijk van de entiteit, maar in de economie oefent de onderneming enige

---

tautologie vindt plaats binnen de toetsing en meting (*Hicks* in *Zuidema*), *Carlton* en *McCloskey*.

<sup>662</sup> Ook tussen publicaties kan worden overgeschakeld omdat deze naar elkaar verwijzen (als dat chronologisch kan). Zo kunnen verbindingen worden gelegd tussen *Heiner*, *Schotter*, *Hodgson*, *Axelrodt*, *Conlisk*, *Nelson* en *Winter*, *Hannan* en *Freeman*. Allen houden zich bezig met de botsing tussen rationaliteit en instituties (en impliciet tussen niveaus).

<sup>663</sup> *Calvin* (1992, 255) spreekt over gelaagde of gestratificeerde stabiliteit. *Calvin* hanteert hiervoor de parkeergarage als metafoor en de rivier die tegen de berg opstroomt als beeldspraak van de draaikolken. Een ander aspect dat *Calvin* aanroert is het belang van "speciatie"; het afzonderen of vormen van niches is een essentiële voorwaarde voor evolutie. Hoe groter de populatie hoe minder de evolutionaire krachten werkzaam zijn.

<sup>664</sup> *Friedmans* "argument lacks an explanation of a clear evolutionary mechanism, particularly in regard to the transmission of heritable determinants of fitness." (*Hodgson*, 1993, 201). Dit krijgt gestalte door het onderkennen van een ander niveau dat niet isomorf is aan het "geaggregeerde niveau".

<sup>665</sup> Is voorspelbaarheid van de evolutionaire richting, niet erg moeizaam, want afhankelijk van nieuwe informatie die aan structuren wordt onttrokken, maar die per definitie onvoorspelbaar is? Hangt dit niet af van de conceptie van tijd, risico of onzekerheid, maar ook de informatie-inhoud en informatie-complexiteit? Zijn dit de (efficiënte?) "broneisen" die in de keuze van het systeem liggen opgeslagen?



invloed uit op haar omgeving, mede doordat niveaus niet duidelijk zijn te scheiden. Evolutie werkt alleen als de omgeving "iets te kiezen heeft" (en de onderneming ook); in de NKL-benadering raakt evolutie uitgewerkt. Dit is de outputvraag, die kan worden voorafgegaan door de inputvraag: als de omgeving zo belangrijk is, waarom wordt deze dan niet (eerder) in de theorievorming centraal gesteld?<sup>666</sup>

Waardoor heeft evolutie een "adoptiemogelijkheid"? door de onzekerheid die aan de basis staat van concurrentie en diversiteit waardoor ondernemingen verschillende wegen kunnen inslaan. In paragraaf 4.5.4 wordt nader ingegaan op de wispelturige rol van de evolutiemetafoor in de economie.

## 6. Oorsprong van concurrentie

Het centrale probleem van de economie is de (meta!)schaarste; niet alleen de bronnen, maar ook die van de informatie. Concurrentie of competitie, wedijver of rivaliseren is het gevecht om de schaarse bronnen gericht om die schaarsheid op te heffen. "Concurrentie vindt plaats onder condities van onzekerheid; rivaliteit onder condities van zekerheid is geen concurrentie maar spel"<sup>667</sup>. Mededinging speelt zich af tussen ongelijke mededingers; het vindt plaats in de polariteit tussen gelijkheid en ongelijkheid. Voorts is mededinging dynamisch; alleen door beweging kunnen verschillen ontstaan en tenietgaan (*De Jong*, 1989, 7).

Concurrentie is verbonden met onzekerheid, de omgeving staat meerdere levensvatbare alternatieven toe waardoor gespecialiseerde instituten ontstaan (de onderneming) die zich van andere ondernemingen kunnen onderscheiden. Hierdoor ontstaan ongelijke spelers die de regels trachten te veranderen. Uit het zich specialiseren - onderscheiden van anderen - door middel van het isoleren of immobiliseren vloeit de specificiteit, heterogeniteit, variatie en diversiteit naar voren, waaruit de evolutionaire kracht - een al dan niet beredeneerde - keuze kan maken.

## 7. Verklaring van diversiteit

Concurrentie - het zich onderscheiden van anderen - staat aan de basis van specificiteit<sup>668</sup>. Bedrijfstak en onderneming zijn het resultaat van processen in het verleden. "(...) the meaning of an observed structure will depend crucially on the path by which it was reached (...)". (...). "The firm does not spring full-blown from anyone's head. Its ultimate size, its economic success, its particular characteristics become known only as the result of an economic process". (*Langlois*, 1986, 15 en 19). Voor het uitbaten van een specifiek voordeel dient men zich te immobiliseren, een dergelijke immobiele positionering biedt echter weer kansen tot het vergaren van nieuwe

---

<sup>666</sup> Zo werkt evolutie in een bepaalde institutionele structuur, waarom wordt deze structuur niet als basis genomen (*Koopman* op. cit. *Capoglu*, 1991, 85). Waarom is men zo laat, met het incorporeren van deze imperfecties (*Langlois*, 1986, 244), incorporering daarvan: "(...) broadens our analytical horizon to encompass a much wider range of phenomena." (*Heiner*, 1983, 561).

<sup>667</sup> Maar wellicht is economie een spelletje (*Mäki*, in *Economenblad*, 17-08-1992). Wordt het leven beheerst door onveranderlijke economische spelregels of natuurwetten?

<sup>668</sup> Omgekeerd staat die specificiteit ('asset specificity') aan de basis van de transactiekostentheorie. In deze benadering spelen rationaliteit en efficiëntie een grote rol; zijn die het resultaat van concurrentie? Is efficiëntie oorzaak of gevolg of wordt deze verondersteld, of zowel oorzaak als gevolg uit hoofde van een fundamentele veronderstelling? Of is deze afhankelijk van het in elkaar grijpen van externe (concurrentie) en interne coördinatie (de onderneming)?

informatie door de uitwisseling met de markt (*Dickson* e.a., 2001) waardoor een onderneming en een markt (door de continue spanning) geleidelijk worden gevormd; zij vormen beide de metalus.

Diversiteit kan een grotere kans op adaptatie op een hoger niveau met zich meebrengen volgens het systeemtheoretische principe van de 'requisite variety' dan het op het perfecte wereldbeeld gebaseerde NKL-model: "(...) the stability of a system may be undermined by attempts to stabilize its elements." (*Klein* op. cit. *Langlois*, 1986, 56).

Een interessante vraag wordt opgeroepen door *Hannan* en *Freeman* (1984, 150): "(...) does most of the observed variability in existing organizational features reflect changes in existing organizations, (...), or does it reflect changes in populations with relatively inert organizations replacing each other." Het eerste gaat uit van adaptie, het tweede van adoptie. Welke kracht(en) oefent evolutie precies uit? Volgens *Hannan* en *Freeman* de tweede, maar de achterliggende veronderstelling hierbij is die van extreme onzekerheid. Zowel in de NKL-benadering als in die van *Hannan* en *Freeman* ontbreekt de feedback, maar de oorzaak daarvan is totaal verschillend.

## 8. Verklaring instituties

Instituties zijn het equivalent van de wetenschappelijke veronderstellingen of het maatschappelijke equivalent van heuristieken. Instituties zijn collectieve gedragsnormen die zorgen voor een stabiel handelingskader, zodat ruimte ontstaat voor plannen en creativiteit. Het positieve is de besparing van de kosten; het negatieve de inertie. "(...) the economic system abhors uncertainty. The system reacts to the absence of the information the market cannot provide by creating uncertainty-reducing institutions: wage contracts, debt contracts, supply agreements, administered prices, trading agreements." (*Kregel* op. cit. *Hodgson*, 1988, 190). Dergelijke "Investments which are fixed for the community are thus made liquid for the individual." (*Keynes* op. cit. *Lawson*, 1985, 918).

Instituties geven prikkels af (*North*, 1994) en bepalen de "strafmaat". Juist de toegenomen complexiteit heeft geleid tot anonieme vormen van uitwisseling: de markt. Dit is een zeer belangrijke menselijke economische uitvinding om de toegenomen complexiteit, herhalende transacties, specialisatie en interdependentie in goede banen te leiden. "Competition may, (...), depend on the existence of institutions and practices presently regarded as non-competitive or anti-competitive." (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 234). De institutionele benadering vindt mede haar oorsprong in de sociologie, bijvoorbeeld de structuratietheorie van *Giddens* (op. cit. *Lawson*, 1985, 920) waarin zowel instituties als het gedrag zijn "(...) constituted in and through recurrent practices." In dezelfde zin *Bashkar* (op. cit. *Whittington* (1989, 78): "Society is both the ever present condition and the reproduced outcome of human agency." Er bestaat een dialectisch spanningsveld tussen individu en maatschappij. *Kuran* (1988, 143) merkt op dat veel institutionele theorieën een bepaalde mate van 'optimistic functionalism' vertonen. Bovendien veronachtzamen de meeste benaderingen "(...) the feedback from actual choices to individuals' beliefs and preferences."

## 9. Andere verklaring voor markt en onderneming

Ook de transactiekostentheorie "kan niet zonder risico" en 'isolating mechanism'. In essentie ligt complexiteit of onzekerheid aan de basis van het ontstaan, bestaan en vergaan van ondernemingen (*Knight*, *Van Gelderen* e.a., *Kay*, *Hodgson*, *Langlois*), maar ook aan de markt (die

haar bestaansrecht juist ontleent aan de verschillen!)<sup>669</sup>. *Kay* (1989) is van mening dat ondernemingsfuncties (of alternatieve ondernemingstheorieën) zijn gegroepeerd rondom beperkte rationaliteit, en bovendien "(...) in a neoclassical world of perfect knowledge the firm is stripped out of most, if not all, of its familiair structures and functions." (*Kay* op. cit. *Hodgson*, 1988, 204). Door de veronderstelde<sup>670</sup> informatie wordt de rol van de onderneming (maar ook die van de markt) als een informatiebevattend, verkrijgend, verspreidend en benuttend systeem (*Kay*, *Hodgson*, *Jägers*) veronachtzaamd. "True uncertainty and information costs (is dat niet hetzelfde? TV) represent the dominant considerations in areas of firm, market and state organization." (*Kay* op. cit. *Hodgson*, 1988, 204). "The function of the firm is, therefore, not simply to minimize transaction costs, but to provide an institutional framework within which, to some extent, the very calculus of costs is superseded." (*Hodgson*, 1988, 207). "The market is a set of social institutions in which a large number of commodity exchanges of a specific type regularly take place (...)." (...). "Markets, in short, are organized and institutionalized exchange." (*Hodgson*, 1988, 174). Wat zijn de (voldoende of noodzakelijke, als dat onderscheid al te maken is) voorwaarden voor het ont- en bestaan van onderneming en markt? Is de transactiekostentheorie (onbewust) de achterliggende kracht van onderneming of markt? En wat "ligt er achter" de transactiekostentheorie; de metaforenmix?

#### 10. Ontstaansoorzaak winst

Onzekerheid is een noodzakelijke voorwaarde voor het winstverschijnsel (*Knight*, *Mueller*). In een perfecte wereld worden alle winsten geëlimineerd; de winstparadox: waarom nog naar winst streven als deze toch niet kan worden behaald? Heerst er in dat geval nog schaarste? Er bestaan overlappende, eclecticische en tegenstrijdige verklaringen van winst (*Obrinski*, *Pen*). Winst is daarom een "rich source of puzzlement".

#### 11. Het belang van vertrouwen en reputatie

Imperfectie kan de werking van de markt volledig ondergraven en de benodigde uitwisseling blokkeren (*Akerlof*, 1970, *Rebers*, 1997 en *Myers* en *Majluf*, 1984). Vertrouwen speelt een essentiële rol in imperfecte situaties. Een onderneming heeft (contractuele) banden met vele groepen. Deze contracten zijn nooit nauwkeurig omschreven. Door de samenwerkingsverbanden ontstaat 'firm specific capital'. Voor de handhaving hiervan dient een onderneming te streven naar continuïteit. Dit is een in de bedrijfseconomie en de leer van de verslaggeving veel genoemde doelstelling van de onderneming. *Hannan* en *Freeman* leggen op de nadruk op dit aspect; waarom zouden partijen bereid zijn hun lot in handen van "de onderneming" te leggen?

#### 12. Rol van accounting

Ook het ontstaan van accounting is verbonden met het bestaan van imperfecte markten (*Beaver*, 1989, 100)<sup>671</sup>. Het belang van accounting wordt door verschillende auteurs benadrukt (*Auer-*

---

<sup>669</sup> De markt is een proces; hoe krijgt dat gestalte als tijd en ruimte in elkaar zijn geschoven; of als de toekomst niet bestaat?

<sup>670</sup> Hier komt de vraag op naar "het voorafgaande". Zijn dit niet het onschendbaar en onbeslisbaar niveau die worden vormgegeven door rationaliteit en informatie waarmee we door de metaschaarste manoeuvreren? Is het verschil in de twee werelden (theorieën) van *Kornai* te herleiden tot het verschil in het veronderstellen van informatie en de vraag hoe die informatie er komt? In hoeverre houden deze met elkaar verband?

<sup>671</sup> Maar uit het hierboven gegeven citaat van *Kay* kan worden opgemerkt dat dit betrekking heeft op

*bach, Boulding, Coase, Hopwood en Miller, Mueller, Long en Ravenscraft).*

Belangrijke op accounting geïnspireerde denkbeelden spelen (toevallig?) ook een centrale rol in deze studie: het 'dual entity concept' dat aan elk feit twee tegengestelde (compenserende) (balans)effecten zijn te onderkennen, alsmede de kwaliteitseisen van informatie, bijvoorbeeld de relevantie en betrouwbaarheid ervan. Die eisen overlappen, completeren, substitueren en conflicteren. Een andere analogie doemt op tussen accounting en axiomatiche modellen die steeds weer nieuwe, andere tekortkomingen laten zien<sup>672</sup>.

*Brezet* (1996, 10) beziet het accountingprobleem in relatie tot de factor tijd. Imperfecties, onzekerheid en informatie liggen in de tijd ingebed, of wellicht beter: "vormen de tijd".

### 13. Tijd en ruimte: "alles is in beweging"

De NKL-weergave van evenwicht staat gelijk aan het afschaffen van het meeste centrale, logisch essentiële van ons bestaan: de tijd. De NKL-benadering "spatialized" or annulled time" door "collapsing the future into the present." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 52). De tijd is niet uitwendig, maar wordt voortgebracht door het levensproject van het individu; het drukt de authenticiteit van de mens uit<sup>673</sup>; of in dezelfde zin (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 60): "This flow (of novel experiences) is not in time, (...) it constitutes time." Er bestaan essentiële vragen<sup>674</sup> (met andere filosofische antwoorden dan in de standaardconomie) betreffende de essentialia van de economie.

"The elements of the world are inter-penetrating in time and space: interacting and changing, becoming as well as being." (*Hodgson*, 1988, 190). Betekent dit dat ondernemingsfuncties, bedrijfseconomische vakgebieden, ondernemingstheorieën, alternatieve ondernemingsmodellen, soorten onzekerheidsgedrag, meetconcepten, de soort feedback, de wijze van coördinatie in de micro-economische vakgebieden, de veronderstellingen en de kritiek op het VVM-model, de verklaringen van winst en - last but not least - data en metaforen door elkaar worden geschud?<sup>675</sup>

---

vele ondernemingsfuncties.

<sup>672</sup> In de natuurkunde bestaat de wet tot behoud van energie; de "wet van de blijvende beperking" (*Gödel*) is de wet die de "economische energie levert" (mede door de vele subsystemen die in de economische kosmos worden onderkend). De markt is een menselijke uitvinding om "die energie" in goede banen te leiden of te laten stromen. Als gevolg van de toenemende interdependentie werd de economische complexiteit vergroot, waardoor een anoniem tegenmechanisme gestalte kreeg.

<sup>673</sup> *Achterhuis* (Volkskrant 14-09-2002) noemt in dit kader twee paradoxen: enerzijds heeft de standaardisering van de tijd de mens juist meer mogelijkheden geboden "gebruik te maken van de tijd" (belang van structuur). Anderzijds bestaat de grootste paradox in het feit dat alle pogingen om tijd te winnen, hebben geleid tot het steeds schaarser worden van tijd (die van nature beperkt is). Hier treden dezelfde fenomenen op als bij risico en informatie die tegenstrijdige effecten en aspecten in zich herbergen. Hierbij refereert hij aan de volgende opmerking van *Smith*: "alle economie is tijdseconomie".

<sup>674</sup> Wat is tijd (*Augustinus*), wat is een kans (*Paulos*), wat is informatie (*Paulos*), rationaliteit (*Conlisk*) en risico (*Bernstein*)? Dergelijk ongrijpbare concepten zijn niet eenduidig.

<sup>675</sup> Brengt dit geen meerdimensionele (bedrijfs)economie - *Koster, Dickson e.a, Gosselink, De Jong e.a., Knoops en Blom en Vromen* - en een minder gefragmenteerde (bedrijfs)economie - *Groot, Boot en Cools* 316

De economische kosmos (in termen van tijd en ruimte) krijgt pas gestalte door beperkingen. Is niet sprake van een permanente ruis en een bepaald informatie- en onzekerheidsevenwicht? Leidt onbeslisbaarheid niet tot het behoud van de "informatie-energie"? Is informatie de grondstof van tijd en ruimte; van het handelen in een economische kosmos? Maar kan informatie zonder structuur bestaan? Is beweging niet gelegen in het onschendbaar en onbeslisbaar niveau? Is de reis door de economische kosmos af te leggen door het routeboek, weergegeven door data en metaforen? Hoe worden tijd en ruimte met elkaar verbonden?: door een feedback mechanisme of lussen. In de volgende paragraaf (4.5) worden drie van dergelijke processen nader toegelicht.

#### **4.4.4 Samenvatting**

In het voorafgaande is melding gemaakt van 'encompassing, unifying principe', 'essential feature', 'dominant consideration', 'the issue that overrides everything else', (*Heiner, Hannan en Freeman, Conner en Pralad, Mahoney en Pandian*). Het is duidelijk dat meerdere zoektochten bestaan naar de oorsprong of het overkoepelende thema van de (bedrijfs)economie. De stelling van deze studie is dat die oorsprong is gelegen in de complexiteit die zich manifesteert in de data, waarop we grip kunnen krijgen - onze koers kunnen bepalen - met behulp van de gelaagde metaforen. Een centraal aspect is het aanwezig zijn van tegenkrachten; of lussen. In de complexiteit waarin alles met alles samenhangt moeten we ons noodgedwongen beperken: de keuze tussen niets doet er toe, alles doet er toe, wat doet er toe? Welke (inter-penetrating in time and space) elementen pikken we eruit; hoe verdelen we deze over de niveaus (en wat is de ontwikkeling in die elementen). Heeft dat geen speculatief karakter? Waar zien (economische) wetenschappers betekenis in? Zorgt deze spanning en de zoektocht naar harmonie niet voor een bepaalde wijze van kunst, of ideologie, maar ook voor een opportunistisch en tautologisch element?



## 4.5 De onderneming in een dynamische omgeving; een zoektocht langs procesmatige thema's

### 4.5.1 Inleiding

De economische wetenschap is metaforisch, compositorisch van aard. Economen formuleren een probleem (compositie) met behulp van bepaalde concepten (metaforen), bijvoorbeeld de perfecte, complete en efficiënte markt, een monopolist, een uitputtende kansverdeling van toekomstige toestanden of het weergeven van een onderneming door middel van kosten- en opbrengstfuncties. De economische wetenschap is impliciet een metaforische compositie; in deze studie wordt dat meer expliciet gemaakt door eerst problemen van deze composities in kaart te brengen en vervolgens te verklaren waardoor die problemen worden veroorzaakt. Het gemeenschappelijke (probleem)kenmerk vloeit voort uit de data van de economie: specifieke niveaus, een specifieke informatietransmitter en een specifiek gebruik van informatie, het streven naar geldelijk gewin. Deze geven het willen en kunnen van economisch gedrag aan, of de noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor "het bedrijven" van economie. Hieromheen cirkelen de metaforen als ware het een dubbele helixstructuur of moleculaire structuur. Het incorporeren van inconsistenties<sup>676</sup> doet meer recht aan de "logische essentie" van het streven naar een meer volledig metaforisch beeld van de (bedrijfs)economie. De logische essentie van het economisch systeem is het switchen van onschendbare en onbeslisbare niveaus en de rationaliteit en informatie waardoor dat gestalte krijgt.

De compositorische metafoer waarmee het probleemgebied in kaart wordt gebracht, is geen ongebruikelijke "economische techniek". Het enige waarin deze studie afwijkt is het analyseniveau, namelijk de compositie van het onderwerp (de kosmos), terwijl gebruikelijk is een compositie van een probleem (binnen die kosmos). De centrale metafoer - die van de onvolledigheid en de "filosofeerbaarheid" - is een andere: het schetsen van het probleem van de problemen. Uit de zoektocht door een thema (hoofdstuk 3) en de metaforen (hoofdstuk 4) komt een metatheoretisch beeld van de economische kosmos naar voren. Dit kader - de vage kern - draagt er zorg voor dat theorieën op elkaar kunnen worden aangesloten. Kantelingen (verbindingen) kunnen vaak worden aangebracht door door te redeneren - of te filosoferen door het stellen van vragen - over een bepaalde theorie. Vele auteurs stippen raakpunten, kruisbestuivingen en overgangen tussen inzichten aan, niet alleen in hun betoog, maar ook blijkend uit de geraadpleegde literatuur<sup>677</sup>.

---

<sup>676</sup> Dit is de prijs die moet worden betaald. Maar er moet ook een prijs worden betaald als alles in één prijs wordt uitgedrukt.

<sup>677</sup> Dit fenomeen doet zich ook voor, indien in artikelen inzichten van andere benaderingen worden toegepast. Zo komen de "ondernemingstheorieën" van *Nelson* en *Winter*, en *Hannan* en *Freeman*, *Axelrod* ('tit for tat'), *Schotter* en *Alchian* ook aan de orde in *Heiner*. *Heiner* wordt weer "aangehaald" in *Conlisk* (omgekeerd niet, want dat kan chronologisch niet) en in *Hodgson* en *North*. Ook in *Langlois* (1986) komen veel van de hier geciteerde werken aan de orde. Het gaat hier om totaal verschillende invalshoeken waarbinnen dezelfde ideeën hun plaats vinden. Binnen de economische wetenschap vindt kennelijk op een impliciete wijze veelvuldig uitwisseling plaats doordat deelresultaten soms inpasbaar zijn op een ander gebied. Deze studie gaat in op de vraag wat de oorzaak is van deze vorm van 'exchange' en welk oerkrachtenmodel daarop van toepassing is.

In paragraaf 4.4 is de "structuur" binnen de ondernemingsmetaforen tot uitdrukking gekomen. Hierbij is ingezoomd op het onschendbaar en onbeslisbaar niveau die van positie kunnen wisselen. Deze "wisseling geschiedt" door de twee overige metaforen: rationaliteit en informatie. De vraag is welke meer algemene processen hieraan ten grondslag liggen of er door teweeg worden gebracht en of deze een rol spelen bij de inkadering van de twee overige metaforen. Hierbij wordt geleidelijk overgeschakeld naar de rol van het subject. In paragraaf 4.5.2 wordt ingegaan op de rol van het subject in een dynamische wereld. Daaropvolgend wordt een drietal procesmatige thema's behandeld: concurrentie (4.5.3), evolutie (4.5.4) en voorspelbaarheid (4.5.5). In deze paragrafen wordt vooruitgelopen op latere paragrafen. Een belangrijke publicatie is die van *Langlois* (1986). In paragraaf 4.5.3 is de proloog, in paragraaf 4.7.4 is de - daarop voortbordurende - epiloog opgenomen. In paragraaf 4.6 komen de overige metaforen - rationaliteit en informatie - aan de orde. In paragraaf 4.7 volgt een integratie van inzichten, tot uitdrukking komend in de verhouding markt-onderneming. Via *Langlois* (1986, hoofdstuk 1), *O'Driscoll* en *Rizzo*, *Hodgson*, *Heiner* en *Conlisk* (1996) komt de zoektocht weer uit bij *Langlois* (1986, hoofdstuk 10); een verbinding van publicaties. Ontnuchterend is de publicatie van *Alchian* die *Langlois* aanhaalt; het probleem van "het wat, waarom en hoe" van rationaliteit. Volgens *Langlois* kan deze publicatie verschillend worden geïnterpreteerd<sup>678</sup>. Dit is de opmaat voor de slotetude: verklaringen van de onderneming die in elkaar en vervolgens in rook opgaan; alsmede de derde interpretatie dat relatieve verschillen van belang zijn: de risk, performance en strategy benadering die sterk integratief van aard is zodat vele inzichten uit de verschillende bedrijfseconomische vakgebieden door lussen worden verbonden. Dit vindt plaats in paragraaf 4.8; dit is het eind van de zoektocht. Deze studie wordt vervolgd met de weergave van de weg die het (afgebeelde) subject aflegt bij zijn zoektocht in een onzekere en complexe wereld. Hierdoor ontstaat zicht op de achterliggende ideeën over subject en tijd die de "metaforische achtergrond" inkleuren. Dit is het onderwerp van de volgende paragraaf.

#### **4.5.2 De centrale entiteiten van composities: het subject in een (dynamische) omgeving**

##### **4.5.2.1 Inleiding**

In een aantal publicaties wordt gewezen op het feit dat de NKL-theorie niet in staat is bepaalde fenomenen te verklaren. Zo is de NKL-theorie bijvoorbeeld niet in staat een goede beschrijving te geven van: de historische economische ontwikkeling (*North*, 1994, *De Vries*, NRC 30-09-2000), processen (*Langlois*, 1986), verandering (*Nelson* en *Winter*, 1982, *Auerbach*, 1988), de invloed van tijd en onzekerheid (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985), evolutie en (on)gedetermineerdheid (*Hodgson*, 1993), instituties (*Hodgson*, 1988) en technologische verandering (*Capoglu*, 1991).

Het is opvallend dat beschouwingen over het subject in deze publicaties een grote(re) rol spelen. In de volgende twee paragrafen wordt ingegaan op de rol van het subject in een dynamische omgeving. In paragraaf 4.5.2.2 wordt ingegaan op het subjectivisme, in paragraaf 4.5.2.3 op de analyse van tijd.

---

<sup>678</sup> *Langlois* (1986, hoofdstuk 10) geeft twee interpretaties, *Collins* en *Ruefli* (1996) geven een andere meer risico- of informatie-geïnspireerde interpretatie. Deze interpretaties voeren terug naar de vraag "waarmee" (en met welk niveau) een onderneming precies wordt vergeleken.



#### 4.5.2.2 Het subjectivisme; drie stromingen maar een centraal thema

Het subjectivisme is de "wijsgerige opvatting dat in laatste instantie alleen het subject werkelijk is en al het andere als uitwerking of schepping ervan moet worden gezien." (prisma van de filosofie, 222). "(...) methodological subjectivism focuses attention on the actor's view of the world; all phenomena - social and natural - are perceived from the perspective of the actor." (Böhm, 1989, 63). Hiervoor is het noodzakelijk vooraf een 'interpretative framework' of 'mind construct'<sup>679</sup> (een deel van de "metaforische compositie") op te stellen. "All interpretation requires a pre-existent structure of thought to serve as a frame of reference." (Lachman op. cit. Böhm, 1989, 65)<sup>680</sup>.

Littlechild (1986, 27) onderkent "three types of marketprocess"<sup>681</sup>: de NKL-benadering, de Oostenrijkse benadering, en de radicaal-subjectivistische benadering. Binnen deze typen bestaan "(...) different assumptions about how the decision makers perceive the world"<sup>682</sup>. In alle benaderingen speelt de afbeelding van de omgeving en de daaruit resulterende probleemstructuur een grote rol. Een belangrijk aspect is de informatie waarover het subject beschikt, de wijze waarop nieuwe informatie beschikbaar komt en "(...) how the decision maker can limit his exposure to uncertainty." (Littlechild, 1986, 27).

In het NKL-wereldbeeld kan de toekomst worden weergegeven met behulp van een aantal - elkaar uitsluitende - toestanden: "(...) the form that the future can take is known in advance." (Littlechild, 1986, 28). Littlechild typeert deze benadering als 'risk and revision'. Er ontstaat een cirkel omdat de aan die toestanden ten grondslag liggende handelingen al vast liggen<sup>683</sup>. Hieruit vloeit het probleem voort dat "eind"<sup>684</sup> tevens begin" is: "(...) in general equilibrium theory there

---

<sup>679</sup> "(...) a model of an individual mind or a fictitious consciousness that is endowed with certain goals, constraints, knowledge and expectations." (O'Driscoll en Rizzo, 1985, 20).

<sup>680</sup> In dezelfde zin Bashkar (op. cit. Whittington, 1989, 77): "All activity presupposes the prior existence of social norms."

<sup>681</sup> Cursivering omdat ook de hierna genoemde NKL-benadering wordt beschouwd als proces.

<sup>682</sup> Böhm (1989) onderkent nog een andere subjectivistische invalshoek; namelijk "de visie van Keynes". Door de nadruk die Keynes legt op het verleden, de psychologische natuur en de rol van conventies is hij een subjectivist "in hart en nieren". Böhm geeft aan dat naast belangrijke verschillen (vooral ten aanzien van overheidsbeleid) er belangrijke overeenkomsten bestaan tussen de visie van Keynes en Hayek. Ten aanzien van verwachtingen is Keynes zelfs meer subjectivistisch dan Hayek: "Rather to the surprise of some of us, Keynes emerges as being more deeply committed to subjectivism than is his Austrian opponent." (Lachman op. cit. Böhm, 1989, 61). Eenzelfde merkwaardige sfeerovergang treedt op bij de constatering van Langlois (1986, 223) dat: "Hayek, it seems, is more Popperian than Popper". Hierbij refereert hij aan het onderscheid tussen rationaliteit als principe en als attitude dat in deze studie nog aan de orde komt. In (Langlois, 1986, 226) komt nog een merkwaardige lus voor: "The problem with maximizing rationality is not that it is substantive rationality, but it is in fact too procedural".

<sup>683</sup> Een dergelijke volledige eendimensionale benadering kan inconsistent zijn omdat een dergelijke informatiestructuur starheid, maar de mobiliteit van de productiefactoren flexibiliteit impliceert.

<sup>684</sup> De vraag is of er wel een "eind" bestaat: "Economic theory is unending (vanwege de onvolledigheid, TV), because we are confronted with an open system." (Morgenstern op. cit. O'Driscoll en Rizzo, 1985, 17). Bestaat er ondanks dit logische resultaat een (optimaal?) "tijdelijk eind", dat niet al te zeer wordt

is a logical simultaneity. (...), cause and effect, present and future are all laid out instantaneously. The future is merely the unfolding of a tapestry that exists now." De veronderstelling van complete en perfecte markten hebben het gevolg van "(...) collapsing the future into the present." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 52). Bestaat de economie uit (on)afhankelijke deelstapjes, of uit een permanente achterliggende sturende kracht? Hierbij speelt de tijdconceptie een belangrijke rol; dit aspect komt in de volgende paragraaf (4.5.2.3) aan de orde.

Het "niets toevoegen door de tijd" (impliceert dit een situatie van volledigheid, wellicht slechts aanwezig op korte termijn?) is een centraal aspect van de NKL-benadering: "alles is al informatie" en het gedrag ligt al vast (zoals eerder opgemerkt zijn deze aspecten ook met elkaar verbonden). Dit is een miskenning van de rol van tijd, die hierdoor min of meer wordt geëlimineerd en daarmee verbonden risico (*Van der Meulen*, 1991, 77). De benodigde (onvolledige) informatie om tot een (tijdelijk) evenwicht te geraken komt juist door processen tot stand (zie het eerdere citaat van *Buchanan*)<sup>685</sup>. In de NKL-compositie: "One competes not by taking action but, in a real sense, by being unable to take action." (*Langlois*, 1986, 8) met als gevolg dat: "The theory of perfect competition is unscientific because, by assuming a world of perfect knowledge in which firms cannot interact to change their economic environments, such a theory imposes *pompous preconditions* on our subject matter: competitors are *so constrained* in the behavior in which they can engage (...) we are precluded from understanding economic reality or developing a testable theory." (*Klein op. cit. O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 95, cursivering, TV)<sup>686</sup>.

Het probleem is dat, naarmate de tijd voortschrijdt, vervormingen optreden, waardoor onzekerheid van karakter verandert: "As knowledge is allowed to increase, uncertainty is not eliminated but transformed." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 74). Die vervormingen treden op door kennisprocessen, die er op zijn gericht de onzekerheid te verminderen.

In de Oostenrijkse visie staat niet onzekerheid maar de onwetendheid ('ignorance') centraal. Oostenrijkers hebben ondanks de onvoorspelbaarheid waarmee nieuwe informatie beschikbaar komt een groot vertrouwen dat opportuniteiten worden gevonden: "(...) opportunities have a tendency to be discovered." (*Littlechild*, 1986, 32). Deze tendentie veroorzaakt - paradoxalerwijs - de stabiliteit. Deze "imperfecties" zijn als het ware in het systeem belichaamd en wachten tot het winstenzym deze uit het systeem trekt en daarmee perfect maakt. Deze benadering wordt

---

verstoord door dat achterliggende permanente proces (van verstoringen): The 'order' of the market exchange emerges only from the process of voluntary exchange among participating individuals." (...). "Absent this process, there is and can be no 'order'." (*Buchanan op. cit. O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 130).

<sup>685</sup> In dezelfde zin (alweer): "The formation of prices must precede the process of exchange and not be the result of it." (*Kaldor op. cit. O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 52). Het verschil tussen handelen op basis van informatie en handelen voor het verkrijgen van informatie.

<sup>686</sup> Hierbij zijn drie kanttekeningen te maken: 1. Is een dergelijke zienswijze niet te extreem? Er kan toch sprake zijn van achterliggende niet waarneembare structuren? (*Hodgson*, 1993, 221). 2. Duidelijk is dat - gezien de termen 'pompous preconditions' en 'so constrained' - sprake is van zeer specifieke, extreme omstandigheden (als aanvulling op de vermeende universaliteit van de NKL-analyse). 3. Kennelijk kan het invulling geven aan menselijk gedrag pas plaatsvinden in onzekere situaties (*Whittington*, 1989); dat wil zeggen "ingebod in de tijd", of "vormt" het de tijd?

door *Littlechild* als 'ignorance en alertness' aangeduid.

In de radicaal-subjectivistische benadering (*Lachman* en *Shackle*) wordt de wereld op een "realistischer wijze" weergegeven. Het beslissingsproces is zeer complex, het subject creëert een voorstelling van zaken. Doelen, preferenties en alternatieven zijn niet van tevoren gegeven, maar ontstaan tijdens het beslissingsproces; de probleemstructuur is geen gegeven. *Littlechild* typeert deze benadering als 'indeterminacy' en 'imagination'.

De probleemstructuur wijkt in de drie benaderingen af ten aanzien van de doelen en de middelen om die doelen te bereiken. In de NKL-benadering zijn zowel de preferenties als de alternatieven gegeven. In de Oostenrijkse benadering zijn de preferenties gegeven maar niet de alternatieven. In de radicaal-subjectivistische benadering zijn zowel de preferenties als de alternatieven niet gegeven.

In de NKL-analyse wordt uitgegaan van een gegeven 'means-ends-framework'. Het individu is in staat een uniforme alomvattende afbeelding van de omgeving te maken. Voor de verklaring hiervan dienen we een stap terug te nemen: hoe komt deze probleemstructuur tot stand? De kracht van deze analyse is tegelijkertijd ook haar zwakheid. Het rationeel maximaliseren van acties kan leiden tot een unieke uitkomst. "But this apparent uniqueness is in fact illusory. It is bought at the expense of an arbitrary specification (is dit de metaforische compositie?, TV) of the means-ends framework in which the optimization is to take place." (...). "We can't eliminate arbitrariness without also eliminating determinateness." (*Langlois*, 1986, 230). Rationaliteit veronderstelt een (arbitraire, arationele) probleemstructuur en bovendien einduitkomsten die niet tegenstrijdig zijn met de gekozen uitgangspunten. Is rationaliteit contingent?

Het overkoepelende aspect van de drie benaderingen is onzekerheid; maar deze kent verschillende gedaantes (en reacties): "(...) the three types of process reflect different sources of uncertainty, so the agents may be expected to take different actions to reduce uncertainty<sup>687 688</sup>." (*Littlechild*, 1986, 31). Deze krijgen gestalte in 'search', 'discover' en 'collusion': "(...) the element of structural uncertainty, which seems an important ingredient of the real world, is missing from the neoclassical model and is downplayed somewhat in the Austrian model. The radical-subjectivist perspective seems necessary to obtain a full understanding." (*Littlechild*, 1986, 38).

Eigendomsrechten kunnen een gebrek aan informatie compenseren: "(...) ownership of a resource reduces exposure to unexpected events. Property rights are a means of reducing uncertainty without needing to know precisely what the source or nature of the future will be." (*Littlechild*, 1986, 35). Zo kunnen fusies door angst zijn ingegeven, namelijk de angst om iets speciaals te missen (*Bernhardt* en *Muller*, 2000, 62). "Mergers are, inter alia, a means of reducing exposure to uncertainty." (*Littlechild*, 1986, 35).

---

<sup>687</sup> Onzekerheidsvermijding speelt ook een expliciete rol bij *Cyert* en *March* (1963) en *Nelson* en *Winter* (1982). Vereenvoudigingsstrategieën roepen echter andere problemen en daarmee gepaard gaande onzekerheden op (het complexiteitsdilemma van *Kühl* (1997, 11). Is het menselijk bestaan niet een zoektocht naar zekerheid (*Bernstein*, het Financieele Dagblad 2000).

<sup>688</sup> Volgens *Langlois* (1986, 6) is het verschil in de drie benaderingen gelegen in "(...) different conceptions of the nature and appropriate scope of rationality in modeling." Zijn rationaliteitsvorm, onzekerheidsvorm en onzekerheidsgedrag niet vermengd?

De NKL-benadering wordt als statisch (structuur) aangemerkt; de twee andere benaderingen als dynamisch (proces). Echter zoals is aangegeven kan het omgekeerde ook worden beweerd. In de volgende paragraaf wordt de dynamische visie "nauwkeuriger" van de statische visie onderscheiden door in te gaan op de met onzekerheid verbonden factor tijd<sup>689</sup>. Deze benaderingen kunnen echter "naadloos" of geruisloos in elkaar schuiven. Proces en structuur<sup>690</sup> en het dynamische en statische (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 28-29) zijn twee aspecten "van hetzelfde", ook al worden deze soms aanvankelijk lijnrecht tegenover elkaar geplaatst.

### 4.5.2.3 De factor tijd in de economische theorie

*O'Driscoll* en *Rizzo* (1985) gaan in op de Oostenrijkse benadering en contrasteren deze met de NKL-benadering ten aanzien van het subject, onzekerheid, de factor tijd en de evenwichtsconceptie. Dit wordt uitgewerkt in thema's waarin kenmerken van informatie, kennis, en de verspreiding daarvan centraal staan.

Indien het subject niet geheel door zijn omgeving wordt beperkt in zijn gedragingen dan zijn zijn gedrag en de uitkomsten daarvan niet meer te voorspellen (deze zijn niet 'unknown' maar 'unknowable'). De toekomst is daardoor onvoorspelbaar en daarmee onzeker. "Subjectivism and action under uncertainty are thus inseparable ideas." (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 2). Er bestaan twee conceptuele wegen om deze onwetendheid ('ignorance') weer te geven, namelijk via de 'real, historical or subjective time' of via 'ignorance and its corollary, radical or genuine (en 'structural') uncertainty' (*O'Driscoll* en *Rizzo*, 1985, 2). Onzekerheid is verbonden met de tijdconceptie. Drie belangrijke implicaties van deze benadering zijn: het benadrukken van het proces, de onmogelijkheid van maximalisatie (ook verwoord door *Alchian*, 1950) en eventuele 'unintended' gevolgen van acties. Ten aanzien van dit tweede aspect plaatsen zij routines (*Nelson* en *Winter*) en 'entrepreneurial discovery'<sup>691</sup> als extremen op een continuüm. Opmerkelijk is dat hierop regelmatig (soms impliciet, tussen de regels door) wordt teruggekomen. Zo blijkt creativiteit niet zonder stabiliteit te kunnen, kan creativiteit leiden tot stabiliteit en blijken het dynamische en statische subjectivisme met elkaar samen te hangen.

Indeterminisme kan op twee manieren (niveaus?) worden onderkend, namelijk in de toepasbaarheid van het model of deel uitmakend van de structuur van het model. Volgens *O'Driscoll* en *Rizzo* (1985, 24-25) is de eerste methode te verdedigen: "(...) only if

---

<sup>689</sup> Die volgens sommigen van wezenlijk belang is voor de economische problematiek (*Brezet*, *Boulding* en *Marshall*). Is dit het 'unifying principle'; de oerkracht (of oerkracht waardoor de tijd is ontstaan?) van de economie en/of de economische theorie of de onderneming? Is alle economie tijdseconomie?

<sup>690</sup> Proces en structuur zijn moeilijk te combineren, sterker nog lijken elkaar uit te sluiten, maar zijn sterk met elkaar verbonden, bijvoorbeeld *Langlois* (1986, 11) die spreekt over "(...) two ways of looking at competition not two different forms of competition", of in dialectische zin, *De Jong* (1989, hoofdstuk 1).

<sup>691</sup> Volgens *Nelson* en *Winter* (1982, 15) ligt zelfs daaraan een stabiel raamwerk ten grondslag: het begrip routine kent in hun benadering een zeer brede toepassing (die overkoepelend is en tegelijkertijd ontkoppeld). Het omvat ook "(...) the relatively constant dispositions and strategic heuristics that shape the approach of a firm to the nonroutine problems it faces."

interterminism were unimportant to those whose behavior we are trying to explain." (...). "We contend that the actor must see his own decision-making as indeterminate."<sup>692</sup> Maar dan nog kan het "van bovenaf opgelegde" geaggregeerde resultaat gedetermineerd zijn, eventueel zonder dat we het kunnen beïnvloeden en waarnemen, dus 'unintended' voor en door het individu. Ook in dit geval speelt het compositorische probleem op welk moment (fase of niveau) het graduele en inwisselbare waarderingselement moet worden ingevoerd.

Ondanks verschillen tussen de statische en dynamische subjectivistische benadering: "(...) there are also important logical dependencies and interrelations between them." (...). "(...) static analysis is itself the necessary foundation for dynamic theory." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 28-29). "It may appear paradoxical, but the very idea of purposeful action depends on the fixity of a number of concepts, rules and conceptual frames." (*Hodgson*, 1993, 229).

"An individual's knowledge always arises in the context of a problem situation. The static version of "situational analysis" consists simply of a precise statement of a problem, the background to that problem, and the framework of its solution." (...). "(...) the problem is interpreted as focusing around a means-end relationship." (...). "(...) the task of the economist is to reconstruct the situation of the actor in terms of achieving the rational solution to a problem as the actor saw it." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 36). Maar "(...) to confine ourselves to rational reconstruction of problem situations does not tell us anything about how the individual sets up the problem context." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 37). "'True' learning involves more than mathematical computation; rather it consists of the setting up of the problem situation itself or the movement from one problem situation to another. (...). "In addition, because individuals undoubtedly perceive a non-deterministic element in their learning experiences, this must affect how and why they act." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 37); "We view knowledge as inherently decentralised and its acquisition as necessarily non-mechanistic." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 51).

Leerprocessen zijn verbonden met de tijd, deze kan op verschillende wijzen worden gemodelleerd. *O'Driscoll en Rizzo* (1985, hoofdstuk 4) onderscheiden 'Newtonian time' en 'real time'. In 'Newtonian time' zijn de homogene toekomstige tijdstippen onafhankelijk van elkaar<sup>693</sup>. De factor tijd voegt niets toe<sup>694</sup>, kan niet endogene veranderingen bewerkstelligen, "rolt als het ware voort". Elke beweging (ruis of probleem) komt van "buitenaf", maar wordt vervolgens razendsnel - onmiddellijk - in het systeem opgenomen. Dit leidt tot de 'Newtonian paradox': "(...) if adjustment is instantaneous, why is change ever necessary? Things should be "right" from the beginning." (...). "The occurrence of change is contradictory to the idea of a timeless point." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 55).

<sup>692</sup> Het NKL-instrumentalisme gaat van de veronderstelling uit "(...) that we really know nothing about individual decision-making, aside from what can be corroborated in econometric tests of aggregate (market) data. We reject this naive instrumentalism." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 5). Het onschendbaar niveau is in de NKL-benadering gelegen op marktniveau, het onbeslisbaar niveau op subjectniveau, in tegenstelling tot de benadering van *Hannan en Freeman*.

<sup>693</sup> Elk moment "staat op zichzelf", is niet tijdruimtelijk verbonden. De door *O'Driscoll en Rizzo* (1985, 54-56) genoemde kenmerken van deze tijdconceptie zijn: "homogeneity, mathematical continuity, causal inertness".

<sup>694</sup> Tijd en ruimte worden vereenzelvigd: "time is spatialized". Door deze conceptie wordt tijd "afgeschafte" omdat deze als een additionele ruimte wordt opgevat.

In de 'real time'<sup>695</sup> conceptie spelen ervaringen en verwachtingen een rol, de tijdstippen zijn met elkaar verbonden. Leerprocessen ontstaan door de botsing tussen kennis en een 'flow of events' (terugkoppelingen of lussen). "This flow is not *in* time (...); rather, it *is* or constitutes time." (O'Driscoll en Rizzo, 1985, 60). Er bestaan twee belangrijke consequenties van de tijdconceptie: tijd is onomkeerbaar en de toekomst is onvoorspelbaar, als gevolg van 'discoveries'<sup>696</sup>.

Het belangrijkste onderscheidende criterium tussen beide benaderingen is het geheugen van het subject en het verband tussen perioden. "(...) creative decision-making (e.g. the setting up of frameworks of analysis) tends in real-time direction. Ordinary maximizing behavior, on the other hand tends in Newtonian direction." (O'Driscoll en Rizzo, 1985, 67). Beide benaderingen zijn relevant; zij worden verbonden door de informatie die daar dialectisch tussen ligt ingebed<sup>697</sup>. Hoe meer het probleem in afzonderlijke stappen kan worden opgedeeld, waarbij routines een rol spelen, hoe dichter de statische, geïsoleerde 'Newtonian'-benadering wordt genaderd, die merkwaardigerwijs eerder rationeel geïnspireerd is. Routines kunnen in een complexe wereld dezelfde functie vervullen als rationeel maximaliserend gedrag in de perfecte NKL-wereld<sup>698</sup> en kunnen duiden op een verschil tussen rationality als principe en als attitude. De "aansluiting daartussen" is onzeker; is omgeven met ruis die zorgt voor een verschil tussen streven en uitgangspunt. Het zijn beide werelden met "regels"; die intern zijn gecreëerd of extern zijn opgelegd en die om voorrang strijden, net als holisme en reductionisme om voorrang strijden.

De conceptie van onzekerheid is verbonden met de twee tijdconcepties<sup>699</sup>. "In 'Newtonian time' 'Risk analysis, whether objective or subjective, is essentially a weighting of possibilities already known. Genuine uncertainty however, allows for the unpredictable growth of these possibilities and thus for "gaps" in agents' probability distributions." (...). "Genuine uncertainty involves an

---

<sup>695</sup> De kenmerken hiervan zijn: 'dynamic continuity', 'heterogeneity', 'causal efficacy'.

<sup>696</sup> Hierin zijn de thema's immobiliteit en onzekerheid te onderkennen. Onderhuids ligt achter de metaforen een bepaalde tijdconceptie verscholen, die ook uitstralings-effecten heeft naar de andere metaforen: rationaliteit en informatie.

<sup>697</sup> Informatie kan die benaderingen "samenvoegen" (of overkoepelen) door het onderkennen van (evenwicht in) twee informatiekenmerken (inhoud en complexiteit) die hun weerslag hebben op risico en onzekerheid; dit is de informatie- en risicofit. De tijdconcepties grijpen daarmee in elkaar, mede omdat deze zich kunnen afspelen op een ander niveau; op de markt "heerst" 'Newtonian time', op subjectniveau 'historical time'. In paragraaf 4.8.2 komt aan de orde dat ook risico en onzekerheid in elkaar grijpen.

<sup>698</sup> Hodgson (1988, noot 8, 289) bekritiseert Heiner (1983) op dit punt. Volgens Heiner zijn rules verbonden met complexiteit (en een onzekere wereld). Volgens Hodgson kunnen ook in een perfecte wereld rules ontstaan. Maar dit zijn regels die door het systeem worden opgelegd en daarmee een andere gedaante kennen dan de door het individu bepaalde regels. Routines houden rekening met ruis die de kosten van de beslissing in ogenschouw nemen. Routines zijn rationeel in een ruisvolle wereld, rationaliteit is routineus in een perfecte wereld.

<sup>699</sup> 'Radical', 'genuine', 'structural uncertainty' wordt gesteld tegenover 'parametric' en 'subjective' uncertainty, of zoals Knight, die onzekerheid van risico onderscheidde.

open-ended set of possibilities." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 64- 65)<sup>700</sup>.

Een perfect wereldbeeld met rationele actoren kan paradoxalerwijs omslaan tot chaos (en imperfectie). Het probleem is dat perfectie juist niet tot evenwicht leidt: "(...) perfect knowledge makes attaining an equilibrium impossible." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 84). De paradox van de perfectie is dat deze imperfect is (op een ander niveau), of het (geruisloos) verdwijnt. "Therefore, imperfect foresight is a necessary, although not sufficient, condition for a process to result in an equilibrium." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 85). Onzekerheid biedt mogelijkheden om "het gedrag in goede banen te leiden" of voorspellingen over dat gedrag te doen. Dit sluit aan op het eerder aan de orde gekomen inzicht van *Richardson* (op. cit. *Hodgson*, 1988, 190) dat imperfecties aan de basis staan van evenwicht en de parallel van dat inzicht met dat van *Schotter* (op. cit. *Hodgson*, 1988, 192) dat rationeel gedrag "zich kan omvormen" tot routines.

"(...) the very activity designed to cope with uncertainty (i.e. the acquisition of knowledge) is responsible for its continued existence." (...). "As knowledge is allowed to increase, uncertainty is not eliminated but transformed." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 74). Onzekerheid is endogeen en permanent. Een zekere mate van onzekerheid (zowel intern als extern) is niet ongunstig, te veel onzekerheid daarentegen wel. A priori is niet de juiste hoogte te bepalen. Hierdoor ontstaat de 'paradox of uncertainty': "While complete stability and predictability are incompatible with time, their total absence is incompatible with action. A stable framework within which it is possible to project consequences is a logical prerequisite for purposefulness." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 76). "Creativity can exist only within a framework that provides at least some degree of predictability." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 11).

In een onzekere wereld is een belangrijke functie weggelegd voor entrepreneurs en blijven consumenten - consumentensoevereiniteit ten spijt - buiten beeld (*Leen*, 1999). In de Oostenrijkse benadering spelen ondernemers een coördinerende rol doordat zij kennis nemen van de uitkomsten van marktprocessen (het marktproces is een 'discovery procedure') en marktprocessen bijsturen. "(...) it seems reasonable to believe that a world without profit-seeking entrepreneurial behavior is likely to be more unpredictable and unstable than a world with it." (...). "Because of entrepreneurship there is more stability and regularity in the flow of events." (*O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 11 en 78). Is dat geen speculatief element?

---

<sup>700</sup> Ook het onderscheid tussen onzekerheid en risico worden teruggevoerd op een verschil in niveau; risico is gelegen in de onbekende kansverdeling over toestanden, onzekerheid kan enerzijds zijn gelegen in die toestanden zelf en anderzijds in de kansverdeling over de kansverdeling. *Goslings* (*Economenblad*, 19-11-1990) noemt dit de begrepen en onbegrepen wereld, waarbij een begrepen wereld zich als chaos aan ons kan voordoen.

### 4.5.3 Over concurrentie: structuur of proces?<sup>701</sup>

Het "metaverband" tussen de drie complementaire benaderingen (economische organisatie, industriële organisatie en de resource based theorie) uit paragraaf 4.4.2.3 is het 'isolating mechanism'. Het accent in deze drie benaderingen ligt verschillend, namelijk de verhouding van de onderneming tot de markt, de bedrijfstak en andere ondernemingen. Een andere (in het verlengde gelegen) factor is de wijze van omgang met onzekerheid; het verdisconteren, vermijden en afwegen van risico's<sup>702</sup>. *Putterman* (1986, 21) merkt op dat hoewel risico veelal niet als centrale factor wordt onderkend; "(...) it is precisely avoidance of risk by parties entering into relations of specialized or idiosyncratic exchange that drives the long-term contracting/relational exchange theme of much of our material." Immobilitéit trekt risico (als veroorzaker en als gevolg, vormend of omvormend) met zich mee, maar niet alleen dat. Juist het aantrekken - wat lijkt de economie toch echt op een kosmos - van additionele aspecten die er op de achtergrond in liggen opgeslagen vertekent problemen en leidt de cirkels in.

In deze paragraaf wordt ingegaan op de rol van de transactiekosten als verklaring van instituties. In deze paragraaf wordt meer ingegaan op de contouren ervan. Een meer fundamentele uitwerking volgt in paragraaf 4.7.4. Structuur en proces worden betrokken op de transactiekosten en de rol die dit concept daarbinnen kan spelen, zowel ten aanzien van concurrentie maar ook de uitstraling naar de verklaring van de onderneming. Slingeren transactiekosten (en de daarin belichaamde rationaliteit - als input - en efficiëntie - als output) de bronnen door de kosmos of omgekeerd?

Een ander overkoepelend aspect, maar dat is gezien de voorgaande rol van immobiliteit en onzekerheid een "logisch gevolg", is informatie: "Information arises only in the context of uncertainty, in dat geval "(...) information becomes a commodity." (*Arrow*, 1962, 142-147), maar ontstaat ook de informatieparadox. Transactiekosten kunnen worden teruggevoerd op die informatieproblemen; ook dit concept zit "opgezaald" met deze paradox<sup>703</sup>. Het andere met

---

<sup>701</sup> Deze paragraaf is grotendeels gebaseerd op *Langlois* (1986, hoofdstuk 1). De benadering van de structuur- of procesbenadering is een andere dan wellicht wordt verwacht. Veelal gaat het hierbij om de wijze van coördinatie (*De Jong*, 1989), de causaliteit (structure-conduct-performance versus conduct-performance-structure) of de mate van efficiëntie (de Harvard-Chicago controverse). De benadering van *Langlois* is veel algemener van aard, namelijk de verklaring van instituties en de rol van transactiekosten in een procesmatige en structurele benadering en de vraag of efficiëntie de universele maatstaf is. Deze originele publicatie heeft een vervolg in *Langlois* (1986, hoofdstuk 10) waarin ook wordt teruggegrepen op een publicatie uit 1984. In paragraaf 4.7.4 komen beide publicaties aan de orde. Hierin wordt een andere toepassing van de transactiekostenbenadering voorgesteld - als uitvloeisel van onzekerheid als achterliggende kracht - alsmede een alternatief dat mede daardoor in beeld komt. Dit verklaringsspectrum kleurt ook het relatieve belang van rationaliteit en efficiëntie.

<sup>702</sup> Op de achtergrond sluimeren de tijdconceptie en subjectivistische benaderingen uit de vorige paragrafen. Bovendien kunnen deze benaderingen - min of meer - worden aangesloten op de drie interpretaties van *Alchian* (paragraaf 4.7.4 en 4.8.2).

<sup>703</sup> Met de vraag in hoeverre een a-efficiënte wereld (*Langlois*, 1984) tijdens haar reis in de tijd en door de ruimte (de economische kosmos) in een efficiënte en rationele wereld verzeild (of verstrikt?) raakt. In welke wereld stappen we en eindigen we? Het probleem is dat er sfeerovergangen bestaan tussen deze werelden (van *Kornai*), maar ook dat efficiency en rationaliteit als relatieve concepten zich makkelijk aan die werelden aanpassen of zorgen voor de aanpassing? Wellicht kunnen juist door de flexibiliteit



informatie en de transactiekosten verbonden aspect is rationaliteit en de mate, vorm en de ontwikkeling daarvan. Dit voert naar de oorsprong van rationaliteit (het waarom); deze vloeit voort uit de metaschaarste waarin als datum is opgenomen het streven naar geldelijk gewin<sup>704</sup>. De data vormen de noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor het in beweging krijgen van die economische kosmos.

Veelal staat 'bounded rationality'<sup>705</sup> centraal in de transactiekostenanalyse, maar de vraag is waarop dat beperkte is terug te voeren. Soms is dat op informatiekosten, in andere gevallen op onzekerheid. Wellicht bedoelt men hetzelfde, gezien de citaten van *Arrow*. Bounded rationality is dan niet een aparte veronderstelling maar vloeit logischerwijs al uit het bestaan van transactiekosten voort, wordt daardoor geïmpliceerd. Hier treedt een bepaalde vermenging op, wat vormt precies 'bounded rationality' of wordt dit er door gevormd? De centrale concepten 'bounded rationality', transactiekosten en 'opportunisme' (en asset specificity) kunnen slechts matig worden gedefinieerd, ook in dit geval is de kern boterzacht. Ook "transactiekosten zwalken" door de metaforen, waarbij vele zijsprongen kunnen worden gemaakt en cirkels of lussen kunnen worden doorlopen.

De transactiekostenbenadering gaat uit van een informatietekort, maar hieraan ligt eveneens een - al dan niet vermeend - informatievoordeel ten grondslag (of is dat voordeel juist gelegen in de wijze van omgang met dat tekort). Hier doemt de aantrekkingskracht van concurrentie en de marktform (en winst) op. Juist het immobiliseren kan ten dienste staan van "het ondernemen" en winst (*Mueller*, 1976), eveneens kan door de uitwisseling met de omgeving weer nieuwe informatie en kennis ontstaan (*Dickson* e.a., 2001). De ene immobiliteitsvorm wordt opgelegd door de markt, de andere door de onderneming zelf; het niveau van de immobiliteit verschilt. In het eerste geval doet de markt uitspraken over de onderneming, in het tweede geval doet de onderneming uitspraken over de markt. Is de immobiliteit van een hogere of lagere orde, beide grijpen in elkaar, onschendbaar en onbeslisbaar niveau kunnen van positie wisselen. De beantwoording van de vraag naar het "niveau van de immobiliteit" is afhankelijk van de mate van perfectie die doorwerkt in de rationaliteit. Het is het gevolg van kosten en opbrengsten van de ruis die altijd in stand wordt gehouden. Hoe meanderen instituties - in onderling gevecht - door de ruis heen? Speelt efficiëntie - als oorzaak, gevolg of veronderstelling, of als oorzaak en

---

van deze concepten, verschillende werelden worden betreden.

<sup>704</sup> Als er niets is te winnen is rationeel gedrag zonder waarde of economische betekenis. Rationaliteit kan enerzijds niet zonder maximalisatie of het streven naar geldelijk gewin, anderzijds kan op basis van rationeel gedrag maximalisatie worden afgeleid. Het probleem is dat maximalisatie waardoor rationaliteit is te definiëren deze tegelijkertijd betekenisloos maakt. Juist betekenis kan worden gevonden (en daarmee informatie) in imperfecte situaties, maar dan is rationaliteit niet goed meer te definiëren; in hoeverre gooit de verstoring roet of ruis in de rationele (efficiënte?) afleiding? En wat als rationaliteit en efficiëntie zich aanpassen aan die werelden, zodat deze nauwelijks zijn te onderscheiden? Het is deze snaar of dit spectrum waarlangs de economisch weerbarstige materie glijdt alsmede langs de snaren van de andere metaforen.

<sup>705</sup> Die door invoering van additionele parameters (de ruis) kan worden omgevormd tot onbeperkte rationaliteit (*Langlois*, 1984, 41). Op deze wijze is het ruisprobleem al ex ante geperfectioneerd. Op welk(e) niveau(s) wordt het ruisprobleem opgelost of gestationeerd? Niet beperkte rationaliteit, maar meer het beperkte van rationaliteit zou centraal moeten staan. Beperkingen zijn meer fundamenteel van aard; weerspiegeld in de metaschaarste.

gevolg uit hoofde van een fundamentele veronderstelling - daarin een doorslaggevende rol en is

die in de verklaring van instituties te traceren? Dit vereist speculatie over de vorm en de ontwikkeling van ruis; maakt dit geen lussenthema noodzakelijk?

Welke kenmerken bevat informatie en treden door de continue feedback veranderingen op die niet alleen het probleem oplossen, maar die eveneens het oorspronkelijke probleem veranderen? Het is opvallend dat in de analyse van *Langlois* - en die van *Hodgson* (1993) in paragraaf 4.5.4 - melding wordt gemaakt van de informatie-entropie. Dit is een onderdeel van de fysische entropie waarin informatie-inhoud en informatiecomplexiteit zijn vermengd, naar analogie van effectiviteit en efficiency of consistentie en volledigheid. Wat is de kern van de economie; geven we de essentie er van wel weer, of treedt bij die afbeelding zelf ook een verstoring op, waardoor we "(...) misconstrue much of the economic problem facing society."? (*Hayek* op. cit. *Langlois*, 1986, 8). Zijn marktkrachten krachtiger dan de kracht die deze krachten aanzwengelt; de metaschaarste? In welke vorm treden beperkingen op en worden deze - op welke termijn - opgeruimd? Komen daar geen nieuwe beperkingen voor in de plaats? Wellicht ontbreekt het overkoepelende aspect in de "standaard"-benaderingen. Hierdoor blijft "een deel van de onderneming" buiten het (wetenschappelijke) systeem. Zo merkt *Jacobson* (op. cit. *Collins* en *Ruefli*, 1996, 2) op dat "Industrial organization largely ignores, despite their importance, change, uncertainty, and disequilibrium in the business environment."

*Putterman* (1986, 21) deelt ondernemingstheorieën in op hun veronderstelde (!) efficiënte uitkomst. Er bestaat een spectrum tussen "Institutions matter, and respond optimally, respond optimally over time, of there may be no reason to assume optimality". Deze benaderingen zijn gecorreleerd met een steeds scherper niveau-onderscheid - en daarmee samenhangend een meer imperfecte wereld - tussen onderneming en markt. Werkt het economisch systeem ondanks of dankzij dergelijke instituties, niveaus of beperkingen (*Hodgson*, 1988, 191)? Is sprake van een isomorfe, efficiënte economische kosmos? Vraagt dat niet te veel van het voorstellingsvermogen en daarmee voorspellingsvermogen?

Indien economie (of concurrentie) meer als een proces wordt voorgesteld, blijken instituties veelal een grotere rol te spelen dan als concurrentie wordt weergegeven in termen van structuur. De institutionele procesmatige benadering is gegrondvest op een aantal inzichten waardoor deze benadering eclecticisch van aard is<sup>706</sup>. De weergave van een dergelijk probleemgebied is zowel een vorm van een "(...) detective story, an attempt to ferret out the inexplicit bases of a common pattern of reasoning" en een vorm van "'intellectual engineering' a rational reconstruction of an underlying framework." (*Langlois*, 1986, 2). Volgens *Langlois* ging de oude institutionele benadering mank aan een theorie, de NKL-benadering gaat om de instituties heen; *Langlois* zoekt naar een "theory of institutions".

---

<sup>706</sup> *Hodgson* (1988, preface xvii) verwoordt dit aldus: "This book is unashamedly eclectic (...)." *Putterman*, *Hodgson*, en *Langlois* noemen onder andere de volgende inzichten die in de institutionele benadering samenkomen: transactiekosten, evolutionaire, behavioral, Oostenrijks en de 'property rights'. *Langlois* (1986, 1) vermeldt dat deze benadering: "(...) comprises (if I may switch the metaphors abruptly) a number of different strands." Ook (*Noorderhaven*, 1997) brengt de "uitwisseling" tussen economische organisatietheorie en institutionele benadering in beeld; bijvoorbeeld afhankelijk van de fase van het (diffusie)proces.

Instituties en concurrentie beïnvloeden elkaar wederzijds; het verschil tussen proces en structuur heeft meer een heuristische waarde. Echter "(...) the idea of two kinds of competition, (...), is to a large degree misleading. Er is eerder sprake van "(...) two ways of looking at competition, not two different forms of competition. These forms are mutually exclusive: Either competition is a state of affairs or competition is a process." (*Langlois* (1986, 11). Dit onderscheid raakt het onderscheid tussen de SCP-benadering ('structure, conduct, performance') en de CSP-benadering ('conduct, structure, performance'). Is de marktstructuur exogeen of endogeen?

De vraag is niet "(...) which kind of competition is more important; rather, what is at issue is the lens through which we view competition." (*Langlois*, 1986, 120). Indien de benadering procesgericht is, is deze in het algemeen breder dan de meer specifieke, exacte structuurbenadering. In een dergelijke wereld: "One competes not by taking action but, in a real sense, by being unable to take action." (*Langlois*, 1986, 8). De weergave van concurrentie als proces vereist een keuze van de wijze waarop dat proces gestalte krijgt en zich ontwikkelt: "(...) the development through competition of industry structure presupposes a framework that sets the boundary conditions and provides filtering and selection mechanisms." (*Langlois*, 1986, 13). Het is dit compositorische raamwerk waarin de rol en het belang van instituties moeten worden beoordeeld. De vraag is dan wat zijn die - veranderlijke? - filter en boundary conditions? Welke eisen legt de omgeving op aan de vier metaforen?, en op welke ligt het accent?

Dit raamwerk kan een verschillende invulling krijgen, echter, "(...) if we take seriously the themes of bounded rationality<sup>707</sup> and economic process, we might well be more concerned with adaptability properties of an institutional structure<sup>708</sup> than with its optimality properties *in some narrower sense*. The economic problem *in such a world* may be less to generate Pareto optimality than to increase, as the biologist might put it, the ecological diversity and complexity of the economy." (*Langlois*, 1986, 15, cursiveringen TV)<sup>709</sup>. Is sprake van een - vermeende? - misconceptie van het centrale probleem in de economie? (*Hayek*). Is dat de inefficiëntie ten behoeve van de efficiëntie, omdat dit plaatsvindt of gestalte krijgt op andere niveaus of andere "werelden"? Slingeren transactiekosten door deze werelden, brengt het deze werelden samen, of slingeren deze werelden de transactiekosten. De verklaring van de onderneming slingert zich eveneens een weg door de economische kosmos die kan worden weergegeven door middel van de metaforen.

---

<sup>707</sup> Enerzijds kan dit leiden tot opportunistisch gedrag, anderzijds tot ongelijke verspreiding van informatie (*Conner en Pralad*, 1996). Net als onzekerheid heeft beperkte rationaliteit positieve en negatieve effecten (en creëert dit tegenstrijdige krachten). Dit is de afweging tussen 'stewardship' (of 'knowledge') versus 'opportunism', zie paragraaf 4.7.6.

<sup>708</sup> Hierbij merkt *Langlois* (1986, 19) op dat "(...) the firm does not spring full-blown from anyone's head. Its ultimate size, its economic success, its particular characteristics become only known as the result of an economic process". Hetzelfde kan worden opgemerkt ten aanzien van de marktstructuur: "Market structure is something that develops as part of the competitive process; and the meaning of an observed structure will depend crucially on the path by which it was reached and on the pattern of property rights that supports it." (*Langlois*, 1986, 15). "The role of history in industrial organization and competition" kan verschillend worden weergegeven (*Kreps en Spence*, 1985).

<sup>709</sup> De systeemgrenzen en de mate van perfectie van een systeem zijn van invloed op de betekenis van efficiëntie. Soms worden andere werelden betreden waardoor de betekenis van efficiëntie wijzigt.

Instituties zijn min of meer collectieve gedragsnormen die zichzelf versterken en kunnen worden afgedwongen. Ook deze doen zich voor in meerdere gedaanten en verschijningsvormen. Naast sociale normen en conventies, bestaan er meer economisch getinte instituties, zoals een werkgever-werknemer relatie<sup>710</sup>. Een nadere indeling is "(...) to distinguish between particular firms and the general organization concepts they reflect." (*Langlois*, 1986, 19). Ondernemingen zijn (nog) meer specifiek en 'short lived' ten opzichte van organisatievormen, scheidt dit juist geen onzekerheid?

*Langlois* benadert instituties vanuit een meer evolutionaire, procesmatige context. Hierbij haalt hij *Schotter* aan die uitgaande van rationale, maximaliserende agenten, het ontstaan van irrationele instituties afleid. Volgens *Hodgson* (1988, 191-194) vertoont dit parallellen met het werk van *Richardson* waarin imperfecties nodig zijn voor de werking van de markt. *Richardson* benadert dit vanuit de investeringen, *Schotter* vanuit een informatiecontext, waarin de informatie-entropie een belangrijke rol vervult. "Institutions have a clear informational function." (*Langlois*, 1986, 18). Dit kan weer worden verbonden met de transactiekostentheorie: "(...) the intellectual content of the concept of a transaction cost reduces to a single idea: resource losses caused by lack of information." (*Dahlman* op. cit. *Langlois*, 1986, 18). De in instituties belichaamde informatiecomponent is "(...) a way to get an analytic handle on this slippery concept." (*Langlois*, 1986, 18). In een andere publicatie noemt *Langlois* (1984, 24) transactiekosten een ad hoc of 'fuzzy concept'. *Hodgson* (1988, 79) noemt het een 'overworked concept' en een 'catch-all phrase'. Transactiekosten zijn hard in de rationale uitwerking, maar zacht in de kern. Dat maakt ook rationaliteit boterzacht, een uitvloeisel van de "harde kern" van de (bedrijfs)economie.

*Langlois* constateert dat zowel de procesgerichte analyse van *Schotter* als de comparatief-statische benadering van *Williamson* zijn terug te voeren op 'bounded rationality' en 'opportunism': "One interesting aspect of these two factors is the extent to which they correspond to the two types of game situations *Schotter* analyzes: bounded rationality is precisely the problem faced in a typical coordination game, and opportunism<sup>711</sup> is at the heart of the prisoners' dilemma." (*Langlois*, 1986, 20). De benadering van *Williamson* is comparatief-statisch van aard. "But where does the process theme fit in?" (*Langlois*, 1986, 20)<sup>712</sup>.

---

<sup>710</sup> Waarbij de controversie bestaat of een dergelijke relatie afwijkt van een koopcontract. Beide worden vrijwillig aangegaan. Niettemin zijn het "different kinds of contracts - and therein lie all the interesting analytic issues." (*Langlois*, 1986, 17).

<sup>711</sup> Ook deze centrale tweede component is niet zonder problemen. Opportunisme wordt veelal 'in conjunction with' beperkte rationaliteit verondersteld; het effect daarvan is "to make matters worse." (*Langlois*, 1984, 31). Ook opportunisme is terug te voeren op onzekerheid (*Langlois*, 1984, 32): "(...) the problem here is not fundamental one of opportunism per se; it is because one party to the contract is uncertain if the other will renege or not." (*Hodgson*, 1988, 205). Bovendien "(...) the question of specificity or idiosyncrasy is really of more fundamental theoretical interest than is opportunism -- or even limited information-processing abilities -- per se." (*Langlois*, 1984, 27).

<sup>712</sup> Dat is juist het probleem van de NKL-analyse, die zowel beweging als eindpunt wil zijn en zodoende teveel functies tegelijkertijd wil vervullen (vanwege de vermeende universaliteit, wat leidt tot overwerkte concepten).

*Langlois* noemt twee problemen van de NKL-transactiekosten<sup>713</sup> ter verklaring van instituties (waaronder de onderneming): het 'disequilibrium' en 'path-dependency' probleem<sup>714</sup>. Het eerste probleem is gerelateerd aan de afweging tussen flexibility en efficiency: "(...) efficiency is not an absolute concept: it can't be defined independently of the organization's environment.", of: "(...) efficiency is a relative concept, not simply to other entities but to the total environment." (*Hodgson*, 1988, 215)<sup>715</sup>. De omgeving kan dermate andere eisen stellen aan een onderneming, dat deze ondanks zeer "slechte transactiekosteneigenschappen" gemakkelijk overeind kan blijven, wellicht meer kans maakt om te blijven voortbestaan dan ondernemingen met goede transactiekosteneigenschappen<sup>716</sup>: "Most current analysis do seem to assume<sup>717</sup> that the criterion for the organization's survival is efficiency in the allocation of resources rather than flexibility or something like it." (*Langlois*, 1986, 21) en daarbij kan worden verondersteld dat alles dat bestaat waarde heeft, anders zou het niet bestaan. Hier nauw mee verbonden is het 'path-dependency'-probleem<sup>718</sup>. De beantwoording van de vraag waarom een bepaalde 'organizational form' bestaat, is niet alleen gelegen in het aantonen of een bepaalde structuur (op dit moment) efficiënter is dan andere structuren: "A complete explanation may have to suggest not only why a structure is efficient now but why it was efficient throughout its evolutionary history, wich means specifying the process by which structures are selected." (*Langlois*, 1986, 21)<sup>719</sup>.

---

<sup>713</sup> Ook *Hodgson* (1988, 201-213) gaat hierop in. Hij stipt problemen van de transactiekosten aan uit hoofde van 'lack of information', 'uncertainty' en 'innovation'.

<sup>714</sup> Lijkt dit niet op het onbeslisbaar en het onschendbaar niveau?

<sup>715</sup> Het meest centrale aspect van de welvaartseconomie is een compositorisch aspect. Welke eisen legt het systeem op?; is het systeem 'tight or loose'? De NKL-(efficiency)benadering vereist zeer extreme aannamen; is wellicht zeer specifiek, in plaats van vermeend universeel. Dat compositorische is een "techniekje of kunstje" net als het afbeelden door "boek te houden" waarop soms met dedain wordt neergekeken. Wanneer stijgen wetenschappers boven deze kunstjes uit?

<sup>716</sup> In een meerdimensionale wereld worden ondernemingen (bijvoorbeeld voortvloeiend uit evolutionaire krachten) beoordeeld op hun "integrale gedrag", en niet op hun "partiële gedrag"; zowel op effectiviteit als op efficiency die zich niet altijd goed met elkaar verdragen. Wellicht gaan in bepaalde omstandigheden de meest efficiënte ondernemingen het eerst failliet. De vraag is of dat partieel rationele gedrag veel uitmaakt, als "meme" (*Dawkins, Koch*) worstelt en boven komt.

<sup>717</sup> Is het niet kenmerkend dat een dergelijk belangrijk aspect wordt verondersteld? Ook *Putterman* (1986, 23) meldt dat aanhangers van de "standaardbenadering" (...) too tend to suppose that competitive processes will have efficient outcomes." In paragraaf 4.7.4 komt aan de orde dat onzekerheid ook aan de basis ligt van transactiekosten. De wereld is in beginsel a-efficiënt (*Langlois*, 1984). Hoe betreden we de efficiënte (theoretische?) wereld?

<sup>718</sup> Non-evenwicht lijkt meer te duiden op de omgeving, padafhankelijkheid meer op de organisatievorm. Niettemin zijn beide aan elkaar gerelateerd: de weg naar "het efficiënte evenwicht" kan niet worden ingeslagen omdat deze is geblokkeerd. Paradoxaal genoeg kan dit echter juist de oplossing zijn voor de NKL-benadering voor het verkrijgen van een "marginale beweging", meanderen we niet tussen de begrepen en onbegrepen wereld? "Theory can never precisely mirror reality in all its complexity." (*Hodgson*, 1988, 30).

<sup>719</sup> Ondernemingen met gunstige structuren kunnen op lange termijn worden geselecteerd, maar juist op korte termijn een zeer vijandige omgeving aantreffen. Een omgekeerd aspect van de factor tijd treedt op bij de "(...) equilibrium positions before and after the change", (is) change being maintained by a feedback mechanism of some kind? (*Langlois*, 1986, 245). Impliciet volgt hieruit dat sprake is van een

Het belang van deze vragen (zowel naar het ontstaan als naar het bestaan) is volgens *Langlois* niet duidelijk, maar speelt vooral een rol bij verklaringen van 'organizational forms' die relatief specifiek en 'short-lived' zijn ten opzichte van sociale normen. Dit probleem doemt op indien de comparatieve transactiekostenbenadering wordt geïnterpreteerd als een verklaring voor de "origin of an institution or organization." (*Langlois*, 1986, 21). Indien de verklaring meer beperkt wordt opgevat als de 'raison d'être', dan is een beroep op de efficiency gerechtvaardigd, anders loopt men het risico van tautologische redeneringen. Het probleem is echter dat "de rechtvaardiging van de rechtvaardiging" voortvloeit uit de gekozen constructie, zodat de rechtvaardiging (rationaliteit en efficiency) noodzakelijkerwijs tautologische trekken vertoont, omdat deze al in de "gekozen stellingen" is belichaamd, want: "(...) efficiency is not an absolute concept: it can't be defined independently of the organization's environment." (*Langlois*, 1986, 20). Beide richtingen, de comparatief institutionele benadering en de meer procesmatige institutionele benadering, leggen een ander accent in de vraagstelling. Deze liggen in elkaars verlengde, zodat tussen deze benaderingen kan worden overgeschakeld; het zijn "(...) slightly different, but nonetheless complementary research programs." (*Langlois*, 1986, 21).

Het vreemde is dat de twee specifieke problemen die kleven aan de transactiekostenbenadering juist kunnen ontstaan als uitvloeisel van die benadering; waardoor de switch kan plaatsvinden naar de concurrerende theorie. Immers, het hart van de transactiekostenbenadering is gelegen in 'bounded rationality' en opportunisme. Door specifieke contracten af te sluiten kunnen risico's - als gevolg van opportunistisch gedrag - worden gemitigeerd. Maar dit inslaan van bepaalde wegen, waarop niet eenvoudig kan worden teruggekomen ligt juist aan de basis van de twee problemen, omdat vereiste aanpassingen niet kunnen plaatsvinden. Dit model ondergraaft zichzelf doordat de flexibele allocatie enerzijds geen (stabiele) probleemstructuur oplevert, en anderzijds kan de flexibiliteit worden ondergraven (door de immobiliteit)<sup>720</sup>. Dit ondergraven van vertrekpunten (of uitgangspunten) impliceert een andere constellatie (en daardoor wellicht een ander probleem en de ingesloten rationale oplossing daarvan) waardoor het "systeem" kan switchen. Is de onderneming ook niet een meanderende entiteit?: "(...) firms are operating in a never-ending state of flux with lumpy resources and excess capacity." (*Penrose* op. cit. *Mahoney* en *Pandian*, 1992, 374).

Dit inslaan van bepaalde wegen met de daarbij behorende immobiliteits- of omschakelingskosten kan grote effecten met zich meebrengen; echter door deze met een flexibele additionele parameter "uit te rusten" kan elk gedrag worden gerationaliseerd. De door padafhankelijkheid en lock-in-effecten ontstane omschakelingskosten kunnen door de marginale verschillen grote effecten teweeg brengen. Dit veroorzaakt een grote optimale range,

---

korte termijn benadering omdat het probleem "constant wordt gehouden".

<sup>720</sup> De uitkomst, aanvullende veronderstellingen en parameters kunnen de eerdere uitgangspunten ondergraven, ook ten aanzien van rationaliteit (*Axelrod*, *Schotter*). Er kunnen zich structuren ontwikkelen die zich van de oorspronkelijke structuur losmaken, bijvoorbeeld 'causal ambiguity' of 'higher order organizing principles' (*Foss*, 1996) die gevormd zijn doordat de onderneming door toepassing van de transactiekostentheorie bij elkaar is gehouden". Dit is een redenering gebaseerd op de efficiëntiegedachte. Het kan echter ook zijn dat aan de vorming van dergelijke hogere orde capaciteiten geen efficiëntie ten grondslag ligt (*Langlois*, 1984, 39). Kunnen door de ontwikkeling van informatie (inhoud en complexiteit) verschillende werelden worden overbrugd?

bijvoorbeeld van de vermogensstructuur (*Fisher e.a., 1989*)<sup>721</sup>. Het bestaan van dergelijke kosten kan door het invoeren van een additionele parameter weer in een rationeel model worden ondergebracht. Bijna elk gedrag is te rationaliseren, dat maakt rationaliteit min of meer tautologisch van aard, maar ook flexibel omdat we verschillende werelden kunnen betreden.

Dit raamwerk bevat zowel holistische (markt) als reductionistische aspecten (de onderneming); of omgekeerd. Welke ruimte, vrijheid en stabiliteit bestaat er in dergelijke raamwerken en op welk niveau legt men het accent en welke ontwikkeling vindt daarin plaats? Alvast vooruitlopend op *Langlois* (1986, hoofdstuk 10): "The real issue then is whether the relevant system constraint is tight or loose." (*Langlois* 1986, 241). Het onderkennen van niveaus, is een methode "(...) of combining ideas of purpose and determination, causality and evolution which previously many have regarded as difficult to reconcile." (*Hodgson*, 1993, 216). Reductionisme en holisme zijn beide (door hun onvolledigheid) reductionistisch. "Both of these (methodological) individualism and methodological holism are (...) reductionist positions." (*Hodgson*, 1993, 238).

Wat aan de ene kant universeel rationeel lijkt, is aan de andere kant onderhevig aan een zeer specifieke omgeving in de vorm van informatie of onzekerheid; dat kan aanleiding geven tot inefficiëntie ten behoeve van de efficiëntie. Informatie is nooit volledig, dit creëert per definitie schaarste. Door de composities blijft de "informatieschaarste" (en de wijze van creatie en de veranderingen die daarin plaatsvinden) buiten beeld. De meest centrale schaarste maakt nauwelijks deel uit van de economie<sup>722</sup> als wetenschap; hier meanderen vele inzichten omheen. De vraag is, of er in essentie wel verschil bestaat tussen de twee opgevoerde problemen (optimaliteit en diversiteit). Diversiteit kan ten dienste staan van optimaliteit; want deze verschaft stabiliteit. Anderzijds kan optimaliteit middelen "verschaffen" ten behoeve van de diversiteit. Dit is afhankelijk van de (informatie en risico-) eisen die de omgeving oplegt. Hiervoor is het noodzakelijk kenmerken van informatie en risico meer fundamenteel in de economische theorie onder te brengen. Diversiteit en flexibiliteit kunnen zeer "efficiënt" zijn in een complexe en dynamische omgeving. "A firm in a very rapidly changing environment may have very bad transaction-cost properties but be far more efficient - far better able to survive - than a relatively less flexible organizational structure with good transaction-cost properties in equilibrium." (*Langlois*, 1986, 20-21); maar dit staat haaks op: "(...) the criterion for the organization's survival is efficiency (...) rather than flexibility (...)." (*Langlois*, 1986, 21)<sup>723</sup>.

---

<sup>721</sup> Dit is een andere range dan het continuüm van rationaliteit, beperkte rationaliteit, arationaliteit en irrationaliteit; immers nu wordt de range geïmpliceerd door de rationaliteit zelf en niet door verschuivingen in de rationaliteitsvorm. De marginale voordelen van het omschakelen tussen eigen vermogen en vreemd vermogen zijn in dit geval (waarschijnlijk) klein, zodat de range - de optimale vermogensstructuur - erg groot kan worden. Het gevolg is dat bijna alle vermogensstructuren optimaal kunnen worden of zijn. Systeemgrenzen kunnen ook binnen de NKL-wereld worden "opgerekt".

<sup>722</sup> Het tot informatieschaarste terugbrengen van alle problemen wordt door *Hodgson* (1988, 201) aangeduid als 'informational reductionism'. Maar kan dit - door het onderkennen van tegenstrijdige kenmerken van informatie - niet tegelijkertijd worden aangemerkt als 'informational holism'?

<sup>723</sup> Sluipenderwijs wordt hiermee een andere wereld betreden, treden we buiten het oorspronkelijke systeem. In het eerste citaat wordt efficiëntie in een ruimer systeem "ondergebracht" dan in het tweede citaat waarin het wordt gelijkgesteld aan 'survival'. Het probleem is dat als we over efficiëntie spreken we veelal impliciet de (perfecte) omstandigheden - zoals in de tweede situatie - veronderstellen waarin een bepaalde trade-off tussen flexibiliteit en efficiëntie bestaat. *Conner en Pralad* (paragraaf 4.7.6)

De "systeemkeuze" is onbepaald gegeven de onvolledigheidsstelling. *Hodgson* (1993, 7) merkt in dit verband het volgende op: "But the point is whether the science is itself defined by the core theoretical elements of the ruling paradigm or by the real object of the study. In the former case contested approaches are excluded by mere definition of the boundaries of the subject, not by other, more suitable, criteria." De onvolledigheidsstelling is de metafoer waarmee de composities kunnen worden verbonden. Een andere metafoer die veel in de economie wordt gehanteerd, eveneens op de achtergrond, is de evolutionaire metafoer. Dit is het onderwerp van de volgende paragraaf.

#### **4.5.4 Over de evolutionaire metafoer in de economie**

##### **4.5.4.1 Inleiding**

Evolutie speelt een veelal impliciete, ondersteunende rol in de economische theorie. De meest bekende rol is die in de NKL-benadering, waarin het streven naar efficiëntie extra kracht wordt gegeven (*Friedman*). Deze kracht is bijna onontkoombaar, dit is echter een misvatting; evolutie werkt niet optimaliserend (zie de "Problems for Dr *Pangloss*", *Hodgson*, 1993, 200-213). Evolutie is - evenals concurrentie - een proces waarin continue uitwisseling plaatsvindt tussen niveaus waardoor de ruis of metaschaarste "zich ontwikkelt" waardoor rationaliteit en efficiëntie heen en weer worden geslingerd. Wat is de rol van het individu; in het bijzonder zijn informatie en (rationele) gedrag en hoe ontwikkelt dit zich in een complexe en onzekere wereld?

Allereerst wordt in deze paragraaf een algemene inleiding over de veelzijdige en wispelturige evolutiemetafoer gegeven. Daarna volgen twee evolutionaire ondernemingsbenaderingen: *Nelson* en *Winter* (1982) en *Hannan* en *Freeman* (1984). Hierbij doemen slingers op als gevolg van sfeerovergangen, overkoepelingen en ontkoppelingen.

##### **4.5.4.2 "Economics and evolution, bringing life back into economics"**

*Hodgson* (1993) borduurt verder op de thema's van tijd, informatie, leerprocessen, maximalisatie en rationaliteit. De vraag is (weer) of een rationele, perfecte, maximaliserende wereld kan bestaan. Het antwoord is ontkennend: "People do not maximize on a selfish basis every minute. In fact, the system would not work if they did. A consequence of that hypothesis would be the end of organized society as we know it." Bovendien: "(...) the finding that optimal paths may be chaotic reinforces the complexities inherent to neoclassical optimal behaviour, and justifies the adoption of bounded rationality."<sup>724</sup> (*Hodgson*, 1993, 40-5).

---

beargumenteren dat flexibiliteit een positieve invloed heeft op de efficiëntie. Of wordt efficiëntie - een relatief concept - anders gedefinieerd? Past het zich geruis- of naadloos aan, aan het systeem?

<sup>724</sup> Dit is een voorbeeld waarin de uitkomsten van het model niet stroken met de uitgangspunten van het model. "Vermeerdering of vermindering van kennis aangaande een systeem kan het systeem zelf veranderen." (*Dullaart* op. cit. *Van den Berg*, 1993, 99). Dit is mede gebaseerd op het onzekerheidsprincipe van *Heisenberg* dat aan het slot van deze paragraaf aan de orde komt.



Het vraagstuk van "de verschillende soorten" kan op twee wijzen worden aangevangen: door een systematische indeling van het planten- en dierenrijk of door een causale verklaring vanuit één oerbeginsel. *Brezet* (1986, 788-791) volgt de eerste werkwijze ten aanzien van de winstbepaling en contrasteert deze sterk met de andere benadering. Ondanks een "groot verschil in accent" liggen beide benaderingen niet ver van elkaar af: "(...) von *Linné* (*Linnaeus*) laid out the taxonomy of modern biology. What he accomplished by first organizing species into a coherent plan (...) was a vital preliminary to the theory of evolution." (*Hodgson*, 1993, preface ix).

De benadering van *Hodgson* is tegelijkertijd een aanval op het 'Cartesian dualism', waarbij tal van filosofische inzichten een rol spelen: pragmatisme, organicisme en realisme. Hierbij komen de ideeën van *Koestler*, *Whitehead* en *Polanyi* aan de orde waarin 'choice', kennis, veranderingen, creativiteit, spontaniteit (emergentie), ongedetermineerdheid, doelgerichtheid, onomkeerbaarheid een belangrijke rol spelen. Een probleem is dat 'purpose' en 'choice' moeilijk door middel van de biologische metafoor zijn te "vatten" (*Hodgson*, 1993, 24): "(...) a preeminent problem with the biological analogy relates to the conceptualization of the human agent and his or her role in the evolutionary processes of economic life." Een ander facet is het belang van stabiliteit op meerdere niveaus: "(...) a selection process requires some degree of stability in the institutions themselves and in the nature of the selection process." (*Hodgson*, 1993, 26 en 49). Evolutie moet "kunnen neerslaan" in de "genen"; waarvoor dezelfde krachten enig tijd werkzaam moeten zijn<sup>725</sup>. De socio- of culturele evolutie verschilt echter van de biologische evolutie: de eerste is *Lamarckaans* (en niet *Darwiniaans*), gaat veel sneller en kan de omgeving zelf veranderen.

Metaforen hebben een negatieve connotatie, evenals paradoxen, vanwege de vaagheid en ongrijpbaarheid daarvan. Ook de NKL-benadering bevat metaforen in de vorm van analogieën<sup>726</sup>: "(...) metaphors are central to reason." (*Hodgson*, 1993, 19); een illustratie van de vage kern<sup>727</sup>? De evolutiemetafoor vervult een (impliciete) rol in verschillende economische benaderingen: dit leidt tot een taxonomie van de evolutionaire krachten in de economie<sup>728</sup>. *Hodgson*'s (1993, 35) weergave van de biologische evolutiemetafoor "(...) is not itself a universal theory, but more a metatheoretic *guide* to understand the specific." Het is een zoektocht naar het beginsel, de oerkracht, of oerknal die daaraan ten grondslag ligt.

Evolutionaire benaderingen kunnen worden ingedeeld op basis van vele kenmerken: de

---

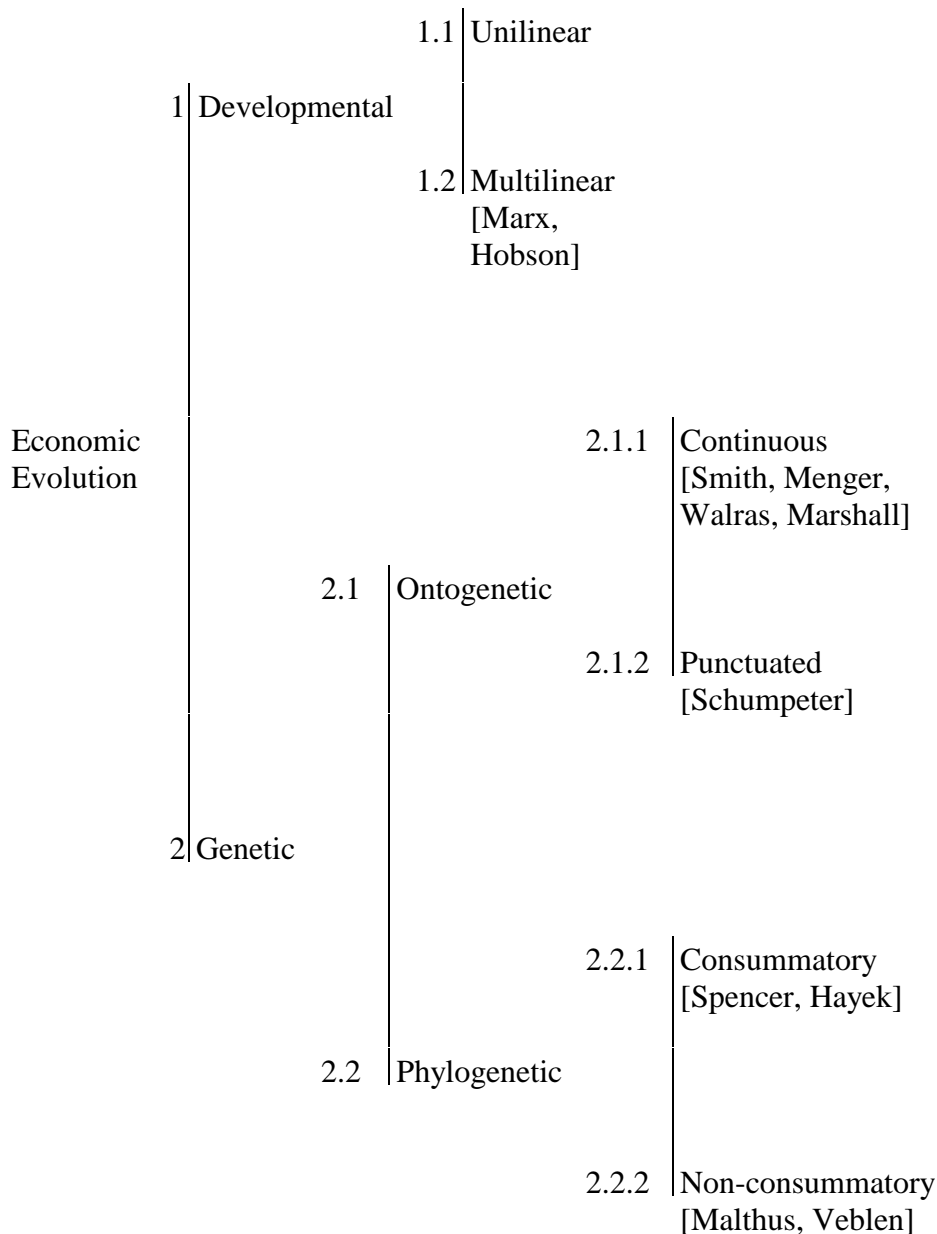
<sup>725</sup> "(...) if evolution is to lead through a selection process to improvements or greater efficiency, than the environment must be sufficiently stable for selection to take place." (*Hodgson*, 1993, 257).

<sup>726</sup> *Hodgson* (1993, 21) verwijst hierbij naar de mechanische metafoor in de NKL-benadering.

<sup>727</sup> "(...) good theories are often surrounded by a penumbra of contradictory facts." (*Peirce* op. cit. *Hodgson*, 1993, 16). Is dit nu juist niet de kern in plaats van de schil?

<sup>728</sup> Hierbij richt hij zich met zijn kritiek vooral op de NKL-benadering, maar ook andere stilzwijgende misvattingen over ideeën, concepten en termen. Voorbeelden hiervan zijn de vermeend optimaliserende werking van evolutie, de termen evolutie en survival of the fittest (wat geen tautologie is) en die niet afkomstig zijn van *Darwin*. Eveneens ontkracht hij de gedachte dat de opleving van de evolutionaire metafoor zijn oorsprong vindt in het gedachtegoed van *Schumpeter* (daarin ontbreekt een selectie-element), maar veel meer weg heeft van *Veblen* en *Maltus*. Deze laatste heeft mede ten grondslag gelegen aan de ideeën van *Darwin*.

causaliteit (tussen evolutie en variatie)<sup>729</sup>, de door evolutie in gang gezette ontwikkeling, de bron van variatie, is er ruimte voor leerprocessen, wat is het selectieniveau, wat is de rol van creativiteit, spontaniteit of het bewustzijn. Opmerkelijk is dat er een grote variatie aan (impliciete) evolutionair-economische ideeën bestaat. Hoewel een taxonomie altijd discutabele indelingen bevat, komt *Hodgson* (1993, 39) tot de volgende taxonomie van de evolutiemetafoor in de economie:



<sup>729</sup> Is variatie het resultaat van evolutie of de oorzaak ervan (*Hodgson*, 1993, 103); de laatste visie is die van *Darwin*. Een belangrijk kenmerk van variatie zijn de 'structural inertia' (*Hannan en Freeman*, 1984). Terwijl variatie veelal als een voorwaarde voor selectie wordt gezien, beschouwen zij dit als een consequentie. Adaptatie vindt niet plaats op ondernemingsniveau, maar op 'population level'. De omgeving is te complex, er bestaan geen leereffecten, een anti-Lamarckaanse benadering. Selectie speelt een grote rol, maar zij concretiseren deze kracht in een noodzaak tot een streven naar continuïteit en niet naar efficiency.

De eerste indeling is die van het al dan niet bestaan van een maatschappelijke ontwikkeling; zoals weergegeven door *Marx*, maar ook in sommige ideeën van *Schumpeter*. Wat in deze benadering ontbreekt, is het precieze mechanisme van verandering: "(...) history is unfolding or passing inevitably through stages." (*Hodgson*, 1993, 42). Bij de "genetische benaderingen" is de indeling gebaseerd op de vraag of het "basismateriaal" al in de aanvang aanwezig is en zich openbaart ('ontogenetic') of niet, dat wil zeggen het resultaat is van een selectieproces ('phylogenetic'). Een andere indeling zou zijn die tussen *Lamarck* en *Darwin*, tussen adapted en adopted (of het verschil in 'source of variety'). De laatste indelingen betreffen de vraag of de ontwikkeling een geleidelijk en continu verloopend proces is, respectievelijk de mate van finaliteit van dat proces. De indeling is niet altijd even gemakkelijk, soms is in de basis een 'ontogenetic'-benadering aanwezig die asymptotisch de 'phylogenetic'-benadering nadert. Ook de hiernavolgende bedrijfseconomische invullingen kunnen in dit model worden ondergebracht. De benadering van *Nelson* en *Winter* (1982) is "(...) strictly phylogenetic, but asymptotic to an ontogenetic form in which an equilibrium is obtained." (*Hodgson*, 1993, 45). Dat evenwicht is echter verschuivend, zodat hun theorie het type draagt van 'non-consummatory'. *Hodgson* plaatst de benadering van *Hannan* en *Freeman* niet in deze classificatie. Hoewel ook deze benadering onder hetzelfde type kan worden gerangschikt zijn er opmerkelijke verschillen: er vinden geen leerprocessen plaats, variatie is een consequentie van selectie en het selectieniveau is de organisatievorm.

Er bestaat een analogie tussen de rol van variatie in de evolutionaire benadering, concurrentie ("het onderscheiden") en in de systeemtheorie ("law of requisite variety"). Echter: "(...) selection is like a fire that consumes its own fuel." Dit roept de volgende vraag op: "How does variation arise and how is it retained?" (*Hodgson*, 1993, 45-47). Steeds dient er nieuwe variatie te zijn (en errormaking). Volgens *Hodgson* kan een equivalent worden gevonden in de biologische mutatie, bijvoorbeeld in de benadering van *Nelson* en *Winter*, echter de sexual recombination kent geen 'obvious analogue'. Kan die brandstof of energie (of biologisch enzym?) niet worden gevonden in de kenmerken van informatie?<sup>730</sup> Hoe is dit in de biologische metafoor te incorporeren zonder rekening te houden met *Lamarckaanse* leerprocessen? Deze laatste mutatievorm is 'more frequent and pervasive' dan haar biologische equivalent.

De evolutionaire gedachte is eerder "overgesprongen van de economie naar de biologie". Zo is *Darwin* beïnvloed door *Smiths* 'invisible hand', maar ook door *Malthus'* conflict. *Darwin* wordt veelal (ten onrechte) meer met *Smith* geassocieerd omdat ook daarin de diversiteit (specialisatie) een belangrijke rol speelt. Dit is bij *Smith* echter een gevolg van de 'extent of the market'. Dit staat in schril contrast met de benadering van *Darwin* waarin juist variatie de oorzaak is van de evolutionaire ontwikkeling<sup>731</sup>. Selectie vindt in deze benadering niet plaats; echter wel in het

---

<sup>730</sup> "(...) there is a prima facie case for regarding the evolution of economic systems as an entropic phenomenon but with information rather than energy providing the main propagating role." (*Norman Clark* op. cit. *Hodgson*, 1993, 300). Hierbij merkt *Hodgson* op dat deze benadering zeer aantrekkelijke kanten heeft, echter het probleem is dan wel wat informatie precies is en welke typen er bestaan. Kan hier de fysische entropie een rol spelen; die ook is gebaseerd op de entropie in de thermo-dynamica? Ook de quantummechanica (met het idee van *Heisenberg*), de relativiteitstheorie (*Einstein*) en de relatie daartussen (de snaartheorie) bevat schommelende elementen die elkaars plaats kunnen innemen en zorgdragen voor wisselingen in de configuraties.

<sup>731</sup> Is de markt ontstaan om complexiteit te verminderen (als gevolg van specialisatie) of liet de markt juist specialisatie toe.

conflictmodel van *Malthus*<sup>732</sup>. De twee benaderingen zien harmonie (adaptatie) en conflict als uitvloeisel van diversiteit. "*Darwin synthesizes them. Struggle both explains and produces adaptation.*" (*Hodgson, 1993, 68*).

Omgekeerd is de biologische metafoer overgesprongen naar de economie; te beginnen met *Marx*. In zijn benadering is weinig van het gedachtegoed van *Darwin* terug te vinden. De benadering van *Spencer* (de grondlegger van de slogan: 'survival of the fittest' en de term evolutie) was ten tijde van de ontwikkeling van het NKL-raamwerk zeer populair. Natuurlijke selectie speelt in deze benadering geen rol; het systeem ontwikkelt zich tot een complexer systeem, dat integratieve tendensen bevat mede door de 'persistence of force'<sup>733</sup>. Hierbij zijn ook de inzichten van *Lamarck* terug te vinden, waarbij door middel van 'use' en 'disuse' karaktertrekken worden doorgegeven of overgedragen waardoor aanpassing plaatsvindt. De omgeving genereert de variëteit<sup>734</sup>.

De evolutionaire echo in de economie weerspiegelt onbewust het mechanische gedachtegoed van *Spencer* dat door biologen al lang is verlaten<sup>735</sup>. Een van de (zeker voor deze studie) relevante problemen is de aansluiting met de wet van de entropie. In de benadering van *Spencer* neemt de complexiteit toe ten behoeve van de harmonie; de wet van de entropie van een gesloten systeem leidt tot een verminderde heterogeniteit en een toename van de chaos. De synthese vindt plaats door een open systeem (en daarmee verbonden niveaus!): "The reconciliation between evolution and entropy sees evolution as a temporary and countervailing trend to the entropy law." (*Hodgson, 1993, 97*). Er bestaat een samenhang tussen evolutie, entropie en informatie.

Ook *Marshall* opereerde aan de grens van het statische paradigma, maar slaagde er niet in evolutionaire processen in zijn theorie te incorporeren. Een voorbeeld van positieve feedback (in tegenstelling tot de negatieve feedback in de NKL-benaderingen) kan worden gevonden in de analyse van *Menger* in het kader van de evolutie van geld. Juist positieve feedback kan aan

---

<sup>732</sup> Die een paradoxale (al weer) functie zag van 'evil'; iets wat moest worden bestreden, maar tegelijkertijd bij de bestrijding er van tot positieve effecten kon leiden.

<sup>733</sup> Die in een andere context (met een tegengestelde uitwerking) kan worden vertaald met "behoud van de informatie" (namelijk in de evolutionair-entropische benadering). 'Persistence of force' refereert aan de NKL-benadering in de zin van mechanische wetten en de omkeerbaarheid daarvan.

<sup>734</sup> De causaliteit loopt (weer) omgekeerd; in deze benadering is sprake van adaptatie; in die van *Darwin* van adoptie. De eerste benadering is gericht op learning en perfectie, de tweede op 'error-making'. "Whether one may draw radical or conservative ideas from evolutionary biology often depends on the relative emphasis on variety, mutability or stasis." (*Hodgson, 1993, 94*). Lijkt dit niet op de door *Langlois* aangevoerde aspecten van flexibiliteit, efficiëntie en variatie? De 'veil' of de 'fog of ignorance' introduceert een speculatief element, dat tot verschillende standpunten kan leiden (*Kotterman - Van de Vosse, 1994, stelling 4*). Kleine accentverschillen kunnen aardverschuivingen veroorzaken (de toepassing van de chaostheorie als metatheorie), kan dit verschillende werelden "in elkaar schuiven"?

<sup>735</sup> De benadering van *Darwin* is een andere dan die in de NKL-benadering. Hier voert chaos, entropie, het onzekerheidsprincipe, toeval en de selectiekans (de ongedetermineerdheid) een grote rol. Bovendien ontbreekt in de NKL-benadering het "genetische doorgeef-element".

de basis staan van het ondernemen (*Dickson e.a., 2001*)<sup>736</sup>.

Tenslotte behandelt *Hodgson* drie twintigste-eeuw economen: *Veblen*, *Schumpeter* en *Hayek*. Alledrie kenmerken zich door vage aanduidingen en onduidelijke of contraire gedachtesprongen. *Hodgson* ontzenuwt vooral de rol die *Schumpeter* speelt bij de nieuwe aandacht voor de evolutiemetafoor. De benadering van *Schumpeter* heeft grote overeenkomsten met die van *Walras*; ook *Schumpeter* slaagde er niet in het statische en dynamische te verzoenen. De benadering van *Hayek* is moeilijker te duiden. Dat komt door de sterke nadruk op het 'methodological individualism'<sup>737</sup>; een ontogenetische benadering vanwege het ontbreken van een duidelijk selectie criterium en selectieniveau. De benadering van *Hayek* ademt meer de geest van zijn Schotse voorgangers en *Spencer*, niet het gedachtegoed van *Darwin*. *Veblen* heeft reeds individuen en instituties als aparte niveaus onderkend. Instituties zijn zowel 'replicators' als 'units of selection'. Deze spelen ook een rol bij het 'spontaneous order'-concept en 'group selection' van *Hayek*. Niettemin ziet *Hayek* dit proces binnen een gegeven marktstructuur. Het dilemma is dan: "(...) does the market correspond to a particular type of order, or does it correspond to the general context in which evolutionary selection (of) all orders takes place?" (*Hodgson, 1993, 176*). Verschijnen hier weer twee (verschillende?) werelden?

Een problematisch aspect in de evolutionaire benadering is de rol van de teleologie: de biologische evolutie is doelloos; kent geen rol toe aan intenties of motivaties. Het onderscheid tussen bewustzijn en onbewustzijn is gradueel (in tegenstelling tot het *Cartesiaanse* dualisme), maar ook overlappend en complementair, evenals tussen determinisme (of necessity) and chance, chaos en antichaos, reductionisme en holisme. De vermenging van het vermeend scherpe onderscheid speelt in veel wetenschappen een rol, bijvoorbeeld in de inzichten van *Heisenberg* en *Einstein*<sup>738</sup>. Dit vage (en daardoor verschuivende) thema staat ook aan de basis van de zoektocht in deze studie.

Een belangrijk idee is dat van 'overlapping' en 'multilevelled hierachies'<sup>739</sup>. Evolutie zorgt voor

---

<sup>736</sup> "(...) as every modern evolutionist knows, there are cases of lock-in with positive feedback which prevent progressive change. (...) the evolution of economics as an academic profession is a case of lock-in comparable to the evolution of the peacock's tail. Hoewel de genen die de staart kleuren, (...) are mutually reinforced, there is no useful function performed." (*Hodgson, 1993, 6*). Wat is het nut van de economische wetenschap, is zij een efficiënte, rationele beschrijving van een a-inefficiënte, arationele wereld of omgekeerd?

<sup>737</sup> Hierbij doemt een nieuwe paradox op: "A paradox of methodological individualism is that by its own reductionist canon it is not reductionist enough." (*Hodgson, 1993, 154*). Het reductionistische dilemma is tot hoe ver moet worden afgedaald, waarbij het probleem bestaat dat dat niveau het holistische resultaat is van andere niveaus.

<sup>738</sup> Zie *Hofstadter* en *Dennett* (1989 205-216). De relativiteitstheorie beschrijft de gevolgen van het heen en weer pendelen tussen het niveau van gehelen en van delen. Verandering in perspectief kan leiden tot een omkering van oorzaak en gevolg. Ook het onzekerheidsprincipe van *Heisenberg* roept meetonzekerheden op. Ten slotte bestaat het probleem van de aansluiting tussen de relativiteitstheorie en de quantummechanica; kan de snaartheorie hier goede diensten bewijzen? Is de onderneming ook niet een entiteit die heen en weer pendelt; ook in de theorie?: "(...) firms are operating in a never-ending state of flux with 'lumpy resources and excess capacity.'" (*Penrose op. cit. Mahoney en Pandian, 1992, 374*).

<sup>739</sup> Waarbij verschillende typen organisaties of organismen kunnen worden onderscheiden, met verschillende niveaus van causaliteiten (*Hodgson, 1993, 231*). "Causal behaviour is not an inherent

de uitwisseling tussen niveaus waardoor tegenkrachten ontstaan, evenals informatie in de "evolutionaire entropie". "Biotic evolution creates local islands of order"<sup>740</sup>, which seem to resist the march of entropy for a while." (*Hodgson*, 1993, 245). Het proces, de beweging of de verandering, de uitwisseling tussen niveaus kan (merkwaardig genoeg) stabiliserend werken. Stabiliteit is meer gelegen in het beperkte, de ruis, of meer algemeen de entropie dan in het perfecte. Evolutie kan de entropie van een systeem beteugelen; door middel van een open hiërarchisch systeem met bepaalde constraints en de elementen waaruit een systeem bestaat. De 'boundary constraint' speelt niet alleen een rol in de bewijsvoering (*Langlois*), maar tegelijkertijd als buffer in dat handelingsniveau dat wordt afgebeeld; niet alleen epistemologisch en methodologisch, maar ook ontologisch. Steeds bestaat er een onschendbaar, maar ook onbeslisbaar niveau, waartussen lussen ontstaan die een bepaalde "pendeldienst" onderhouden. In alles is wat mechanisch te onderkennen; de vraag is alleen waarin zetelt dat mechanisme en is dat permanent of tijdelijk (doordat de spelregels wijzigen). In de economische kosmos gaat het om open systemen die met elkaar in verbinding staan. Het probleem is dat die systemen aan verschillende eisen moeten voldoen; *Koestler* noemt dit het Janus-effect: de koppeling tussen het interne en het externe. De confrontatie tussen interne en externe complexiteit kan worden "opgevangen" door rationaliteit, immobiliteit, informatie en onzekerheid.

De ongrijpbaarheid van "de harde kern" is het centrale probleem in de economie; de metaschaarste. Zo kan informatie overal in worden onderkend door het hechten van betekenis aan bepaalde gegevens, waarbij extensionele en intensionele logica worden vermengd; alsmede informatiedrager en informatie-onthuller door elkaar lopen. Door de logische essentie van informatie treden steeds nieuwe beperkingen op. Is de economie zelf niet verstrikt geraakt in haar eigen logische essentie? Is het oproepen van vragen en het lanceren van ideeën ook een vorm van informatie? Is informatie niet altijd verbonden met een systeem of context of niveau waaraan het zijn betekenis<sup>741</sup> ontleent? "De gelaagdheid"<sup>742</sup> (het onderkennen van niveaus) kan

---

property of matter as such. Instead, causality emerges only from organization of matter." (*Campbell* op. cit. *Hodgson*, 1993, 232). Dit is een positief gestemd idee, want wellicht worden juist door organisatie ook beperkingen voelbaar. Dergelijke systeemtypen komen ook voor in de (bedrijfs)economische literatuur. *Boulding* beschouwt informatie als "(...) a central organizing principle of his evolutionary theory." (op. cit. *Hodgson*, 1993). Een probleem is dat "human information is structured and cultural; it is entwined with institutions." (*Hodgson*, 1993, 253). Daarom is de rol van instituties volgens *Hodgson* zo belangrijk en is niet alles eenvoudig herleidbaar tot informatieproblemen; een vorm van informatiereductionism. De vraag is of dit juist geen vorm van holisme is; dit houdt verband met de ongrijpbaarheid van informatie: informatie zit overal in en blijft toch of daardoor onvolledig. *Hodgson* heeft een sterke voorkeur voor een anti-reductionistisch uitgangspunt; instituties staan centraal in zijn benadering. Elke economische afleiding gebruikt holistische en reductionistische elementen.

<sup>740</sup> Dit idee van "locale eilanden" speelt ook een rol in de meer informatiegerichte benadering van *Paulos* en in de benadering van *Heiner*. Vanuit een winst of ondernemingsperspectief speelt dit een rol bij *Mueller* en *Dickson* e.a.. Een andere invalshoek is die van *Calvin* die juist het belang van speciatie - specifieke afzonderlijke niches - aangeeft ten behoeve van evolutionaire ontwikkeling.

<sup>741</sup> Zie *Paulos* en *Hofstadter*. Volgens de laatste is betekenis gelegen in een bepaalde isomorfie, (gelijkenis, analogie) van (axiomatische) uitspraken met de externe wereld.

<sup>742</sup> Informatie-eenheden op zich hebben weinig betekenis, slechts in een bepaalde context, of in een cluster kan aan deze eenheden informatie worden ontleend, evenals het kunnen toepassen van kennis in een bepaalde context (*Nelson* en *Winter*, 1982). Die context is in de laatste benadering de organisatie. De organisatie als routine - in de vorm van een organisatorisch geheugen - heeft zich losgetrokken van

worden doorgetrokken naar de kern van alle problemen, namelijk informatie die in die systemen is belichaamd.

Door de zoektocht naar het weten ontstaat ook meer zicht op het 'niet-weten'<sup>743</sup>, er zal altijd wat verborgen - of te wensen (de metaschaarste) over - blijven door de lussen of pendeldienst tussen onschendbaar en onbeslisbaar niveau. In hoeverre werkt dit verstorend, in hoeverre is wetenschap speculeren en kunst? Steeds bestaat een ad hoc aspect bij de inkleuring<sup>744</sup> van informatie.

De economische analogie van entropie en het onzekerheidsprincipe van *Heisenberg* zijn al eerder onderkend<sup>745</sup>. Informatie kan daarbij als de drijvende kracht worden gezien die evolutie en entropie samenbrengt; verzoent en overstijgt. Dat is niet in het laatst het gevolg van de tegengestelde krachten van informatie die in de fysische entropie bijeenkomen. Is economie niet de wetenschap van het recombineren van informatie maar ook van de systemen die aan de basis daarvan liggen; het configureren met behulp van metaforen?

Veel van de hiervoor besproken thema's komen samen in de volgende paragraaf: probleemherkenning<sup>746</sup>, het vermengd zijn of intertwined van 'know how' en 'know what', de relatie tussen structuur en variatie (en creativiteit), het gebruik van metaforen, de constatering van het evenwichtsanachronisme, het ontbreken van de 'essential features', de ont koppeling en overkoepeling van concepten en de relatie tussen routines, rationeel gedrag en innovatie en het beschouwen van de onderneming als 'circular flow'. Dit is het gevolg van de complexiteit van de economische kosmos die wordt gereflecteerd in een metaforische compositie die spiegelen en switchen mogelijk maakt. Dit brengt een bepaalde speculatie met zich mee, daarom zou concurrentie meer tussen theorieën moeten plaatsvinden in plaats van alleen in de theorie: "Economists may advocate free competition, but often do not practise it in the marketplace of ideas." (*Hodgson*, 1993, 8).

Evolutionaire inzichten bevatten een gemeenschappelijk aspect: het meanderen door de ruis, met de speculatieve vraag hoe die ruis zich ontwikkelt. Het is niet verwonderlijk dat deze wispelturige evolutionaire inzichten - weliswaar sluimerend - zijn geïmpregneerd in economische theorieën: "Whether one may draw radical or conservative ideas from evolutionary biology often depends on the relative emphasis on variety, mutability or stasis." (*Hodgson*, 1993, 94). De evolutionaire kracht is net zo flexibel als efficiëntie, rationaliteit en concurrentie; het maakt verschillende composities mogelijk.

---

die van individuen.

<sup>743</sup> Een variant op "ik denk, dus ik besta" (*Descartes*) en "ik lach dus ik besta" (*Paulos*), is "ik weet niet alles, dus ik besta". "Thinking is a fantasy membership play inside one's own mind." (*Collins*, NRC, 12-10-2002).

<sup>744</sup> Vloeit dat ad hoc aspect niet voort uit de onvolledigheidsstelling van *Gödel*; een fundamentele stelling met een zeer praktische bedrijfseconomische uitwerking?

<sup>745</sup> Zie de eerder aangegeven noten bij *Hodgson* (1993), in *Van den Berg* (1993, 99) eveneens met meerdere verwijzingen en in *Collins* en *Ruefli* (1996, 13).

<sup>746</sup> "(...) the hard part was in locating the right question." (*Nelson* en *Winter*, 1982, 129).

### 4.5.4.3 Evolutionaire ondernemingstheorieën

#### 4.5.4.3.1 Inleiding

Evolutionaire argumenten kunnen zowel een ondersteuning als een verwerping van maximalisatie impliceren; zowel als de kern als de schil van de theorie worden beschouwd. "The process of 'natural selection' thus helps to validate the hypothesis, (...) it summarizes appropriately the conditions for survival." (*Friedman op. cit. Capoglu, 1991, 85*). *Koopmans* (op. cit. *Capoglu, 1991, 85*) stipt aan dat het refereren aan natuurlijke selectie gestalte krijgt door een beroep te doen op institutionele en technologische factoren. Op grond hiervan stelt hij: "But if this is the basis for our belief in profit maximization, then we should postulate that basis itself and not the profit maximization which it implies in certain circumstances." De evolutionaire benadering is ook terug te vinden in ondernemingstheorieën waarin die "basis" meer tot uitdrukking wordt gebracht. In de volgende twee subparagrafen worden deze behandeld.

#### 4.5.4.3.2 De evolutionaire benadering van *Nelson* en *Winter*

*Nelson* en *Winter* (1982) pleiten voor meer realisme en complexiteit in de theorie voor een beter begrip of verklaring van de (technologische) verandering en de rol van de besluitvorming binnen de onderneming<sup>747</sup>. Hun theorie is gebaseerd op inzichten van *Simon*, *Schumpeter* en *Polianyi* ('tacit knowledge').

*Nelson* en *Winter* typeren de NKL-benadering door middel van: een 'production possibility set', winstmaximalisatie en evenwicht. Zij stellen hier de volgende concepten tegenover: 'routine', 'search' en 'natural selection'. Ondernemingen worden "uitgerust" met de eerste twee concepten; verandering wordt op twee wijzen teweeggebracht. Succesvolle ondernemingen die hun winsten volledig herinvesteren, groeien harder waardoor hun routines meer invloed uitoefenen (op het geheel, de uitkomsten). Niet-succesvolle ondernemingen gaan op zoek naar andere methoden, bijvoorbeeld door het imiteren van succesvolle routines ('search'). Routine is analoog aan de genen, search aan de mutatie (de recombinitie komt in deze benadering niet voor); de omgeving ('selection environment') wordt weergegeven door de reguliere vraag- en aanbodfuncties. Hoewel er evenwicht wordt bereikt, verschuift dat steeds door de hierboven aangegeven (endogene) veranderingen. Voor de simulaties maken zij gebruik van *Markov*-ketens; in deze wijze van modelleren is actie louter het (stochastische) gevolg van de voorafgaande periode.

---

<sup>747</sup> Ook in deze benadering doemt de vraag op of die rol niet gebaggatelliseerd kan worden doordat marktkrachten deze rol overvleugelen. *Nelson* en *Winter* (1982, 411) merken hierover aan het eind van hun boek op dat "(...) our general belief (is) that there is no unobservable process that somehow overrides the decision mechanisms that appear to be operative in real firms and replaces their results with the conclusions of orthodox theory."

Daarnaast "openen" zij hun boek met twee premissen: "(...) economic change is important and interesting" en "(...) a major reconstruction of the theoretical foundations of our discipline is a precondition for significant growth in our understanding of economic change." (*Nelson* en *Winter*, 1982, 3-4).



Het alomvattende - overkoepelende - begrip is "routine". Een concrete omschrijving daarvan geven *Nelson* en *Winter* (1982, 15) niet; zij gaan uit van een zeer brede benadering als zij (enigszins) circulair stellen dat: "(...) most of what is regular and predictable about business behavior is plausibly subsumed under the heading routine (...)". Dit leidt tot ongekende mogelijkheden: "The issues involved are as diverse as our use of the term 'routine' is flexible and the viable approaches to the topics are correspondingly numerous." (*Nelson* en *Winter*, 1982, 410)<sup>748</sup>. Door het inzoomen op (of er uitlichten van) routines en deze breed en vaag te formuleren, kunnen andere aspecten worden overkoepeld. Dit komt tot uitdrukking in de relatie tussen routine en rationaliteit, slack, innovatie en niet-routine gedrag<sup>749</sup>.

De afleiding van het routine-concept start bij het gedrag van het individu; vervolgens worden deze inzichten "metaforisch omhoog getrokken" naar organisatieniveau. Het sleutelbegrip is 'skill', dat vaak als tacit knowledge "tot uitdrukking komt". Ook in de NKL-benadering spelen skills en routines - achter de schermen - een belangrijke rol. De paradox is dat op grond van hetzelfde 'stylized fact' (het belang van routines) een heel ander raamwerk kan worden ontwikkeld. Gedrag kan op vele wijzen worden gemodelleerd. Een belangrijk verschil tussen beide benaderingen is de invloed van de context. In de NKL-benadering is die "niet aanwezig" door de aanname van de 'feasible set'. Wat echter telt in de evolutionaire benadering zijn de "(...) various actions tried, for it is from these that success is selected, not from some set of perfect actions." (*Nelson* en *Winter*, 1982, 140).

De 'organisational memory' is de plaats "where the knowledge resides" (*Nelson* en *Winter*, 1982, 99)<sup>750</sup>. Hierbij tekenen zij aan dat zij de grote, complexe onderneming op het oog hebben met allerlei coördinatieproblemen<sup>751</sup>. Hoewel een deel van de kennis is gehuisvest in de werknemers zelf, is die kennis slechts relevant in een organisatorische context. Deze organisatorische context ontstaat door 'shared experience' (die een bepaalde coördinatie met zich meebrengt).

---

<sup>748</sup> Steeds is er een mechanisme op een bepaald niveau te onderkennen; routines (een vorm van immobiliteit) zijn dan "alomvattend", maar daardoor ook ongrijpbaar, evenals rationaliteit, informatie en risico. Met deze laatste aspecten onderhouden routines een nauwe relatie: routines zorgen voor afscherming van de complexiteit, bevatten informatie; maar kunnen ook rationeel zijn (of zijn belichaamd in "functies" die vervolgens rationeel moeten worden opgelost).

<sup>749</sup> *Nelson* en *Winter* (1982, 15) geven aan dat beslissingen low-order en high-order kunnen zijn.

<sup>750</sup> In de NKL-benadering is deze vraag lastig te beantwoorden, omdat deze min of meer wordt veronachtzaamd ("kennis is belichaamd in de kosten- en opbrengstenfunctie"). Soms wordt daar op een metaforische wijze op ingegaan: de 'symbolic records metaphor' en de 'knowledge specialist metaphor' (*Nelson* en *Winter*, 1982, 62-63). In deze reductionistische benadering is de kennis opgeslagen in de individuen. *Nelson* en *Winter* (1982, 63) zoeken naar een wijze van modellering waarbij: "(...) giving both the reductionist and the holistic viewpoints their due." Er bestaat discussie over de mate van het bestaan van een apart (losgekoppeld van de medewerkers) organisatiegeheugen en de invloed daarvan op leerprocessen (*Van der Bent* e.a., 1998).

<sup>751</sup> Coördinatie - het afstemmen van systemen - speelt een rol op vele bedrijfseconomische terreinen, bijvoorbeeld in de organisatiestructuur (*Mintzberg*), financiering (*Froot*), marketing (*Dickson* e.a.) en in de strategie (*Zwart* en *Postma*). Coördinatie kent vele gedaantes: feedback, fit, flexibiliteit (*Volberda*), rationaliteit (*Tempelaar*), informatie (*Galbraith*), slack (*Cyert* en *March*, *Bourgeois*), of krijgt gestalte door het toepassen van concepten, bijvoorbeeld de marktwaarde.

Afgezet tegen de NKL-benadering stellen zij dat de productiefunctie (die de 'feasable set' weerspiegelt) mede wordt geschapen door een dergelijk achterliggend kader; specifieke keuzes die volgen uit specifieke procedures. Het scherpe onderscheid tussen 'choice set' en 'choosing', of tussen 'know how' en 'know what' in de NKL-benadering is vaag. Op vele niveaus dienen keuzes te worden gemaakt die tegelijkertijd de kaders scheppen. Raken zij hiermee niet het thema van de vermenging van rationaliteit met arationaliteit (en de vermenging van niveaus)? Door het benadrukken van dit specifieke achterliggende kader, in de vorm van routines, worden tegelijkertijd 'capabilities' en 'choice behavior' geïntegreerd. Door dit specifieke element te ontkoppelen en als algemeen achterliggend te beschouwen kunnen zij tegelijkertijd de NKL-benadering<sup>752</sup> overkoepelen. Juist door het onderscheiden van dit achterliggende (arationele en overkoepelende) aspect (door dit uit de NKL-benadering te ontkoppelen) is het mogelijk verandering te modelleren. De 'feasable set' is afhankelijk van (veranderlijke) routines.

Ook de gedragstheoretische benadering kan worden overkoepeld door een specifiek achterliggend element te ontkoppelen. Het centrale aspect in de benadering van *Cyert* en *March* is 'slack'. Een routine is te zien als 'truce' (letterlijk wapenstilstand); "(...) routine operation is consistent with routinely occurring laxity, slippage, rule-breaking, defiance and even sabotage." (*Nelson* en *Winter*, 1982, 108). Routines overkoepelen daarmee (paradoxaalwijs) naast rationaliteit ook slack. Beide zijn in de routine belichaamd.

Routines kunnen ook de strategiebepaling en de innovatie overkoepelen. Ook in niet routine-matig gedrag is steeds een stabiel achterliggend element te onderkennen: "(...) the relatively constant dispositions and strategic heuristics that shape the approach of a firm to the nonroutine problems it faces." (*Nelson* en *Winter*, 1982, 15). Ook in de theorie speelt dit achterliggende compositorische probleem.

Het is opmerkelijk dat - hoewel de uitgangspunten tussen de NKL-en deze evolutionaire benadering zo verschillend zijn - de orthodoxe en de evolutionaire benadering niet inconsistent hoeven te zijn. Met het model van *Nelson* en *Winter* kunnen dezelfde uitkomsten als in de NKL-benadering worden verkregen. Het vreemde is bovendien dat door het onderkennen van "het stabiele element" vorm kan worden gegeven aan verandering. Dit "vreemde" resultaat wordt veroorzaakt doordat verandering of marktgerichtheid pas kan ontstaan bij het zich tegelijkertijd onttrekken of afschermen van diezelfde markt. Hier doemt de analogie op van de relatie tussen structuur en creativiteit<sup>753</sup>.

#### 4.5.4.3.3 De ecologische benadering van *Hannan* en *Freeman*

Volgens *Hannan* en *Freeman* vindt selectie van organisaties slechts plaats op macro-niveau: the population 'ecology'. Een organisatie vloeit voort uit samenbundelingen ('to mobilize') van

---

<sup>752</sup> De NKL-respons zou kunnen zijn dat enerzijds deze routines weinig gevarieerd zijn, anderzijds dat deze worden overkoepeld door marktkrachten. Van dergelijke routines gaat dan geen zelfstandige, permanente invloed uit.

<sup>753</sup> Als zodanig komt de benadering van *Nelson* en *Winter* in belangrijke mate overeen met de benadering van *Hofstadter*, namelijk de visie dat zelfs creativiteit iets mechanisch in zich draagt.

resources die met behulp van een strategie of structuur<sup>754</sup> aan elkaar gekoppeld worden; dit doet denken aan de benadering van *Penrose* en de 'resource based theory'. Waarom staan individuen bronnen af aan een dergelijk instituut met "such expensive solutions to problems of collective actions."? Wat zijn de voordelen van een dergelijke permanente (naar continuïteit strevende) organisatie? NKL-en zoeken het antwoord in het niet-kosteloos zijn van informatie; de resource based benadering in de andere kenmerken van informatie. Volgens *Hannan* en *Freeman* is het antwoord gelegen in twee centrale competenties (een begrip dat vaak in een andere context wordt gebruikt): 'reliability' en 'accountability'. *Hannan* en *Freeman* veronderstellen (!) dat in een complexe en onzekere wereld deze "eigenschappen worden geselecteerd". Een tweede veronderstelling is dat deze eigenschappen met zich meebrengen dat organisatiestructuren 'reproducible' dienen te zijn. Een hoog niveau van reproduceerbaarheid brengt inertia met zich mee. Hieruit leiden zij hun eerste theorema af; namelijk dat selectieprocessen een voorkeur hebben voor structuren die zich laten kenmerken door een hoge mate van inertie<sup>755</sup>. Inertie is - alweer - een relatief begrip, namelijk dat een onderneming minder snel verandert (of kan veranderen) ten opzichte van de omgeving. Het niet beschouwen van dit fenomeen is "(...) to ignore the most obvious feature of organizational life." (*Hannan* en *Freeman*, 1984, 149).

Verandering en variatie komen niet op het niveau van de individuele onderneming tot stand, maar op het niveau van de organisatievorm. Hierbij wordt de ene organisatievorm vervangen door de andere. Variëteit in organisatiekarakteristieken is geen 'precondition', maar een 'consequence' (gegeven hun veronderstellingen) van de selectiewijze. Adaptatie vindt niet plaats maar adoptie: er is geen ruimte voor leerprocessen. De omgeving is dermate complex dat actie en uitkomst niet kunnen worden gematcht; *Lamarckaanse* leerprocessen vinden niet plaats. Gegeven deze complexiteit kan een organisatie slechts volharden in een door haar ingeslagen pad, waarbij zij tot uitsterven is gedoemd. Selectie vindt niet plaats op ondernemingsniveau, maar op 'population level': "(...) the environment selects organizations for survival on the basis of the fit between organization structure and environmental characteristics."

Op sommige onderdelen lijken *Hannan* en *Freeman* terug te komen op hun extreme opvattingen; zo stellen zij dat "(...) organizational selection operates on many dimensions besides reproductivity of structure." Een turbulente en onzekere omgeving (waarvan juist de laatste aan de basis staat voor hun nadruk op stabiliteit) kan ook ondernemingen selecteren die snel nieuwe opportuniteiten kunnen uitbaten. Dit staat haaks op hun eerdere uitgangspunten: "The capacity to respond quickly to new opportunities presumably competes with the capacity to perform reliable and accountably." (*Hannan* en *Freeman*, 1984, 163). De ecologische benadering legt de zwakke plekken bloot van de slogan dat ondernemingen dienen te veranderen; "Positive change requires significant stability." (*Price Waterhouse*, 1996, 23).

*Hannan* en *Freeman* noemen veelal reorganisaties als vorm van verandering; inderdaad een discutabele verandering. Maar hoe luidt het oordeel ten aanzien van het ontwikkelen van nieuwe producten en markten. Moet een onderneming lijdzaam toezien hoe zij verdwijnt; passief blijven omdat zij tot uitsterven is gedoemd? Gaat het niet om het nemen van risico's op bepaalde tijdstippen?

---

<sup>754</sup> *Hannan* en *Freeman* maken weinig onderscheid tussen beide; het onderscheid volgt pas op het moment dat de vraag naar het succes van het doorvoeren van veranderingen aan de orde wordt gesteld.

<sup>755</sup> Zij onderzoeken tevens de invloed van leeftijd, omvang en complexiteit.

Het uitbaten van informatie levert - door de feedback - nieuwe informatie op; deze feedback ontbreekt in deze benadering geheel. De vermenging tussen niveaus blijft achterwege, evenals in de NKL-benadering want daarin worden niveaus aan elkaar gelijkgesteld. Juist tussen deze extremen (van perfectie en imperfectie) krijgt "economie bedrijven" betekenis<sup>756</sup>.

De ecologische benadering waarin reputatie en vertrouwen een hoofdrol spelen heeft recent hernieuwde belangstelling gekregen door de nadruk die wordt gelegd op (het voorkomen van) fraude, duurzaamheid en verantwoord ondernemen in de vorm van 'planet', 'people' en 'profit', maar ook authenticiteit<sup>757</sup>. Hier treedt weer een nieuwe verstrengeling op, namelijk in de vorm van de waarde van winst, of de winst van waarde (maar dan waarde in een ander opzicht, namelijk duurzame waarde). Kennelijk is waarde niet duurzaam; heeft *Lucebert* dan toch gelijk als hij stelt: "alles van waarde is weerloos". Ondergraaft dit de NKL-slogan dat "alles wat bestaat waarde heeft, anders zou het niet bestaan". Of is sprake van verschillende betekenissen van waarde?

In de organisatietheorie staat de besluitvorming binnen de organisatie centraal. Ook hierin kunnen diverse scholen worden onderkend (*Batelaan*, 1991, 1): "(...) there exists a wide variety of perspectives on the nature of organizations and the relation between organization and environment." Deze benadering blijkt belangrijke koppelingen aan te kunnen brengen tussen ondernemingstheorieën en het vakgebied van de interne organisatie.

*Batelaan* deelt organisatietheorieën in op basis van twee dimensies: analyseniveau en de mate van gedetermineerdheid. Dit leidt tot de volgende opstelling:

	macro	micro
Determined	Natural selection	System-structural
Voluntaristic	Collective action	Strategic choice

Vreemd genoeg deelt *Batelaan* (1991) de benadering van *Hannan* en *Freeman* in als "zijnde gedetermineerd", evenals de NKL-benadering. Toch zijn deze benaderingen totaal verschillend; aangezien terugkoppeling in de ecologische benadering ontbreekt (doordat er te veel ruis bestaat). Dat gedetermineerde is slechts aanwezig op 'population niveau' en niet op ondernemingsniveau, zoals in de NKL-benadering die door negatieve feedback wordt bereikt.

<sup>756</sup> Beide benaderingen zijn ook "rationeel", namelijk dat een onderneming - om totaal verschillende redenen - zich niet anders kan dragen.

<sup>757</sup> Deze benadering heeft weinig bijval gekregen in de bedrijfseconomische theorie; een uitzondering is *Van Witteloostuijn* met zijn flexertiemodel, een samenvoeging van inertie en flexibiliteit. Een ander voorbeeld is het centraal stellen van continuïteit als doelstelling van de onderneming.

Het is mogelijk om over te schakelen van organisatietheorieën, zoals die van het Scientific management (van *Fayol* en *Taylor*) die deel uitmaakt van system-structural naar ondernemingstheorieën. Wellicht ontstaat dan het volgende beeld<sup>758</sup>:

	Macro	Micro
Determined	<i>Hannan en Freeman</i>	NKL-benadering
		<i>Cyert en March</i> <i>Nelson en Winter</i>
Voluntaristic	Industriële organisatie	Resource based

Het is opvallend hoe vaak men van mening is dat alle scholen binnen een vakgebied relevant zijn<sup>759</sup>. De relevantie schijnt dan af te hangen van de specifieke context, het doel en de probleemstelling van het onderzoek. Hoewel *Batelaan* (1991, 5) de 'strategic choice' als expliciete onderwerp kiest merkt hij op dat: "(...) to justify the selection of the strategic choice perspective under all circumstances is doubtful and should be questioned." (...). "I think that it is very difficult and perhaps even theoretically unwise to treat every organization in every imaginable situation from one particular perspective." Steeds komt via de voor-, zij-, of achterdeur, vanuit een ander thema, niveau of invalshoek hetzelfde thema naar voren.

Meanderend is de (niet?) te kanaliseren stroom nu uitgekomen bij de onderwerpen rationaliteit (concurrentie) en informatie (evolutie). Ook *Heiner* heeft een zeer algemene verhandeling<sup>760</sup> over dit onderwerp geschreven. De vraag die *Heiner* zich stelt is: "Is flexibiliteit positief?" Hierbij komen zowel inzichten over rationaliteit als over informatie aan de orde.

---

<sup>758</sup> Eerder is opgemerkt dat het onschendbaar en onbeslisbaar niveau in de benadering van *Hannan* en *Freeman* is "omgewisseld" met die van de NKL-benadering. Dit is ook terug te voeren op verschillen in theorieën (*Kornai* op. cit. *Eichner* en *Kregel*, 1975, 1309).

<sup>759</sup> Zodat er aanhangers voor een pluriforme benadering bestaan in alle bedrijfseconomische vakgebieden: *Knoops*, *De Jong* e.a, *Gosselink*, *Dickson* e.a.

<sup>760</sup> Het model van *Heiner* ligt zowel aan de basis van rationaliteit als aan instituties; het gaat om de afleiding van 'rules' die niet worden verondersteld, maar (wellicht paradoxaal) rationeel (!) worden beargumenteerd. Door een "ruimer omvattende" rationaliteitsconceptie kan worden overgeschakeld naar routines.

#### 4.5.5 Over "the origin of predictable behavior"

*Heiners* (1983) "complexiteitsinzichten" strekken zich uit over een breed terrein: de sociologie, psychologie, de biologie, de natuurkunde en de economie<sup>761</sup>. Centraal staat de vraag naar het waarom van rigiditeiten en beperkingen. Wat zijn de voordelen hiervan ten opzichte van onbeperkte flexibiliteit? Dezelfde inzichten komen, maar in een andere gedaante, weer te voorschijn. Ook *Axelrodt*, *Schotter*<sup>762</sup> en *Langlois*<sup>763</sup> komen nadrukkelijk aan de orde, maar ook gedrag van dieren!

*Lucas* (op. cit. *Heiner*, 1983, 571, en *Lawson*, 1985) stelt dat: "In cases of uncertainty, economic reasoning will be of little value." Rekent men dit niet tot het domein van de economie, vanwege de slechte toepasbaarheid van de economische pijlers. Speelt alleen wat efficiënt "kan worden gevonden" in het door en voor de theorie ontwikkelde model een rol? Is economie "datgene wat economen doen"?: "The economy is not inefficient because of imperfect structural knowledge; it is simply a-efficient. The reality is not wrong because it doesn't fit the model; the model is inapplicable because it doesn't fit the reality." (*Langlois*, 1984, 35). Wijkt de economische wereld af van de economische kosmos; hinken economen niet op twee gedachten (of twee werelden?): imperfectie waaruit schaarste en rationaliteit kunnen ontstaan en perfectie waarin rationaliteit en efficiëntie zijn bereikt?

*Heiner* is het oneens met het idee dat in onzekerheid nauwelijks generalisaties over menselijk gedrag mogelijk zijn; juist onzekerheid maakt gedrag voorspelbaar. Complete flexibiliteit (die naar het zich laat aanzien de meeste voordelen kan opleveren, omdat dan van alle gunstige (arbitrage?)-omstandigheden gebruik kan worden gemaakt) leidt tot moeilijk herkenbare patronen. Juist het beperken van deze flexibiliteit door selectief te zijn en te simplificeren leidt tot gedragspatronen ('behavioral rules') die zijn waar te nemen. "Thus, it is in the limits to maximizing that we will find the origin of predictable behavior", dat "(...) will evolve only to the extent that uncertainty prevents agents from successfully maximizing." (*Heiner*, 1983, 561).

Deze bredere benadering kan bepaalde verschijnselen beter verklaren dan het standaard NKL-model. *Heiner* geeft hiervan vele voorbeelden die raken aan het hart van de NKL-benadering. Als een van de voorbeelden noemt *Heiner* (1983, 562) de "laws of supply and demand", een van de "most empirically useful tools in economics. (...). Yet, these simple laws are not derivable

---

<sup>761</sup> Hij ondersteunt zijn uiteenzetting met veel "anecdotisch bewijs" uit deze andere wetenschappen om de verklaringskracht van zijn model aan te geven. Deze inzichten zijn enerzijds een ondersteuning voor zijn theorie, anderzijds kunnen deze anecdotes worden verklaard. *Heiner* trekt zijn betoog eveneens door naar de rol van paradigma's en 'punctuated equilibria'. *Heiner* (1983, 584) refereert ook aan *Einstein* met het volgende citaat: "The most incomprehensible thing about the universe is why the universe is so comprehensible, (de vraag is of men dit heden ten dage nog steeds van mening is)." Hierop riposteert hij met: "The answer may lie in how extreme uncertainty affects the structure of self-continuing physical systems."

<sup>762</sup> Beiden geven argumenten voor de suprematie van simpele strategieën waardoor rationeel gedrag in irrationeel gedrag kan overgaan (bij 'recurrent situations').

<sup>763</sup> Waarbij hij terloops verwijst naar de opmerking van de inhoudsloze maximalisatie gedachte in de NKL-benadering (*Boland*) en de rol van de tautologieën (*Arrow*). Een theorie is op zoek naar iets mechanisch, maar daardoor tegelijkertijd een (beetje een) theorie van alles, tautologisch en inhoudsloos.

from basic optimization concepts, and thus empirical analysis derived from them does not confirm these concepts."<sup>764</sup>; alweer een pijler die wordt ondergraven. Er bestaat een niet triviaal onderscheid tussen 'implied', 'assumed', 'described' en 'derived behavior'.

Het keuzeprobleem van een agent wordt beheerst door de kwaliteiten van de beslisser ('Competence', C) en de complexiteit van de omgeving ('Difficulty', D). Onzekerheid vertaalt zich in een 'C-D gap'. Het isoleren van de systematische elementen van gedrag kan plaatsvinden door geen 'C-D gap' te veronderstellen. De NKL-benadering is echter een 'special case' benadering. Volgens *Heiner* is het omgekeerde - in zijn algemeenheid - het geval; systematische elementen treden juist op als gevolg van deze 'gap'. *Heiner* legt een analogie met het gedrag van dieren; de C-D gap is in dat geval groot. Desondanks (of dankzij) vertonen dieren een grote mate van rigiditeit in de vorm van 'instinct' of 'imprinting'. *Heiner* is van mening dat in een situatie van (extreme?) onzekerheid ook voor mensen geldt dat meer flexibiliteit niet altijd leidt tot betere resultaten. Simpele strategieën blijken vaak verrassend goed te voldoen (net als de simpele accounting)<sup>765</sup>.

*Heiner* gaat in essentie uit van een meer algemene strekking van rationeel gedrag - omvattend onzekere situaties - omdat ook de creatie van het framework in beschouwing wordt genomen. Centraal staat de vraag welke informatie en acties een individu in beschouwing dient te nemen<sup>766</sup>. Dit laatste is in de NKL-benadering een gegeven. Het voordeel hiervan is dat de analyse breder van opzet is, het nadeel dat de charmante mathematische precisie van de NKL-methode verloren gaat.

Stel dat mensen een bepaald informatie- of actiedomein hanteren. De vraag is of zij er op vooruit gaan indien dat domein wordt verbreed, dat wil zeggen indien de flexibiliteit wordt verruimd. Dit is afhankelijk van het voordeel van deze actie (of informatie), de kans dat dit voordeel optreedt en de voorwaardelijke kans dat de actie wordt ondernomen, gegeven het

---

<sup>764</sup> Omgekeerd stellen *Hogarth* en *Reder* (1987, 3-4) dat "The economic implications of the (rationaliteits, TV) paradigm are compatible with virtually any account of the decision making process so long as this generates appropriately sloped supply and demand curves. In een noot voegen zij daaraan toe dat "(...) with negatively sloped supply curves, the paradigm loses much of its power when supply curves are of this nature."

<sup>765</sup> Bijvoorbeeld in de vorm van *Heuristics and biasis* (*Kahneman* e.a., 1982). Vele fenomenen zijn op dit fenomeen terug te voeren. De keerzijde hiervan is dat het min of meer een verklaring van zichzelf kan worden (empirisch leeg wordt), omdat het verzandt in een tautologie. *Koutsoyiannis* geeft bij de discussie over het marginalisme en de rol van 'slack' een mooie weergave van tautologieën (die alles verklarend zijn). *Heiner* geeft een "rationele" onderbouwing van dergelijke strategieën (net als *Schotter* en *Axelrod* dit doen); alleen is die rationele onderbouwing een andere dan in de NKL-benadering. De oorzaak hiervan is de andere weergave van de omgeving (en het individu). Zij vormen communicerende vaten die "inwisselbaar" zijn.

<sup>766</sup> Deze bredere benadering is even rationeel (zo niet rationeler) als de rationele gedragslijn in de NKL-benadering waarin de informatie al is gegeven. Wellicht is de beperkte rationaliteit in de basis minder beperkt dan de onbeperkte rationaliteit. Deze conclusie vertoont gelijkenis met die van *Langlois* die aangeeft dat de NKL-rationaliteit niet 'substantive', maar 'procedural' is, ook weer beschouwd vanuit een ander niveau. Het probleem is dat de beperkte rationaliteit eenvoudig onbeperkt kan worden (gemaakt), (*Langlois*, 1984, 41).

optreden van de goede toestand. De onzekerheid vloeit voort uit de C-D gap; deze is afhankelijk van 'environmental' (e) en 'perceptual (p) variables'. Indien de flexibiliteit wordt vergroot (door andere acties in beschouwing te nemen) leidt dat in sommige omstandigheden tot betere prestaties (the right time:  $\&(e)$ ); in andere situaties tot slechtere prestaties (the wrong time:  $(1-\&(e))$ ). De voorwaardelijke kans om de juiste acties te kiezen gegeven een right time scenario is  $r(U)$ ; dit resulteert in een voordeel (gain) van  $G(e)$ . In geval van een wrong time is dit  $W(u)$ <sup>767</sup> resulterend in een verlies (loss) van  $L(e)$ . Nu kan de volgende vraag worden beantwoord: "When is the selection of a new action sufficiently reliable for an agent to benefit from allowing flexibility to select that action?" (*Heiner*, 1983, 566). Dit is het geval als:

$$G(e)R(u)\&(e) > L(e)W(u)(1-\&(e)).$$

Hieruit valt een betrouwbaarheidsvoorwaarde ('reliability ratio') af te leiden. Deze geeft antwoord op de vraag wanneer potentiële acties of informatie in "het domein dienen te worden opgenomen". Deze voorwaarde is:

$$R(u)/W(u) > L(e)/G(e) * (1 - \&(e))/\&(e)^{768}, \text{ of :}$$

$R(u)/W(u) > T(e)$ , waarbij de linkerterm de 'actual reliability' en de rechterterm de 'required reliability' aangeeft. Als bij een potentiële actie (of informatiebron) de actuele betrouwbaarheid groter is dan de minimum vereiste betrouwbaarheid is het nuttig deze aan het repertoire toe te voegen.

De 'reliability ratio' geeft de verhouding tussen de correcte keuze onder de goede situatie en de foutieve respons in geval van de ongunstige situatie. Op basis hiervan is een viertal conclusies te trekken:

1. Onzekerheid genereert 'rules' die aangepast worden aan terugkerende situaties. De implicatie hiervan is dat: "(...) an agent must be more reliable in selecting an action if the right situations for exhibiting it are less likely." (*Heiner*, 1983, 567).
2. Selectieprocessen hebben geen voorkeur voor "optimaliserend gedrag".
3. Disfunctioneel gedrag kan als gevolg van zwakke selectieprocessen blijven bestaan.
4. Hoe groter de onzekerheid hoe beter de voorspelbaarheid van gedrag.

De NKL-benadering is a special 'case' en 'very narrowness', omdat deze "(...) bypass the issue that overrides everything else: when to permit any search given the uncertainty in detecting whether the positive gains from efficient search strategies will outweigh the required search costs (...)." (*Heiner*, 1983, 571). Dit probleem doet denken aan de informatieparadox. Het probleem is de onvoorspelbaarheid van de kans en de aard waarmee nieuwe informatie zich voordoet.

Mensen hanteren een bepaald afweermecanisme ten opzichte van de overvloed aan informatie, zij zoeken naar stabiliteit zonder de flexibiliteit geheel uit te bannen: de menselijke natuur is

---

<sup>767</sup>  $R(u)$  en  $W(u)$  zijn analoog aan type 1 en type 2 fouten in de statistiek.

<sup>768</sup> In de accounting staat de vraag naar de relevantie en de betrouwbaarheid centraal. In het model van *Heiner* wordt informatie relevanter naarmate deze meer betrouwbaar is.



niet zo veranderlijk<sup>769</sup>. Er bestaat een bepaalde "hang naar vereenvoudiging". De benadering van *Heiner* vertoont overeenkomsten met de benadering van *Hannan* en *Freeman*, (maar ook met de NKL-benadering) namelijk het benadrukken van stabiliteit. De achterliggende reden verschilt echter; in de benadering van *Heiner* leggen mensen zichzelf deze eisen op, in de benadering van *Hannan* en *Freeman* doet de omgeving dat. De eerste benadering heeft een rationele onderbouwing; de tweede niet (of toch want is het voldoen aan de eisen van de omgeving niet rationeel?). Dit is een probleem waarmee "de rationaliteit" worstelt: "alles is te rationaliseren", zeker in een onzekere, complexe en tautologische wereld.

Volgens *Heiner* kunnen met zijn 'unified framework' vele thema's worden aangesneden, waarvan er hierna twee worden behandeld: consistentie van rationeel gedrag en instituties. Deze thema's zijn al eerder aangesneden, maar doemen nu op in een andere context en worden als aanloop naar de volgende paragrafen behandeld waarin een totaaloverzicht wordt gegeven.

De economische wetenschap gaat uit van een aantal data; niet te verwarren met de data van deze studie. Hieruit is het mogelijk de optimale gedragslijn af te leiden. In een situatie van onzekerheid of beter risico<sup>770</sup> zijn de volgende axioma's van toepassing<sup>771</sup>: 'comparability, transitivity, strong independence, measurability en ranking' (*Copeland* en *Weston* 1988, hoofdstuk 4). Deze data zijn zeer stringent (dat wil zeggen hebben beperkte zeggingskracht, zijn een 'special case' of zeer 'narrow'). Een belangrijk aspect is consistentie (transitiviteit)<sup>772</sup>. *Heiner* (1983, 572-573) vraagt zich af wat de implicatie is van uit de axioma's afgeleid gedrag als "obeying those axioms (or using algorithm) would require the use and sensitive response to unreliable information."<sup>773</sup> Dit is het hart van deze studie; namelijk de afweging tussen volledigheid en consistentie of het spiegelen van het interne met het externe, waardoor tegenstrijdige begrippen - door het onderkennen van vage niveaus - zijn verstrengeld<sup>774</sup>.

---

<sup>769</sup> De menselijke natuur balanceert tussen twee extremen waarbinnen de moraal (maar ook de rationaliteit) tot stand komt, Volkskrant, 09-11-2002.

<sup>770</sup> Deze theorie is geïnspireerd op inzichten van *Von Neumann* en *Morgenstern* (op. cit. *Copeland* en *Weston*, 1988, hoofdstuk 4).

<sup>771</sup> Deze zijn verbonden met de cardinale nuts Theorie; rationaliteit is als het ware ingebed in die nuts Theorie. De axioma's liggen zowel aan de basis van de nuts Theorie als aan "(...) the minimum set of conditions for consistent and rational behavior". (*Copeland* en *Weston*, 1988, 79). Een andere inbedding is het risico; door specifieke nutsfuncties te veronderstellen wordt risico-aversie *geïmpliceerd*. *Bronsema* (1978a) onderzoekt de rol die kwadratische nutsfuncties spelen en de kenmerken die deze in zich dragen (en de problemen die deze oproepen). De zoektocht naar de juiste beschrijving van verschijnselen door de wijze van vormgeving in wiskundige formules is een ander compositorisch element in de theorievorming.

<sup>772</sup> Dat soms als nevenkenmerk, of als onderdeel van, of aan rationaliteit wordt gelijkgesteld (*Heiner*, 1983, 572-573, *Copeland* en *Weston*, 1988, 79 en *Prakken* 1983, 216).

<sup>773</sup> 'Rule-governed behavior' zal dergelijke axioma's negeren, zonder te letten op de logische eigenschappen daarvan. Die logische eigenschappen worden min of meer opgelegd door het systeem dat de wetenschapper construeert (dat is het aanpalende intuïtieve element).

<sup>774</sup> Dit is een oerluis die zich voordoet in verschillende gedaantes, bijvoorbeeld bij de verschuiving langs de curve (consistentie) en verschuiving van de curve (volledigheid). Dit onderscheid komt aan de orde bij het *Penrose* effect, de vraagcurve (*Van de Woestijne*), maar ook in de *Phillips*curve. Kan rationaliteit

Dit is de tautologie van de rationaliteit; het kader (de compositie) bepaalt tegelijkertijd de oplossing. Rationaliteit belichaamt een zelfverwijzende lus. In de psychologie staat ook dit kader ter discussie bijvoorbeeld door het in beschouwing nemen van allerlei terugkoppelingen (bijvoorbeeld *Elster* op. cit. *Hodgson* (1988, 95): "The fox being unable to reach the tempting grapes, declares that they are not ripe." Deze "vormgevingskwesitie" kan doorsijpelen naar de theorie zelf: dit is de vraag naar de kaderstelling (composities) in de theorie. Wetenschappers hanteren composities door de keuze van het systeem of model, de wiskundige weergave van verschijnselen en wijze van toetsing (*Langlois, Bronsema, Zuidema en McCloskey*). "De vraag stellen is hem beantwoorden"; wellicht kunnen problemen pas worden geformuleerd als ook de antwoorden min of meer duidelijk zijn. Dit is in beginsel de uitkomst van de in deze studie bewandelde weg, het vormt de reden dat tijdens deze reis vele (onbeantwoorde of onbeantwoordbare) vragen worden gesteld. Misschien meer vragen dan antwoorden, maar hoort dat niet bij het "afleiden" van het centrale probleem?

Rationaliteit kan zeer specifiek zijn, want ingebed in een specifiek systeem. Routines kunnen net zo rationeel zijn (alleen ingebed in een ander systeem) en nog rationeler zijn (een discutabele uitspraak omdat appels met peren worden vergeleken) dan de NKL-rationaliteit. Al in een eerder stadium is het onderscheid gemaakt tussen rationaliteit en arationaliteit. Er bestaan verschillende rationaliteitsvormen als gevolg van metaforische composities. Een ander onderscheid is dat tussen rationaliteit als streven ('inclination') en uitgangspunt ('principle')<sup>775</sup>, die zich moeilijk laten verdragen. Hoewel het bestaan van routines de uitkomst van *Heiners* model is, kan tegelijkertijd worden beargumenteerd dat zijn analyse extreem rationeel is (vergeleken met de NKL-rationaliteitsconceptie) namelijk door ook de betrouwbaarheid van "ver afgelegde informatie" in beschouwing te nemen. Het is opvallend dat rationaliteitsbegrippen in elkaar kunnen schuiven (doordat deze op de een of andere manier verstrengeld zijn); wellicht door de samenhang van informatiekenmerken die in elkaar overlopen en waartussen een bepaald evenwicht kan bestaan. De opsomming van deze rationaliteitsvormen, alsmede een samenvatting van de problemen, de argumenten pro en contra de NKL-rationaliteit, komen in de volgende paragraaf aan de orde.

Een ander aspect dat *Heiner* aanstipt is de rol van instituties in de samenleving. Instituties zijn (veelal ongeschreven en onbewust toegepaste) collectieve gedragsnormen. *Heiner* brengt zijn benadering in verband met instituties van een 'exchange system' waarvoor hij een ruw scenario schetst (over compositie gesproken). In een complexe, interdependente samenleving neemt de complexiteit toe door het ontstaan van steeds meer 'remote agents'. De 'reliability' van informatie of acties neemt daardoor af. Dit kan de ontwikkeling belemmeren, tenzij "(...) institutions (must) evolve which enable each agent in the society to know less and less about the behavior of other agents and about the complex interdependencies generated by their interaction." (*Heiner*, 1983, 580). 'Property rights' en markten zorgen ervoor dat remote informatie vermindert of wordt vertaald naar 'local information' of dat remote informatie wordt "gecondenseerd".

---

ook - op dezelfde manier - verschuiven, zowel binnen het kader als er buiten?

<sup>775</sup> Wordt rationaliteit door het systeem opgelegd - in dat geval zijn de niveaus isomorf - of niet? Dit verschil houdt ook verband met het onderscheid tussen volledigheid en consistentie. Consistentie gaat uit van een gegeven toestand; volledigheid ondergraaft dit omdat als gevolg van niveaus een oneindig aantal onbewijsbare uitspraken kan worden geformuleerd; daarmee kan rationaliteit tegelijkertijd worden ondergraven of vormgegeven.

Coöperatie ontstaat als mensen op basis van deze systemen betrouwbare informatie verkrijgen op basis waarvan zij goede inschattingen<sup>776</sup> kunnen maken. In paragraaf 4.7.2 wordt nader ingegaan op instituties waarbij onderneming en markt nogmaals tegenover elkaar worden geplaatst.

*Heiner* bespreekt ook de rol van de hiërarchie in het kader van de 'reliable complexity'. Hiërarchieën bewerkstelligen een bepaalde stabiliteit, doordat 'remote information' door lage niveaus 'local' kan worden opgevangen. Is het onderkennen van hiërarchieën niet tegelijkertijd het onderkennen van het belang van niveaus in optima forma (en niet in de "vorm" van optimizing)?

Natuurlijk is het eenvoudig kritische kanttekeningen te plaatsen bij dit 'unifying framework'. *Hodgson* (1988, 289) doet hier kort verslag van; zijn voornaamste bezwaar is dat ook in een perfecte situatie routines (algoritmes) kunnen ontstaan (is rationeel gedrag niet een routineuze beslissing in een perfecte situatie?)<sup>777</sup>. Het model is een beschrijving van een extreem onzekere situatie (*Littlechild*, 1986, 32), waarin snelle taxaties nodig zijn. Er bestaat geen directe binding met ondernemingen met immobiele resources die de omgeving deels kunnen beheersen. Een andere omissie is hoe individuele regels uitmonden in instituties (*Kuran*). Een ander probleem is de toetsbaarheid en de verschuivende parameters van het model; in hoeverre speelt risico een rol en kunnen informatie en leerprocessen deze veranderen? De vraag is waar  $R(u)$  en  $W(u)$ , die in het model een centrale rol vervullen, "vandaan komen" en in hoeverre deze aan verandering onderhevig zijn. In hoeverre spelen (veranderend) risico, informatie en leerprocessen een rol zodat 'remote' informatie kan worden omgevormd tot 'local' informatie? De benadering van *Heiner* kan met elk gegeven "in overeenstemming worden gebracht"<sup>778</sup>, maar dit "vormt geen uitzondering".

#### 4.5.6 Samenvatting

De drie procesmatige thema's brengen verbindingen aan tussen entiteit en haar omgeving. Steeds treden hierbij dezelfde fenomenen op; er bestaan composities en er treden veranderingen op in die composities. Het onschendbaar en onbeslisbaar niveau worden gevormd en omgevormd. In deze paragraaf zijn drie processen belicht die deze niveaus vormgeven. Informatie en rationaliteit spelen daarbij een grote rol. Dit zijn de twee metaforen waarmee subjecten proberen het onschendbaar en onbeslisbaar niveau "vorm te geven".

---

<sup>776</sup> Instituties spelen daarbij een belangrijke rol: de NKL-benadering richt zich op de "potential gains form trade (via Edgeworth exchange boxes, etc.), rather than on the effect of uncertainties created in trying to realize that potential." (*Heiner*, 1983, 581). *Leonard* en *Zeckhauser* (1985, 375) stellen: "(...) joint gains from trade arise from differences between the parties." (..). "But the parties must simultaneously discover and exploit their differences." Dit is (weer) een andere variant waar 'discoveries' een rol spelen (naast die van *Coase* en *Schumpeter*). Hierbij spelen 'risk perception', 'risk preference' en 'risk allocation' een grote rol.

<sup>777</sup> In een perfecte situatie en in een imperfecte situatie als rekening wordt gehouden met zoek-, omstel-, kapitalisatie-, informatie- of besluitvormingskosten?

<sup>778</sup> Zo kan juist door het introduceren van kapitalisatiekosten de marginale aanpassing in de NKL-benadering achterwege blijven en kan doordat informatie zeer lokaal is in de benadering van *Heiner* juist sprake zijn van (continue) marginale aanpassingen.



## 4.6 Over rationaliteit en informatie

### 4.6.1 Inleiding

Rationaliteit en informatie zijn al vele malen - zijdelings - aan de orde gekomen en lopen als een rode draad door deze studie. In de volgende paragrafen worden deze inzichten geïntegreerd tot een overkoepelend overzicht waarin een samenvatting wordt gegeven van de vormen en problemen die zich daarbij voordoen. Ook tussen deze metaforen bestaat een eeuwige gouden band. Rationaliteit ligt ingebed in een gelaagde kosmos van maximalisatie, perfectie en concurrentie. Deze aspecten kunnen elkaars plaats innemen, maar zich ook aan die context onttrekken en daarbij de andere concepten meetrekken. De axiomatische systemen (axioma's), waarop rationaliteit is gebaseerd, maken de analogie met de inzichten van *Gödel* nog relevanter en scherper. Ondanks het axiomatisch aandoende karakter is het fundament van de economische kosmos, uiteenvallend in de economische pijlers, moeilijk "grijpbaar". Deze pijlers proberen elkaar te "grijpen", maar slagen daarin niet. Die ongrijpbaarheid vloeit voort uit een fundamenteel logisch resultaat.

Markt en onderneming kunnen worden opgevat als entiteiten die uitspraken over elkaar kunnen formuleren. Hierbij vinden niveauwisselingen plaats waardoor informatie en rationaliteit door elkaar worden geschud. In de volgende paragraaf (4.6.2) volgt een weergave van de rationaliteitsproblematiek en de inbedding daarvan in het economische cluster. Daaropvolgend wordt ingegaan op informatie (4.6.3). Paragraaf 4.6.4 besluit met een korte integratie van deze ondernemingsmetaforen.

### 4.6.2 Rationaliteit; vormen en problemen

Rationaliteit doet denken aan de filosofische stroming van het rationalisme (*Langlois*, 1986, 226): dit is de "(...) aanduiding voor een aantal filosofische of wereldbeschouwelijke systemen waarin de rede (Lat.: ratio), of het redelijke, op de een of andere manier centraal staat. Men kan onderscheid maken tussen een psychologisch, een metafysisch en een wereldbeschouwelijk rationalisme." (Prisma van de filosofie, 192-194). Het vormt de tegenhanger van het empirisme<sup>779</sup>. Rationeel is "door middel van de rede, redelijk" (*Van Dale*, 2324). "Rede is denkvermogen; oordeel of het logische verstand" (*Van Dale*, 2344). Redeneren of deduceren is het uit premissen logisch afleiden van andere uitspraken. In het systeem is als het ware informatie opgeslagen door middel van codes. Deze informatie moet aan de informatiedrager worden onttrokken door er "aan te trekken" door de "informatie-onthuller". Het probleem is dat dit trekken niet kosteloos is en dat onbekend is welke informatie dit oplevert en wat de waarde daarvan is: dit zijn informatiekosten en 'deliberation costs' die centraal staan in de benadering van *Conlisk* (1996) die aan het eind van deze paragraaf wordt besproken en die de centrale rationaliteitscirkel concretiseert.

Rationaliteit is niet eenvoudig te definiëren; het verwijst naar de intrinsieke kwaliteit van de

---

<sup>779</sup> Dit leidt tot de nadruk van deductie in de eerste en inductie in de tweede benadering. Bij deductie staat consistentie centraal, bij inductie volledigheid. Deze benaderingen lopen als - onderdeel van de empirische cyclus - bij de wetenschappelijke kennisvorming door elkaar.

beslissers waarbij doelgerichtheid, doelmatigheid en consistentie een rol spelen. Wat rationeel is, moet worden gezien vanuit de omstandigheden. Rationaliteit is "gebonden - of belichaamd in - aan het systeem"; het ligt binnen het (axiomatische) systeem dat "van nature" beperkingen kent. Rationaliteit is een relatief begrip (*Tempelaar*, 2000, 268). Consistentie is een wezenkenmerk van rationaliteit. Dit leidt naar de vraag van het - logische, niet verenigbare - complement daarvan: volledigheid.

Een probleem is hoe rationaliteit wordt "vormgegeven". Elk gedrag is rationeel of rationeel te maken: "Given time and imagination, economists can usually invent some model that assigns apparent economic rationality to any random event." (*Myers*, 1984, 567). Enerzijds heeft elk individu zijn redenen voor bepaald gedrag; elk gedrag heeft ten doel de toekomst (die we niet willen weten) te veranderen. Anderzijds kan gedrag als rationeel worden aangemerkt als het overeenkomt met het rationele model van de onderzoeker. Iedereen heeft zijn - rationele? - redenen voor gedrag; de vraag is of dat in een door economen opgesteld keurslijf moet worden geperst. De achterliggende oorzaak van gedrag kan zijn gelegen in rationaliteit, of in aanpalende 'auxiliary'- veronderstellingen.

Veelal wordt rationeel gedrag niet nauwkeurig omschreven, maar aangegeven door middel van bepaalde kenmerken. Ook wordt rationaliteit "in een adem genoemd met" maximalisatie. Er blijkt zich een opmerkelijke samenloop voor te doen tussen argumenten pro en contra deze economische pijlers. Rationaliteit<sup>780</sup> is de stille achterliggende factor van vele pijlers op het niveau van het individu (leidend tot de vraagcurve), de onderneming (leidend tot de aanbodcurve en de marginale analyse) en in de financiële sfeer (leidend tot maximalisatie van de marktwaarde als ondernemingsdoel, zowel voor de onderneming als voor het individu). Rationaliteit staat aan de basis van de vormgeving van preferenties die door middel van een *Edgeworth* box kunnen worden verenigd of om via de markt te worden verbonden.

De doelstelling waardemaximalisatie is gebaseerd op stringente veronderstellingen. Hierbij is een aantal axioma's vereist die rationeel gedrag impliceren (of opleggen). Echter, rationeel gedrag is nutteloos, als er geen schaarste<sup>781</sup> bestaat en subjecten niet streven naar maximalisatie. Maximalisatie staat aan de basis van rationaliteit, terwijl rationaliteit aan de basis staat van maximalisatie. Maximalisatie leidt vervolgens weer tot optimale (rationele) gedragsregels; bijvoorbeeld  $MO=MK$ . Maximalisatie en rationaliteit zijn "gelaagd verstrengeld", zij kunnen

---

<sup>780</sup> Dit wordt vereenzelvigd met efficiency; maar ook dit is niet eenduidig. Veelal wordt de NKL- niet bestaansbare - afbeelding als efficiënt aangemerkt; elke afwijking is inefficiënt. Efficiëntie is dan meer een kenmerk van perfectie dan van (bijvoorbeeld) rationaliteit. Rationaliteit wordt veelal eveneens vanuit deze perfecte invalshoek ingekleurd. Arationeel (of non-rationeel) en a-inefficiënt zijn beredeneerd vanuit de afwijking van die ideale wereld (zie de citaten van *Conlisk* en *Langlois* in deze en de volgende paragraaf) en kan juist rationeel zijn, wellicht is juist de NKL-benadering arationeel - contingent - want al opgelost.

<sup>781</sup> Schaarste vloeit voort uit de data van de economie. Het verminderen van schaarste zorgt ervoor dat die in stand blijft. Schaarste doemt steeds in een andere gedaante op (als gevolg van de metaschaarste); evenals informatie waartoe schaarste zich uitstrekt. Rationaliteit vloeit voort uit de schaarste en het streven naar geldelijk gewin. Omgekeerd vloeit het marktwaardestreven uit rationele afleiding - het *Fisher*-separatiethorema - daarvan voort. Rationaliteit en maximalisatie zijn oorzaak en gevolg van elkaar; zodat we er moeilijk grip op kunnen krijgen. Zijn het noodzakelijke en voldoende voorwaarden van elkaar, voor of door elkaar? Hetzelfde probleem doemt op bij de verhouding onderneming-markt.

niet zonder elkaar en wellicht ook niet zonder concurrentie en (im)perfectie. De pijlers van de economische theorie vormen een gelaagd cluster. Het wijzigen van aspecten zorgt voor een nieuwe theoretische reis door de economische kosmos.

Zowel rationaliteit als marktwaarde worden in verband gebracht met idealiserende kenmerken van de markt: perfectie en compleetheid. Rationaliteit is de verbindende schakel tussen: marktwaarde, marginalisme en perfectie<sup>782</sup>. Rationaliteit is belichaamd in preferenties waarin eveneens de risicohouding is besloten, isoquanten, opportunity curve en de daarvan afgeleide vraag- en aanbodcurves<sup>783</sup>; de achterliggende rationaliteitsaxioma's liggen daarin verscholen. Het probleem is dat imperfecties tegelijkertijd de axioma's kunnen ondergraven<sup>784</sup> waarop die rationaliteit rust. Dit deed zich eveneens voor bij de afleiding van marktwaarde als doelstelling (*Tempelaar*, 1987, 275) en zal zich nog voor gaan doen bij de verklaring van de onderneming aan de hand van de implicaties van *Alchian* (1950) in kaart gebracht door *Langlois* (1986).

Maximalisatie lijkt een "hardere" veronderstelling dan rationaliteit. Maximalisatie ('as if') veronderstelt namelijk niet dat er sprake is van bewust rationeel gedrag (*Alchian*, 1950). Maximalisatie kan ook het gevolg zijn van een onbewust of evolutionair proces; in dit geval staat de uitkomst centraal. De veronderstelling van rationeel gedrag - gericht op de output, maar die in de basis een aanvullende procedurele beschrijving krijgt - is in vele gevallen niet nodig; dit is afhankelijk van de 'system constraint', of de informatie- en risicokenmerken van het systeem. Onbetwiste kennis is niet noodzakelijk voor het streven naar winst- of waardemaximalisatie; het is voldoende als een individu denkt dat hij iets maximaliseert (in onzekerheid is dat niet operationeel (*Alchian*) en niet toetsbaar (*Boland* op. cit. *Heiner*, 1983, 560-561). Dit kan leiden tot tautologieën, er kan altijd bepaalde kennis, doelen, of kosten worden verondersteld die het waargenomen gedrag in overeenstemming brengt met maximalisatiegedrag.

Rationaliteit krijgt veelal inhoud aan de hand van een aantal axioma's waarvan compleetheid en vooral consistentie (transitiviteit) in de ordening van de alternatieven centraal staan<sup>785</sup>. Als

---

<sup>782</sup> Evenals bij perfectie en rationaliteit - strekt perfectie zich ook tot rationaliteit uit, of kan een "irrationele markt" perfect zijn? - is onduidelijk in hoeverre maximalisatie en rationaliteit in elkaar vloeien; zie zodadelijk *Koutsoyiannis* (1982, 14 en 17). Een bijkomend probleem vormen de verschillende gedaantes waarin waardemaximalisatie voorkomt, namelijk als doel, norm, veronderstelling, hypothese en als theorie (als uitgangspunt, vertrekpunt of als eindpunt). Hierdoor bestaat een gelaagdheid of gedaantewisseling binnen concepten en tussen concepten.

<sup>783</sup> Maar zoals *Heiner* (1983, 562) opmerkt wordt de vorm van deze curves slechts geïmpliceerd in de NKL-rationaliteitsbenadering. *Hogarth* en *Reder* (1987, 4) merken op dat "(...) the paradigm (rationaliteit) loses much of its power when supply curves are not of this nature." Geldt voor de vraagcurve niet hetzelfde?

<sup>784</sup> Door de verstrengeling van concepten ontstaan allerlei neveneffecten van het invoeren van imperfecties, waardoor het "probleem kan weglopen." Een ander voorbeeld is het citaat van *Koopman* (op. cit. *Capoglu*, 1991, 85) dat de basis van de economie anders moet zijn, als men de rol van evolutie benadrukt. Steeds gaat het om de fase - of het niveau - waarin imperfecties worden ingevoerd en de vraag hoe die imperfecties precies doorwerken en zich ontwikkelen.

<sup>785</sup> Deze axioma's spelen in het economische cluster veelal op de achtergrond. In essentie wordt op deze ver sluierde wijze consistentie en volledigheid verondersteld; een logische onmogelijkheid. Indien in een

zodanig hebben kenmerken van de markt (perfectie en compleetheid)<sup>786</sup> ook invloed op de rationaliteit<sup>787</sup>, zo beschouwd is rationaliteit een gevolg van "de markt"<sup>788</sup>. Er bestaat een matrix van (im)perfecte markt en (im)perfecte rationaliteit; een gelaagde relatie tussen informatie en rationaliteit. De vraag is enerzijds: kunnen deze onafhankelijk van elkaar bestaan<sup>789</sup>, en anderzijds van waaruit vindt de analyse plaats? *Tempelaar* onderscheidt aan de hand van rationaliteitsvormen de NKL-financieringstheorie van de 'behavioral finance'-benadering. De cirkel is dat in een perfecte markt rationaliteit al is bepaald (opgelegd of verondersteld) en in die perfectie is verdisconteerd<sup>790</sup>. Het "invullen" van gedrag in perfecte omstandigheden leidt er toe dat het tegelijkertijd nietszeggend is geworden. De paradox is dat perfectie definiëring van de (onbepaalde) rationaliteit mogelijk maakt, maar dat het tegelijkertijd betekenisloos is geworden.

*Hogarth en Reder* (1987) onderscheiden twee betekenissen van 'rational choice behavior'. In de brede benadering kan rationaliteit worden opgevat als een paradigma dat sturing geeft aan onderzoek (als 'heuristic device'). Hierbij verwijzen zij naar *Simon* die heeft aangegeven dat dit paradigma niet voldoende is om de specifieke prijs-hoeveelheidsrelaties te genereren, omdat daar allerlei 'auxiliary assumptions' aan moeten worden toegevoegd<sup>791</sup>. *Simon* (1987)

---

latere fase alsnog imperfecties worden ingevoerd, werkt dit - door de verstrengelde en gelaagde structuur - door in allerlei "basisconfiguraties", waardoor het "probleem niet meer als het oorspronkelijke probleem kan worden voorgesteld".

<sup>786</sup> Worden niet op de (perfecte?) markt die alternatieven weergegeven of mogen deze in deze fase van "alternatieven-ordening" nog niet worden verondersteld? Niettemin worden ook voor de markt dezelfde veronderstellingen van gelijktijdige consistentie en volledigheid ingevoerd, namelijk min of meer in de vorm van perfectie en compleetheid. Het engelstalige 'completeness' wordt vertaald met compleetheid en niet met volledigheid. Een dergelijke *Arrow-Debreu*-markt is niet alleen te kostbaar, vanwege het specificeren van alle mogelijke states en contingencies, maar is ook onbestaanbaar.

<sup>787</sup> *Tempelaar* (2000, 269) onderkent een andere relatie; namelijk dat perfectie de voordelen zichtbaar maakt en rationeel gedrag leidt tot de benutting van die voordelen. Maar rationeel gedrag is weer afhankelijk van de in de axioma's belichaamde perfectie. Perfectie impliceert tegelijkertijd een bepaalde rationaliteitsvorm. In de beschikbare perfecte informatie is eveneens besloten hoe rationele agenten op die informatie zullen reageren. Informatie omvat ook informatie over de rationaliteit van anderen.

<sup>788</sup> Een andere wijze waarop rationaliteit een gevolg kan zijn van de markt - op een ander niveau - is als uitkomst van concurrentieprocessen. Omgekeerd kan ook worden beweerd dat juist rationaliteit aan de basis ligt van concurreren. Dit is het verschil tussen de NKL-benadering waarin rationaliteit wordt verondersteld in de structuur, en de Oostenrijkse benadering waarin rationaliteit door processen tot stand komt. *Kotterman-Van de Vosse* (1994, 142) geeft dit als volgt weer. *Hayek* ziet "(...) rationaliteit niet als vereiste om het concurrentieproces goed te doen functioneren maar, juist andersom, concurrentie of tradities die concurrentie toelaten, als oorzaak van rationeel gedrag."

<sup>789</sup> Het antwoord hierop lijkt nee te zijn; hoe kan een perfecte markt vergezeld gaan van imperfecte rationaliteit, of gaat het om een heel bijzondere omstandigheid dat mensen perfect op de hoogte zijn van de imperfecties van agenten, op steeds hogere niveaus? Hierbij speelt ook de rationaliteit op een hoger niveau een rol; de marktrationaliteit of 'competitive rationality'.

<sup>790</sup> Worden perfectie en compleetheid (al eerder, op een hoger niveau?) ook niet weerspiegeld in de aan rationaliteit ten grondslag liggende axioma's?

<sup>791</sup> Steeds gaan veronderstellingen gepaard met specifieke veronderstellingen die ook nog inwisselbaar zijn. Een thema dat ook door *Tempelaar* (1987, 256-260), de vermenging van fundamentele



onderneemt een zoektocht naar 'sound empirical base' van rationaliteit; 'bounded rationality' neemt hierbij een centrale plaats in<sup>792</sup>; dit komt tot uitdrukking in de onderkenning dat mensen 'intendedly rational' zijn<sup>793</sup>. Hogarth en Reder (1987, 6) merken hierbij op dat deze 'heuristic power' sterk wordt verminderd als de "(...) assumption of competition is abandoned"<sup>794</sup>. Om afwijkingen te rechtvaardigen wordt gesproken van 'perceived' (vermeende, inderdaad) prijsafhankelijkheid, of 'quasi-rationality'. Concurrentie komt juist voort uit onzekerheid, is een streven en geen uitgangspunt, onzekerheid ondergraaft tegelijkertijd de onbeperkte rationaliteit<sup>795</sup>, omdat een volledig bewijs in dergelijke situaties ontbreekt. Hieruit blijkt hoe belangrijke concepten als maximalisatie, marktwaaarde, perfectie, informatie en concurrentie in elkaar grijpen; maar niet altijd tot een consistent beeld of geheel leiden. Veel van deze gelaagde krachten zijn nauwelijks "los van elkaar" te beschouwen; of zijn impliciet vervat in het tegenovergestelde. Hierdoor ontstaan merkwaardige lussen in de economie met de daaraan gelieerde paradoxen.

In de meer specifieke weergave van rationaliteit wordt rationeel gedrag vervangen door het maximaliseren van het verwachte nut:  $e(U)$ ; de achterliggende axioma's bepalen de preferentie- en indifferentiecurves. Hierbij kan onderscheid worden gemaakt tussen de wijze waarop nutten worden gerangschikt (kardinaal of ordinaal) en de vraag of sprake is van risico. *Koutsoyiannis* (1982, hoofdstuk 2) bespreekt de veronderstellingen voor de kardinale en ordinale (indifferentiecurve en 'revealed preference curve') nutstheorie. Deze liggen aan de basis van de vraagcurve<sup>796</sup> en - middels de isoquantencurve, via de kostencurve - aan de aanbodcurve.

---

veronderstellingen en initiële voorwaarden, en *Langlois* (1986, 237), de vermenging van constraints en rationaliteit wordt aangesneden. Hierbij merkt *Simon* (1987, 38) op dat "(...) neoclassical economics becomes, (...), essentially tautological and irrefutable."

<sup>792</sup> *Hodgson* (1988, 80) merkt op dat dit probleem door de toevoeging van een extra informatie-parameter naadloos in de NKL-benadering kan schuiven. Het is de rationele analyse onder een additionele restrictie; of kostenminimalisatie. De vraag is of dit probleem met een extra parameter kan worden weggepoetst en of rationeel gedrag niet te ver wordt doorgevoerd waardoor het systeem kan kantelen. Het probleem is juist dat transactiekosten ontstaan door informatieproblemen die deze rationele afweging blokkeren, want wat is de waarde van informatie? En wat zijn de kosten (en opbrengsten) van rationaliteit?

<sup>793</sup> Het streven (de inclination) staat centraal en niet het uitgangspunt ('principle'), want dan hoeft men nergens meer naar te streven. Dit doet denken aan de pijl van *Zeno*-discussie: is beweging imaginair of niet?

<sup>794</sup> De mate van concurrentie is van invloed op de vraag of sprake is van een 'tight or loose constraint' (*Langlois*, 1986, 241). In geval van een tight constraint wordt rationaliteit door het systeem opgelegd. Rationaliteit is afhankelijk van de mate van concurrentie, 'market' of 'competitive rationality'. Heeft deze dezelfde vorm als de individuele rationaliteit? Volgens *Langlois* zijn deze in de NKL-benadering isomorf en worden selectie en marginalisme aan elkaar gelijkgesteld. Op de benadering van *Langlois*, die een benadering kiest die "isomorf is aan die van deze studie", omdat ook hij wijst op niveauverschillen, wordt teruggekomen in paragraaf 4.7.4.

<sup>795</sup> Hier treedt een omgekeerde verstrengeling op die is terug te voeren op de metaschaarste en de gelaagdheid van concepten. Enerzijds kan rationaliteit niet zonder concurrentie, maar anderzijds bestaat concurrentie slechts in onzekerheid die die rationaliteit ondergraaft.

<sup>796</sup> Wat is de invloed van de ceteris paribus veronderstelling die alle verschuivingen laat plaatsvinden

Opmerkelijk is dat *Koutsoyiannis* (1982, 14 en 17) in beide gevallen de volgende algemene veronderstelling geeft: "Rationality. The consumer is rational. He aims at the maximization of his utility." Rationaliteit en maximalisatie worden "in een adem genoemd."

*Copeland* en *Weston* (1988, 79-80) noemen 5 (rationaliteits)axioma's als rekening wordt gehouden met risico's: 'comparability', 'transitivity', 'strong independence', 'measurability' en 'ranking'. Aan deze axioma's wordt vervolgens de veronderstelling van maximalisatie toegevoegd<sup>797</sup>. *Tversky* en *Kahneman* (1987, 68-70) noemen vier axioma's: 'cancellation', 'transitivity', 'dominance' en 'invariance'. Dit zijn de bouwstenen van de nuts- en indifferentiefunctie, waarin tegelijkertijd risico ligt opgesloten. Bij deze "ultieme" economische uitgangspunten wordt de analogie met de stelling van *Gödel* sterker omdat hierbij min of meer axiomatische economische systemen ten tonele worden gevoerd, namelijk in: "(...) the mathematically complete principles which define rational behavior." (*Von Neumann* en *Morgenstern* op. cit. *Copeland* en *Weston*, 1988, 77) en "Theory of value: an Axiomatic analysis of economic equilibrium." (*Debreu*, 1959), eveneens *Arrow* (1964). Aangezien de fijnmazige *Gödeliaanse* analogie niet tot in detail is doorgevoerd, is deze metaforisch toegepast. Nu de axiomatische pijlers ten tonele worden gevoerd kan dat metaforische voor een groot deel vervallen.

Uit experimenteel onderzoek blijkt dat mensen zich niet aan deze axioma's conformeren. Dit leidt tot vele alternatieve inzichten als de toepassing van heuristieken ('framing') in onzekere situaties ('availability', 'representativeness', 'adjusting and anchoring'), tot de vorming en verandering van 'preference and ambiguity'<sup>798</sup>, 'preference and belief', 'preference reversal', 'intertemporal decision making') en een voorkeur voor de huidige situatie als vergelijkingsmaatstaf ('endowment effect', 'status quo bias', 'loss aversion'). Hierbij speelt het "referentiepunt" een belangrijke rol. Steeds wordt tegen een of meerdere van de hiervoor genoemde axioma's "gezondigd". Een aantal van deze aspecten is geïntegreerd in de 'prospecttheory' die een verklaring kan geven voor anomalieën en puzzels.

---

langs de curve? Is dat geen onderkenning van een consistente, maar onvolledige weergave? Is de rationele mens, of onderneming wel door middel van één vraag-, respectievelijk aanbodcurve weer te geven? (*Van de Woestijne*, 1993, voorwoord en 107-132).

<sup>797</sup> Dat wil zeggen: staat in dit geval apart, los van rationaliteit. Is de onbegrensde behoefte - het streven naar geldelijk gewin - geen uitdrukkingsvorm van onvolledigheid? Vloeit rationaliteit niet voort uit dit streven in samenhang met de overige data; representerend de metaschaarste. Komt in de metaschaarste niet "het willen en kunnen", of de noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor - al dan niet rationeel - economisch gedrag naar voren?

<sup>798</sup> Naast 'uncertainty' kunnen 'ambiguity' en 'ignorance' worden onderkend. "Ambiguity" is de "(...) uncertainty about uncertainty." Er is sprake van een andersoortige ruis op een hoger niveau, *Einhorn* en *Hogarth* (1987, 43).

Een opsomming leert dat rationaliteit veel indelingen, toepassingen en omschrijvingen kent:

- substantive-procedural rationality
- bounded-unbounded rationality
- competitive-market-near-quasi rationality
- adaptive rationality
- arationality of nonrationality
- communicative rationality
- relational rationality<sup>799</sup>.

Een belangrijk onderscheid is dat tussen 'rationality in economics and psychology' (*Hogarth en Reder, 1987*). De economische ('substantive') benadering richt zich op de allocatie van middelen en de optimale uitkomsten van de besluitvormingsprocessen voor het bereiken van gegeven doelen, de psychologische ('procedural') benadering gaat in op het ('satisficing') besluitvormingsproces en de doelen en middelen in hun onderlinge samenhang<sup>800</sup>.

Is het wellicht vanwege de veelzijdigheid waarmee rationaliteit invulling kan krijgen dat *Hogarth en Reder (1987, 17)* spreken van de 'rationalizing metaphor'? Een andere metafoor is die van risico: "The dominant metaphor used to conceptualize risky decision making involves choices between explicit gambles. The study of risk has been dominated by a single metaphor: the explicit lottery with stated probabilities and payoffs." (*Einhorn en Hogarth, 1987, 42 en 63*). Experimenteel onderzoek wijst echter uit dat deze afweging niet op die wijze plaatsvindt: "Our biggest risk would be to ignore them." (op een hoger niveau, niet in de theorie maar over de theorie). *Einhorn en Hogarth, 1987, 64*). "Risk is a concept we all know how to use, but don't perhaps know how to measure." (*Collins en Ruefli, 1996, 3*), het is niet alleen de oorzaak *Bernstein* (het Financieele Dagblad, 2000), maar ook het resultaat van onze zoektocht.

Een meer algemene benadering - niet zozeer vanuit de axioma's, maar meer vanuit de wetenschappelijke 'heuristic device' - geeft *Conlisk (1996)*. 'Deliberation costs' vormen impliciet het achterliggende - overkoepelende - aspect bij de vormgeving van rationaliteit. Dit probleem leidt tot de cirkel die de volgende vraag oproept: Hoe moeten we meanderen tussen 'unbounded'<sup>801</sup> en 'bounded rationality'? *Conlisk* richt zijn verhandeling als volgt in:

1. Empirisch bewijs voor 'bounded rationality'
2. Mate van succes van op beperkte rationaliteit gebaseerde economische modellen
3. Argumenten pro en contra (on)beperkte rationaliteit
4. 'Deliberation costs'.

---

<sup>799</sup> De laatste twee zijn meer "zachte" rationaliteitsvormen (*Paauwe en Boselie, 1999, 9* en *Van de Ven en Post, De Accountant, 1994, 554-557*).

<sup>800</sup> Met de kanttekening dat economische rationaliteit wordt opgebouwd met behulp van een (zeer strikte) procedurele beschrijving van rangschikken, vergelijken en uitschakelen van goederen of alternatieven door middel van de (hoger gelegen?) axioma's. Op een hoger niveau bezien is deze benadering dan zeer procedureel; en paradoxaal op een lager niveau eveneens (*Langlois, 1986*), want soms overbodig door de inwisselbaarheid van veronderstellingen met omgevingskenmerken.

<sup>801</sup> Die toch niet zo onbeperkt is, want houdt geen rekening met beperkingen van (axiomatische) systemen, alsmede kenmerken van informatie en kosten van rationaliteit. De onbeperkte rationaliteit heeft betrekking op een zeer beperkt gebied, met zeer beperkte zeggingskracht.

Het eerste aspect is: "(...) should the facts be allowed to spoil a good theory?" (*Conlisk*, 1996, 669). Er bestaat veel direct (experimenteel onderzoek) en indirect bewijs (met joint hypotheses) dat mensen zich niet "volgens de axioma's gedragen". Heuristieken spelen een belangrijke basis: "It is ironic that this economic tradeoff should be better recognized in psychology than economics"<sup>802</sup>. Scharste strekt zich ook uit tot tijd, informatie en rationaliteit zelf. Rationaliteit benadrukt consistentie, maar is niet volledig. Daarom duiken steeds anomalieën op die het gevolg zijn van de extreemheid waarmee rationaliteit wordt doorgevoerd door subjecten steeds met betere rationale 'tools' uit te rusten. Hierdoor: "(...) predictions begin to defy the data, as if rationality, a matter of degree, is being pushed too hard." (*Conlisk*, 1996, 675). De uit deze anomalieën voortvloeiende (beperkt rationale) economische modellen zijn geen "(...) departure of economic reasoning, but a needed extension of it.", of een vertrekpunt? (*Conlisk*, 1996, 672).

Het tweede aspect is dat het begrenzen van rationaliteit heeft geleid tot modellen die hun "theoretische nut" hebben bewezen; bijvoorbeeld die van de onderneming en andere samenwerkingsvormen. Een belangrijke vraag is of de uitkomsten van dergelijke, op beperkte rationaliteit gebaseerde, modellen systematisch afwijken van die van rationale agenten. Dit wordt wel 'near' of 'quasi'-rationaliteit genoemd. Het antwoord daarop is: "may be". Dit is afhankelijk van informatiekosten, deliberation costs, de mate van concurrentie en de leermogelijkheden die afhankelijk zijn van de feedback-vorm. De mate van rationaliteit zou dan ook endogeen kunnen worden voorgesteld; ingebed in een economisch cluster.

De argumenten pro en contra (on)beperkte rationaliteit vertonen een opmerkelijke overeenkomst met die van marginalisme en marktwaarde. *Conlisk*<sup>803</sup> noemt zowel 8 pro- als contra-argumenten die de voorwaarden (context) in kaart brengen waaronder (on)beperkte rationaliteit van toepassing is.

1. De "as if"-veronderstelling. Voor: natuurlijk zijn mensen niet onbeperkt rationeel; het is slechts een veronderstelling. Tegen: dan kan ook 'as-if' beperkte rationaliteit worden verondersteld.
2. Learning. Voor: door leereffecten worden op termijn beperkingen opgeheven. Tegen: leerprocessen werken niet zonder ruis. (*Tversky* en *Kahneman*, 1987, 90).
3. Evolutionaire argument; dit is een nadere uitwerking van 2<sup>804</sup>.

---

<sup>802</sup> Dit verplaatst de scharste naar een hoger niveau - 'the economy of the mind' (*Conlisk*, 1996, 682) - en maakt van de economische wetenschap een arationale wetenschap. De hieruit voortvloeiende, voorafgaande vraag zou moeten luiden: wanneer dient de op de NKL-benadering gestoelde onbeperkte rationaliteit te worden toegepast? Dit houdt verband met de lussen tussen een rationale arationale wereld en omgekeerd die in hoofdstuk 1 aan de orde is gekomen.

<sup>803</sup> Zie ook *Thaler* (1987) en *Hogarth* en *Einhorn* (1987). *Thaler* beëindigt zijn 'comment' door middel van twee foutieve uitspraken: "1. Rational models are useless, 2. All behavior is rational."

<sup>804</sup> Hierbij kan worden opgemerkt dat het wellicht voldoende (of wellicht noodzakelijk voor het verkrijgen van een marginale beweging) is als slechts een fractie van de op een markt opererende partijen "zich rationeel gedraagt"; bijvoorbeeld intermediairs, adviseurs en arbitrageanten.

4. De NKL-benadering is succesvol. Voor: de rationaliteitsveronderstelling is zeer succesvol gebleken. Tegen: kan het succes wel worden toegeschreven aan de rationaliteitsveronderstelling, of komt het succes voort uit "(...) much broader notions of rationality"<sup>805</sup>. Is niet sprake van redeneren naar onbeperkte rationaliteit toe, met als gevolg dat: "Where the empirical arrow falls, there we paint the utility bullseye." (*Conlisk*, 1996, 685)<sup>806</sup>
5. "Sidewalk twenties". Voor: Mensen laten geen mogelijkheden onbenut; "als het er echt om gaat (spant) reageren mensen rationeel". Tegen: zijn dit geen false mogelijkheden (mogelijkheden die er niet meer zijn?)
6. "Discipline and ad hocery" (*Thaler*: "Where is the theory"?). Voor: Zonder het disciplinerende NKL-model vervalt men in een eclectische, weinig coherente benadering<sup>807</sup>. Tegen: Discipline komt voort uit de wetenschappelijke praktijk zelf en niet door het kiezen van een specifieke benadering.
7. "Tractability and definite outcomes". Voor: De NKL-benadering leidt tot duidelijke, afleidbare resultaten. Tegen: Ook de NKL-benadering is soms dermate complex en leidt niet altijd tot een uniek evenwicht. Bovendien zijn unieke uitkomsten volkomen arbitrair door de wijze van probleemformulering.
8. Definitie. Voor: Economie is de studie van 'optimizing behavior' als gevolg van de schaarste<sup>808</sup>. Tegen: die schaarste strekt zich ook uit tot de beslissing zelf in de vorm van tijd, informatiekosten en inspanning.

Het overkoepelende probleem bij de compositie van rationaliteit is het metaforische, tautologische en contingente karakter ervan. Die cirkel komt tot uitdrukking in de 'regress-issue'; het rationeel oplossen van een probleem veronachtzaamt de kosten van het oplossen van dat probleem. Natuurlijk kunnen deze kosten worden geïncorporeerd, maar dan wordt het probleem verschoven naar de vraag naar het optimale niveau "besluitvormingskosten; de optimale besluitvorming over het optimale niveau van besluitvormingskosten enzovoort: Dit is het "economizing economizing" probleem; dat in verschillende gedaantes opdoemt<sup>809</sup>: *Conlisk* citeert *Knight, Savage, Winter*, en *Johansen*, waaruit een aantal kernbegrippen worden gelicht: 'the rational thing is to be irrational', 'endless regression', 'self-reference', 'intuitive grounds'. Dit

---

<sup>805</sup> Die merkwaardigerwijs worden aangemerkt als beperkt rationeel.

<sup>806</sup> Het is opmerkelijk dat weer gelijkenis opdoemt met inzichten uit *Paulos* (1990, 98). Hij doet verslag van een schutter die in de roos lijkt te schieten, totdat duidelijk wordt dat hij eerst schiet en dan omcirkelt. De anekdote van de lantaarnpaal die licht doet schijnen (op de verkeerde plaats) speelt in empirisch onderzoek een grote rol. Deze kent een meer theoretisch "lantaarnpaal-anekdote-equivalent" die zodadelijk volgt.

<sup>807</sup> Ook de NKL-benadering is in essentie ad hoc, welke benadering is dat niet? (*Hodgson*, 1993, 265-266).

<sup>808</sup> Geldt bij de metaschaarste niet - mede - het omgekeerde? Ontstaan schaarste en rationaliteit niet door de ruis?

<sup>809</sup> Hoe staat het met de "wetenschappelijke rationaliteit" van deze studie; zijn vooraf de 'deliberation costs' wel duidelijk meegenomen? Weegt dit op tegen de onbekende waarde die de 'deliberation' oplevert?

blokkeert de 'optimizing' rationaliteit die door een andere hypothese gestalte krijgt<sup>810</sup>: er is een andere dan "optimizing-regel" nodig om deze infiniete regressie te ontlopen. Het gedrag bestaat uit een mix van "rule- of-thumb behavior, deliberation and random noise." (*Conlisk*, 1996, 690). De meest geschikte rationaliteit (over fit gesproken) in een theoretische context is afhankelijk van 'deliberation cost', complexiteit, prikkels, leermogelijkheden (feedback) en de mate van concurrentie<sup>811</sup>.

Het rationaliteitsprobleem kan ook worden geschetst aan de hand van de volgende "anekdote". *Conlisk* geeft het voorbeeld dat hij tegen een lantaarnpaal opliep, terwijl hij naar vogels keek. Economisch rationeel gezien zou dit te verdedigen zijn als, gegeven dat de palen om de 10 meter staan, de verwachte voordelen van het kijken naar vogels meer bedragen dan het marginale verlies aan nut door de botsing met de paal. Immers ex ante zou er geen paal mogen zijn, terwijl die er - ex post - wel is. Dit is een illustratie van de cirkel die nu meer concreet tot uitdrukking komt doordat die cirkel wordt gekoppeld aan informatie. Informatie is sterk met rationaliteit vermengd en leidt tot grote problemen door het opdoemen van de informatieparadox. De vraag is: "Am I dumb to walk into a post or merely a victim of imperfect information?" (*Conlisk*, 1996, 690). Een beslissing vereist een 'joint-input' van informatie en rationaliteit. Er bestaat een opmerkelijke resemblance tussen 'costly deliberation' en 'costly information-gathering'. Het is nog opmerkelijker dat de wijze waarop de economische wetenschap dit aspect integreert extreem eenzijdig is (maar dat is niet vreemd onder economen); namelijk via de 'costly-information gathering'. De vraag is hoe de economie er had uitgezien indien de andere complementaire weg zou zijn gekozen; een wetenschappelijke vorm van padafhankelijkheid?

Ook in andere invalshoeken duikt het cirkelmatige karakter van rationaliteit op. "Rationality refers to consistency of actions, and basically it involves a logical operation, the logically correct deduction of conclusions from explicitly stated premises. Thus rationality is not so much a property of the agent as of the (re)constructed problem situation itself." (*Böhm*, 1989, 73). Een theoretisch probleem ten aanzien van rationaliteit is tot hoever we terug moeten grijpen: "(...) action is governed by reason. But rarely is it asked: what of the act of reasoning itself?" (*Hodgson*, 1988, 104). Is rationaliteit ook op dit hogere niveau van toepassing? Meer concreet: rationaliteit veronderstelt een raamwerk van middelen, doelen en alternatieven. "But where do these frameworks come from? As a logical matter, they cannot themselves be explained as the result of maximizing choice. For if the choice of frameworks *where* the result of maximizing within some higher framework, the choice of that higher framework would remain unexplained - and so on ad infinitum." (*Langlois*, 1986, 229). Er bestaat een spanningsveld tussen unieke uitkomsten en het arbitraire karakter ervan.

*Batelaan* (1991) gaat in op de strategische dimensie van organisaties. Strategische beslissingen zijn "unstructured, complex, collective and consequential." Deze fenomenen verzwaren het

---

<sup>810</sup> Deze oplossing komt overeen met die van *Gödel*, namelijk dat het bewijs van volledigheid andersoortig van aard is, omdat het zich bevindt buiten het systeem. Rationaliteit is uiteindelijk niet rationeel te beargumenteren (dit is het universele 'ad hoc-effect'), dat ligt ingebed in de probleemformulering.

<sup>811</sup> Dit zijn factoren die ook bij de pro- en contra-argumenten van de 'unbounded rationality' aan de orde zijn gekomen. Opmerkelijk is dat *Conlisk* hierbij niet het niveau van de theorie als factor noemt. Veelal wordt gesteld dat op marktniveau de onbeperkte rationaliteitsveronderstelling meer van toepassing is dan op individueel niveau.

beroep op rationaliteit. *Batelaan* geeft aan dat zowel 'procedural' ('functional') en 'substantive rationality' bij strategische besluitvorming een rol spelen. Hierbij onderscheidt hij 'means-oriented' en 'end-oriented' beslissingen. Hoewel hij aangeeft dat middelen en doelen<sup>812</sup> zijn verstrengeld, houdt dat niet in dat rationaliteitsvormen bij deze aspecten hetzelfde zijn. De beslissing over de aanwending is functioneel-rationeel, de bepaling van de doelen is substantieve-rationeel. De eerst genoemde beslissingen zijn minder vaag en complex mede door de beschikbaarheid van informatie. Een merkwaardige conclusie omdat juist de substantive NKL-rationaliteit is gebaseerd op perfectie (alleen op geaggregeerd niveau?) en de functionele rationaliteit juist voortvloeit uit complexiteit en informatieproblemen. Substantive rationaliteit is gehuisvest in de organisatie en is min of meer geïnstitutionaliseerd. Impliciet is die complexiteit ook verpakt in de NKL-benadering, maar juist op detailniveau en niet op marktniveau (de uitkomsten). Merkwaardig dat nu in een totaal tegenovergestelde situatie substantive rationality opgeld doet<sup>813</sup>.

Dat rationaliteit een mengvorm is van allerlei soorten rationaliteit volgt uit: "(...) a decision is never purely based on one of the rationality concepts. (...). Each "idealtypical" rationality basis (functional and substantive, TV) deals with a particular aspect of an "universal" conception of rationality that is required to make a decision or to show strategic behavior." (*Batelaan*, 1991, 9). Rationaliteit is steeds een dwarsdoorsnede van een beslissing die meerdere aspecten omvat.

De verstrengeling tussen schaarste, rationaliteit en maximalisatie is terug te voeren op de data van de economie, de metaschaarste, waaromheen de metaforen cirkelen. Schaarste ontstaat pas als we van mening zijn dat we beter kunnen. Indien ruis ontbreekt (weerspiegeld in niveauverschillen en informatietransmitter) is het niet rationeel om naar geldelijk gewin te streven. In dit geval zullen onze onbegrensde behoeften<sup>814</sup> zich noodzakelijkerwijs moeten aanpassen aan de bevredigde behoeften<sup>815</sup>; de spanning valt weg! De ruis - de eerste twee data - zorgt er voor dat er wat te kiezen valt, het streven naar geldelijk gewin - de derde datum - dat we dat ook willen. De term metaschaarste, meta- of oerlus of metabeperking (als overkoepeling van "de" beperking) draagt zorg voor een continue slinger omdat de ruis altijd blijft bestaan; deze wordt slechts ge- en vervormd. Pas wanneer we denken "beter te kunnen" ontstaat de meer reguliere schaarste, maar dat kan weer een uitvloeisel zijn van rationaliteit (maar ook van de onvolledigheid). Schaarste is meer een uitvloeisel (en geen datum) van rationaliteit en maximalisatie (en de overige data van de economie).

---

<sup>812</sup> Er bestaan niveauverschillen tussen beslissingen, als gevolg van de "doel-middel-keten": "This explains that, in practice, strategy (means) and objectives (ends) are often used as interchangeable entities." (*Ansoff* op. cit. *Batelaan*, 1991, 10). Ook de verhouding en definiëring van doelen en middelen creëert problemen voor de rationaliteit (*Vromen*, 1991, 147-148).

<sup>813</sup> Dit komt ook tot uitdrukking in: "Regularly, substantive rationality is used in a very functional way." (*Batelaan*, 1991, 6). Ook *Langlois* trekt de conclusie (in wetenschappelijk opzicht) dat substantive rationality te procedureel is. De oorzaak is de gelaagde structuur en het niveau waarop complexiteit zijn intrede doet.

<sup>814</sup> Is dit een andere uitdrukking van onvolledigheid?

<sup>815</sup> Is dit geen andere uitdrukking van: "Waarom zouden we nog naar winst streven als deze toch niet is te behalen?" (*Obrinsky*).

In het voorafgaande zijn meerdere verstrengelingen tussen rationaliteit en andere economische pijlers aan de orde gekomen, zowel verticaal, horizontaal als diagonaal. De oorzaak hiervan is dat rationaliteit, evenals de andere metaforen, gelaagd van karakter<sup>816</sup> is en vele vormen kent. Deze metaforen kunnen in elkaar overgaan zodat impliciet naar een andere achterliggende wereld wordt overgestapt. Het vormt een nadere illustratie van de verwevenheid van inzichten. Tot slot volgt een samenvatting van deze verstrengelingen en wordt vooruitgeblijkt naar informatie, waarbij de - nog onbelicht gebleven en ook nauwelijks te beantwoorden - vraag ontstaat naar de relatie tussen rationaliteit en efficiëntie.

Een belangrijk onderscheid is dat tussen bounded en unbounded rationality. Dit roept de vraag op waarin dat onderscheid precies is gelegen. De beperking kan zijn van interne dan wel van externe aard (*Tempelaar en Overmeer*, 2000, 342). Een andere indeling is die waarbij wordt gerefereerd aan informatieproblemen (*Tempelaar en Overmeer*, 2000), dan wel onzekerheid (*Kay* (1989, 193) die dit probleem aanduidt met 'bounded rationality/*Knighian uncertainty*').

Volgens *Tempelaar en Overmeer* (2000) is de discrepantie tussen de NKL-financieringstheorie en de behavioral finance - "een eclectisch geheel" (*Tempelaar en Overmeer*, 2000, 342 en *Tempelaar*, 2000, 272) - gelegen in het onderscheid tussen beperkte en onbeperkte rationaliteit. Bounded rationality is gebaseerd op het gedachtegoed van *March* en *Simon*. Beroemd is het volgende citaat: "The core notion of limited rationality is that individuals are intendedly rational (...)", echter "(...) they are constrained by limited cognitive powers and incomplete information (...)". (*March* op. cit. *Tempelaar en Overmeer*, 2000, 343). Gedragsmechanismen vormen overlevingsstrategieën - alweer een zoektocht? - om met die "tekorten" (of juist overschotten?) om te gaan. Deze brengen transparantie en consistentie aan in de beslissingsomgeving. 'Bounded rationality' impliceert een streven in tegenstelling tot 'unbounded rationality'. Is er niet sprake van een andere achterliggende wereld of theorie, zoals verwoord door *Kornai* (op. cit. *Eichner en Kregel*, 1975, 1310); namelijk het verschil tussen een theorie als uitspraak over de "werkelijkheid" en een theorie als optimale beslissingsregel; en in hoeverre lopen deze door elkaar<sup>817</sup>? In hoeverre duwen concurrentieprocessen de wereld over de rand naar die andere wereld of doorkruisen zij elkaar. Drukken de krachten het - en op welke wijze - naar de perfecte structuur? Hierbij spelen op de achtergrond concurrentieprocessen, en de vorm en toerekenbaarheid van de feedback een rol. Ligt deze speculatie niet ten grondslag aan het belang van efficiëntie als ordenende kracht in de economische kosmos?

*Tempelaar* (2000) geeft een beschrijving van de relaties tussen perfectie (efficiëntie) en rationaliteit. Ook hier doet zich dezelfde overlap voor tussen perfectie en rationaliteit - nog afgezien dat rationaliteit slechts zinvol is in imperfecte omstandigheden<sup>818</sup>. Perfectie lijkt meer extern, rationaliteit meer intern georiënteerd, maar er bestaat ook marktrationaliteit<sup>819</sup>. *Tempe-*

---

<sup>816</sup> De ration of rationality, de immobiliteit op markt- dan wel op ondernemingsniveau (perfectie en imperfectie, welke is van een hogere of lagere orde), risico en onzekerheid en informatie over informatie (of informatie-inhoud en informatiecomplexiteit).

<sup>817</sup> Zeker als 'decision making' wordt benaderd vanuit 'descriptive', 'normative' en 'prescriptive interactions'. (*Bell e.a.*, 1988).

<sup>818</sup> Maar dit ondergraaft de axioma's - waaronder volledigheid - die in een eerder stadium die rationaliteit hebben vormgegeven.

<sup>819</sup> Bovendien kan rationaliteit onafhankelijk van subjecten worden afgeleid, terwijl de vraag is of dat bij



laar beschouwt dit als aanvullende veronderstellingen. Marktperfectie maakt de arbitragevoordelen zichtbaar en rationaliteit "genereert de drijfveer" (kan dat?) om het voordeel automatisch te benutten. Is het veronderstellen van perfectie, niet tegelijkertijd het veronderstellen van (markt)rationaliteit? Kan in geval van irrationaliteit de markt wel perfect zijn? Is dat rationele gedrag niet eveneens te beschouwen als informatie die door middel van die perfectie al zichtbaar is gemaakt?

Rationaliteit is niet alleen "in zichzelf" gelaagd, het is ook gelaagd verstrengeld met andere pijlers. In beginsel is rationaliteit zonder streven naar geldelijk gewin (al dan niet maximalisatie) zinloos. Maximalisatie gaat vooraf aan rationaliteit. Vervolgens worden op basis van axioma's de preferentiecurven opgesteld. In de daarop volgende fase wordt op basis van rationeel gedrag winst- (marginalisme) of waardemaximalisatie afgeleid.

In een andere context kan rationaliteit worden gezien als voorwaarde om te concurreren en als uitkomst van het concurrentieproces. Ook de vraag- en aanbodfunctie, worden door achterliggende rationale axioma's gevormd, terwijl juist processen aan die functies ten grondslag liggen. In dit geval doemt de rol van de onderneming op. De vraag is of rationaliteit een voorwaarde, of uitkomst is van concurrentie, of dat concurrentie weinig betekenis heeft, of irrelevant is.

Er bestaan nog andere verstrengelingen, niet in het minst omdat rationaliteit tautologisch van aard is, of zich in de wurggreep van de ceteris paribus-clausule bevindt (*Prakken*, 1983, 215-216); in dezelfde zin *Myers* (1984). Zo merken *Langlois* (1984) en *Hodgson* (1988) op dat bounded rationality heel eenvoudig is om te zetten naar onbeperkte rationaliteit - kostenminimalisatie onder een additionele parameter - stappen we dan niet (geruisloos) in een andere wereld? *Schotter* (op. cit. *Hodgson* 1988, 191-192) legt de weg af van rationaliteit naar beperkte rationaliteit, evenals *Hodgson* (1993, 5). Rationaliteit is zowel de input als de output van concurrentieprocessen, maar daarin verschilt het niet van de andere metaforen, concepten, entiteiten en prestatie maatstaven.

Ten slotte maakt *Langlois* melding van andere "omwentelingen", namelijk dat 'substantive rationality' te 'procedural' is, dat rationaliteit kan worden ingewisseld door omgevingskenmerken en dat onderscheid bestaat tussen rationaliteit als principe en als attitude, de relevantie van de irrelevantie. Terloops maakt hij ook melding van een belangrijk aspect van rationaliteit; namelijk het 'non-rational' (in deze studie ook als arationeel aangeduid) karakter ervan<sup>820</sup>. Dit doet denken aan *Conlisk's* probleem van de 'deliberation costs'. Is dit een doodlopende weg - een oneindige lus - of is dit juist het kruispunt van waaruit vele wegen kunnen worden ingeslagen? Dit voert terug naar het verschil tussen een rationele arationele wereld en omgekeerd. De vraag is of efficiëntie in een onzekere wereld wel de juiste standaard is. "The economy is not inefficient because of imperfect structural knowledge; it is simply a-efficient." (*Langlois*, 1984, 35). Hoe rationeel moeten we daar als economische wetenschappers mee omgaan? Voldoet de

---

informatie ook opgaat; zeker als daar kenmerken aan worden toegedicht als "doordringen tot het bewustzijn" en "bijdragen aan het kennisbeeld".

<sup>820</sup> Het is niet irrationeel "(...) to act on the basis of incomplete evidence - and therefore the agent can be rational (in a nonneoclassical sense, cursivering TV) even in an open-ended world." (*Langlois*, 1986, 227).

wereld wel aan de economische standaarden? Raakt deze wereld wel verzeild of verstrikt in onze economische wereld? Dit voert naar het informatieprobleem, ook daar komen we een doodlopend spoor - als gevolg van een onbekend begin- en eindpunt - tegen.

Rationaliteit en informatie hangen samen, maar zijn moeilijk te versmelten. De verhouding onderneming-markt kan worden gezien als de confrontatie van twee "stellingbomen" - die duwen en trekken - in een ruimte. Hoe we het ook proberen, deze ruimte valt niet vanuit een perspectief af te dekken<sup>821</sup> (met behulp van stellingen) en juist door het te proberen kan het bouwwerk (de configuratie, of metaforische compositie) kantelen. Informatie, risico, immobiliteit en rationaliteit "zitten overal in"; rationaliteit vormt slechts een deel van het perspectief: "Fit rules need not be rational and rational rules need not be fit". (*Conlisk*, 1996, 678).

Opmerkelijk is dat rationaliteit een term is die niet in *Hofstadter* (1988) voorkomt. In de volgende paragraaf wordt *Hofstadter* zijdelings ten tonele gevoerd. Vervolgens wordt de lijn doorgetrokken naar *Paulos*<sup>822</sup> die een aantal probleempunten van informatie aanstipt en mogelijke oplossingen daarvoor aandraagt.

### 4.6.3 Informatie; vormen en problemen

Rationaliteit en informatie zijn sterk met elkaar vermengd, maar worden desondanks als verschillende aspecten van besluitvorming beschouwd. Rationaliteit is af te leiden uit axioma's; het is een vorm van extensionele logica. Informatie is dat niet; is terug te voeren op intensionele logica ("ergens betekenis in zien"). De vermenging van deze facetten loopt dientengevolge al tegen problemen op. Ook bij informatie speelt het probleem van de ongrijpbaarheid er van. Dit is echter nog manifester door het feit dat die intensionele logica een verzameling van slecht gedefinieerde en onvolledig begrepen vakgebieden omvat (*Paulos*, 1999, 94).

Ook op een meer ontologisch niveau doemen problemen op; enerzijds kan informatie worden beschouwd als al datgene dat we hebben (het is overal in belichaamd) - informatie is de werkelijkheid -, maar informatie kan ook worden opgevat als afspiegeling van een werkelijkheid. Bestaat er een objectieve werkelijkheid of creëren mensen die werkelijkheid? Veelal wordt impliciet gesteld dat marktinformatie gelijk is aan de werkelijkheid<sup>823</sup>. De werking van de neutrale informatietransmitter vermengt beide visies; overbrugt het ontologische verschil waardoor "een andere wereld wordt ontsloten". Door de sfeerovergang tussen informatie en werkelijkheid worden informatiebarrières afgebrokkeld. Het nieuwe, onvoorspelbare dat aan informatie kleeft, is plotseling achterhaald als die informatie kenbaar wordt. Dit ligt ook aan de basis van de informatieparadox; informatie kan erg "vluchtig" zijn.

---

<sup>821</sup> Steeds zijn nieuwe onbewijsbare stellingen te formuleren. De transmitter zorgt er voor dat deze wisselingen zeer snel in het systeem worden opgenomen, maar maakt tegelijkertijd de rationele oplossing van problemen discutabel.

<sup>822</sup> Ook *Paulos* spreekt - in al zijn in deze studie geraadpleegde publicaties - nergens over rationaliteit; zou dit begrip wellicht minder betekenis hebben voor de economie dan toe nu toe wordt gedacht, of is die rationaliteit besloten in de regels?

<sup>823</sup> De markt heeft altijd gelijk; wat een conclusie, axioma en een tautologie kan zijn. Hierbij treedt een sfeerovergang op; de wereld die we zelf hebben afgebeeld, hebben we daardoor 'unintended gecreëerd.

Niettegenstaande deze problemen bestaan er wel definities van informatie; de bekendste is die van *Starreveld*. Deze definitie roept echter een aantal problemen op. In deze paragraaf zal worden ingegaan op een aantal kenmerken en problemen van informatie, vormen van informatie en concepten waarvan informatie wordt onderscheiden of die er mee zijn verstrengeld<sup>824</sup>.

In het hieraan voorafgaande zijn concrete problemen van informatie aan het licht gekomen. Informatie is inwisselbaar voor de andere metaforen, gelaagd van karakter, is dialectisch (meandert tussen stabiliteit en verandering), niet eenduidig, kent vele vormen, is nooit volledig, is onderhevig aan tegenstrijdige kwaliteitseisen, is ontologisch inconsistent, onderhevig aan paradoxen, decentraal en daardoor asymmetrisch. Informatie is "het" centrale aspect van het economisch handelen (*Hayek, Moerland en Mueller*). Als de economische theorie is geïmpregneerd met het informatieproblemen, moet onderzoek naar de eigenschappen daarvan en de incorporering daarvan in de theorie dan geen centrale plaats innemen? De essentiële kenmerken van informatie zijn eveneens gelegen in de stelling van *Gödel*; leidend tot een "informatiespanning" in de vorm van informatie-inhoud en informatiecomplexiteit; die elkaar aanzwengelen waardoor alles beweegt. Informatie wordt vervormd door (en vormt) wisselende contacten of configuraties tussen complexe adaptieve systemen. Dit zorgt voor de wet van "het behoud van informatie", maar ook voor orde door beweging die mogelijk wordt gemaakt door structuur.

Informatie stuurt de allocatie van productiemiddelen; informatie zelf kan ook als productiemiddel worden beschouwd (en omgekeerd). Economen redeneren veelal vanuit "het perfecte"; informatiefricties leiden tot verstoringen in die allocatie. Hoewel imperfecties aan de basis staan van die allocatie worden deze pas later ingevoerd en als negatief ervaren. Hiertegenover staat de benadering dat gedrag ("de toekomst veranderen") en ondernemingsgedrag in het bijzonder juist voortkomt uit imperfecties; zonder fricties bestaat er geen informatie (en geen gedrag). Door de complexiteit, die aan de basis staat van het informatieprobleem, ontstaat voor de gebruiker onzekerheid: "(...) information, which arises only in the context of uncertainty." (...). "Uncertainty usually creates a still more subtle problem in resource allocation; information becomes a commodity, (maar wel een met bijzondere kenmerken, TV)." (*Arrow, 1962, 147*), en waaraan toegevoegd kan worden: "commodities and organisations become information."

Kennelijk ligt de voorwaarde voor economische activiteiten tussen twee extremen in: een volledig perfect en een volledig imperfect systeem<sup>825</sup>. Er zijn onvolmaakte of onvolledige syste-

---

<sup>824</sup> Zo kan onzekerheid enerzijds "anti-informatie" worden genoemd, maar anderzijds "(...) information uncertainty, can be regarded as a 'meta' category of uncertainty." (*Van Gelderen, 2001, 11*). Informatie kan ook leiden tot een toename van onzekerheid; zeker als er sprake is van te veel informatie. Informatie (ver)vormt onzekerheid (*O'Driscoll en Rizzo, 1985*), wat is terug te voeren op de stelling van *Gödel*, de metaschaarste of tegenstrijdige kenmerken van informatie (weerspiegeld in de fysische entropie). Informatie bevat, evenals de andere metaforen, zowel reductionistische als holistische kenmerken; dat komt door het gelaagde karakter er van.

<sup>825</sup> In een imperfect systeem zijn de twee basisingrediënten te onderkennen, namelijk het onschendbaar en het onbeslisbaar niveau, informatie binnen en over het systeem. Dergelijke systemen staan aan de basis van een bepaalde orde; zij vormen locale eilanden of deelverzamelingen waaruit orde ontstaat. Orde is onvermijdelijk want de complexiteitshorizon is beperkt. De complexiteit kan nooit groter zijn dan opgeroepen door de beperkingen "die beperkt zijn." (*Paulos, 1999, hoofdstuk 4*).

men nodig met imperfecties of 'impurities' die tegelijkertijd de "informatiewereld" scheppen: "Some market imperfections may be essential to the process of successful economic adjustment, how did they come to be wholly banished from the standard model of the competitive system?" (Richardson op. cit. Van der Zwan (1990, 59) en Hodgson (1988, 188-191).

Starreveld e.a. (1985, 2) definieert informatie als "datgene wat het bewustzijn<sup>826</sup> van de mens bereikt en bijdraagt tot zijn kennisbeeld. Informatie moet dus voor de ontvanger nieuw en relevant zijn."<sup>827</sup> Deze definitie roept een aantal problemen op, namelijk: wat is "kennisbeeld, nieuw en relevant". Wat voor de één informatie is, is dat voor een ander niet; ook informatie is relatief. Er is informatie nodig om te bepalen of "iets" informatie is. Ook de beantwoording van de vraag naar de eigenschappen "nieuw" en "relevant", is een vraag naar informatie over informatie. Een belangrijk aspect dat aan informatie kleeft is haar nieuws waarde. Informatie is slechts informatie als het nieuw is, waarmee het onvoorspelbaar wordt. Komt hier het arationele, of a-efficiënte van de vorige paragraaf tot uitdrukking?

Informatie veronderstelt informatie (of daarop gebaseerde kennis); een 'infinite regress'-probleem dat zich eveneens voordoet bij het logische complement van informatie: rationaliteit. "What is the ration of rationality?" (Hodgson, 1988, 102) of "Economizing economizing: the regress issue" (Conlisk, 1996, 686). Rationaliteit en informatie zijn complementen van elkaar (Conlisk, 1996, 690). Dat betekent dat zich bij de weergave van informatie hetzelfde probleem voordoet als bij rationaliteit. Beide concepten impliceren een zwalken of meanderen door de "Gödeliaanse" knoop van consistentie en volledigheid die er voor zorgt dat de Gordiaanse knoop nooit wordt doorgehakt.

Prakken (1997, 33-39) geeft geen definitie van informatie, maar ziet dit als een onderdeel van een keten van samenhangende begrippen: signalen-data-gegevens-informatie-kennis-wijsheid. Vormt deze keten niet een lus? Ook Hodgson (1988, 6-7) brengt een dergelijk onderscheid aan om het belang van instituties en normen aan te geven die de informatiestroom als het ware vormgeven, of kanaliseren.

Een andere benadering is die waarbij verschillende - moeizaam te onderscheiden - soorten informatie worden onderkend, bijvoorbeeld (niet limitatief):

- kwalitatieve en kwantitatieve informatie
- codificeerbare informatie en oncodificeerbare informatie
- prospectieve en retrospectieve informatie
- objectieve en subjectieve informatie
- local en remote informatie
- interne en externe informatie
- strategische en logistieke informatie
- geformaliseerde en ongeformaliseerde informatie.

---

<sup>826</sup> Een term die in economisch georiënteerde artikelen niet vaak wordt gehanteerd, maar in Hofstadter (1998) veelvuldig voorkomt.

<sup>827</sup> Een andere definitie is: "(...) al wat van buiten af als bericht, als overdracht van kennis of gegevens omtrent het al of niet zo zijn aan een persoon, of toestel wordt toegevoerd; (...)." (Van Dale, 1989, 1181).

Een ander aspect waarlangs op informatie wordt ingezoomd is de kwaliteit er van. Er bestaat een aantal kwaliteitseisen waaraan informatie moet voldoen; of gelden deze als eis om als informatie te worden gekwalificeerd? Volgens *Starreveld* (1985, 292) gaat het hierbij niet om de laatste vraag, maar om de vraag welke eigenschappen informatie moet bezitten om te voorzien in de informatiebehoefte. Dit roept de vraag op van de "informatie over informatie (behoefte)". Informatie-overvloed verplaatst de schaarste naar een hoger niveau<sup>828</sup>: informatie over welke informatie relevant en betrouwbaar is. Schaarste is universeel (of meer fundamenteel vervat in de metaschaarste); niet alleen in bronnen maar ook in informatie; en tussen deze twee bestaat een levendige uitwisseling.

*Paulos* (1999) heeft enkele essays geschreven over de kloof tussen verhalen en statistiek<sup>829</sup>. De belangrijkste voor deze studie is "tussen betekenis en informatie". Een belangrijke conclusie is dat, hoewel er een kloof bestaat tussen deze werelden, er steeds sprake is van moeilijk ontwarbare ingewikkelde verbanden tussen deze twee fundamentele manieren om de wereld (op) te vatten.

In principe is het mogelijk om alle informatie uit boeken in een getal op te slaan. Alle informatie ligt dan opgesloten in dit ene getal; taal is omgezet in getallen. Maar wat stelt dit nu precies voor? Wat is de waarde of inhoud van dergelijke "informatie"? Ook *Paulos* geeft niet aan wat informatie is, wellicht belangrijker is wat de kenmerken van informatie zijn. Een belangrijk ijkpunt is de informatie-inhoud of entropie<sup>830</sup>. Deze is gebaseerd op de inzichten van *Shannon* en staat gelijk aan het aantal "Ja-Nee-vragen" dat gesteld moet worden om te bepalen wat de boodschap is. De informatie-inhoud is een maat van onzekerheid of verrassing die nog aanwezig is; deze neemt af naar gelang de informatie wordt onthuld. Het probleem is dat elke boodschap informatie is of bevat (ook niet informatieve!).

Er zijn twee oorzaken voor de kloof tussen de informatie-inhoud en ons intuïtieve gevoel over wat informatiever is: ten eerste bestaan er alternatieven die de informatie-inhoud meten, bijvoorbeeld de informatie-complexiteit (of algoritmische informatie-inhoud). Dit is de lengte van het kortste computerprogramma dat de gevraagde reeks zal voortbrengen<sup>831</sup>. Hoe meer

---

<sup>828</sup> "In general we simultaneously face the problem of having too little information and too much." (*Hodgson*, 1988, 109). Beperkte informatie kan zich juist voordoen door het te veel aan informatie. Informatie ontstaat door beperkingen aan te brengen; het reduceren van de complexiteit.

<sup>829</sup> Inzichten uit de psychologie, natuurkunde, biologie, logica en de informatietheorie kunnen deze kloof soms dichtert of meer duidelijk maken. De informatietheorie steunt in belangrijke mate op de waarschijnlijkheidstheorie en de computerwetenschap.

<sup>830</sup> Het begrip entropie is een indicatie van chaos, gebrek aan structuur. Dit begrip stamt uit de thermodynamica en stelt dat structuur vervalt als materie aan zichzelf wordt overgelaten. Opvallend is dat dit begrip in de economie meerdere toepassingen kent, bijvoorbeeld in de evolutie (*Hodgson*), evenwicht (*Kornai*), informatie (fysische entropie, *Paulos*), concurrentie (*De Jong*) en de inkomens-ongelijkheid (*Theil-coëfficiënt*). Entropie is namelijk niets meer dan een andere gedaante van imperfectie of onzekerheid. In paragraaf 4.8.2 zal op het begrip entropie worden teruggekomen, namelijk voor de weergave van 'strategic risk' (*Collins* en *Ruefli*).

<sup>831</sup> Deze is maximaal de lengte van de reeks zelf; namelijk door opsomming van de bits. Dit kan in verband worden gebracht met de stelling van *Gödel*; deze stelling is een gevolg van het feit dat geen

informatie er beschikbaar komt, hoe langer dit programma wordt. Dit is het tegengestelde effect dat informatie met zich mee kan brengen. Dit voert naar de fysische entropie waarin wordt verondersteld dat informatie-inhoud en informatiecomplexiteit een constante is (*Paulos*, 1999, 168-169).

Een meer fundamenteel aspect is echter of we in een boodschap betekenis zien, *Hofstadter* noemt in dat verband het begrip isomorfie. Informatie ontstaat door ergens (intuïtief) betekenis aan toe te kennen. De onuitputtelijke bron van informatie is de spontane, natuurlijke wereld. De kunst van de kunst (verhalen) en de wetenschap (statistiek) is de wanorde (entropie) te temmen door te reduceren.

Veelal bevatten reeksen zowel orde als complexiteit en wanorde. Toch is op een bepaald niveau orde onvermijdelijk. Gebrek aan orde en patroon is een soort orde (op een hoger niveau). Volgens *Paulos* is dit een "vruchtbare tautologie"; bijvoorbeeld in de vorm van de "gratis orde", een orde die vanuit het niets, de complexiteit zelf ontstaat, dus niet is terug te voeren op een aanvangscode. Die gratis orde kent vele varianten<sup>832</sup>, ook de fysische entropie suggereert een bepaald soort orde.

*Prakken* en *Starreveld* verwijzen beide naar het begrip systeem, dat in belangrijke mate met informatie blijkt te zijn vervlochten. Het systeem vervormt signalen tot informatie (het configureren is daarmee een belangrijk aspect van het ondernemen). Ten aanzien van dat systeem zijn twee soorten consistentie te onderkennen: de interne en de externe consistentie. In axiomatische systemen kunnen uitspraken door axioma's en regels worden afgeleid<sup>833</sup>. In gesloten systemen - met een rationele afleiding van uitspraken die "informatie" kunnen zijn - kan die informatie zijn opgesloten in een broncode<sup>834</sup>. Informatie kan zijn belichaamd in die broncode, maar dan is het nog geen informatie in externe zin; dit vereist een bepaalde correspondentie, isomorfie met het externe "systeem". Informatie wordt pas bruikbaar indien mensen daar een bepaalde betekenis aan toe kennen; hier wordt het terrein betreden van de intensionele logica.

---

enkel programma een reeks kan voortbrengen met een grotere complexiteit dan die van het programma zelf (het omgekeerde kan wel, bijvoorbeeld de fractalen die een gevolg kunnen zijn van zeer eenvoudige programma's). Ook de informatietheorie is in verband te brengen met *Gödel*. Deze beperking kleeft aan iedere informatiedragende entiteit (*Chaitin* op. cit. *Paulos*, 1999, 154-159). De complexiteit van ons brein is noodzakelijkerwijs beperkt; er bestaat een complexiteitshorizon (in de menselijke afbeelding van die horizon). Orde is daardoor onvermijdelijk (en soms gratis).

<sup>832</sup> *Paulos* (1999, 159-161) verwijst hierbij naar de wiskundige *Ramsey* die heeft aangetoond dat in een deelverzameling van grote verzamelingen in vele gevallen orde ontstaat (door *Paulos* eilanden van orde genoemd). Zijn onderneming en markt ook geen hiërarchische verstrengelde deelverzamelingen, of eilanden van orde, die de economische kosmos bestrijken met hun stellingbomen? "Volgens sommige redeneringen zijn alle vormen van chaos het gevolg van handelingen als rekken, duwen en vouwen in een geschikte logische ruimte." (*Paulos*, 1999, 173). Het zijn speculatieve economische ideeën, maar de NKL-wereld is even speculatief (en de natuurkundige wereld eveneens).

<sup>833</sup> In strikt axiomatische systemen zijn deze betekenisloos. Het probleem van de *Euclidische* wiskunde is dat sommige beelden (interpretaties) doordringen tot het bewijs. *Hofstadter* hanteert voor dat afleiden "strengen"; dit is de reden van het gebruik van de term "verstrengeld" in deze studie.

<sup>834</sup> Een binaire code die strengen (of cijferreeksen, *Paulos*) kan genereren.

Een onderneming kan worden voorgesteld als een complex adaptief systeem dat manoeuvreert tussen complementen van informatie; de omgang met de ruis (of de entropie). In de verschuivende informatie kan de spanning(sboog) zijn verscholen die de kiem is van de tegenbeweging. Een onderneming moet schipperen tussen "fit rules" en "rules that are fit" (*Conlisk*, 1996). Fit kan voor een complex adaptief systeem op vele uiteenlopende manieren worden gedefinieerd. Open systemen - eilanden van orde - en de feedback daartussen kan evolutionair de entropische kracht inperken; de perfecte markt kan dat niet.

Wie of wat onthult die strengen, als alleen de code is gegeven?; dit is het onderscheid tussen de onthuller en de drager van informatie. En wie draagt de kosten van "het er uit trekken"? In biologische en natuurkundige systemen geschiedt dat "kosteloos". Bovendien is niet alle informatie zo te herleiden - zeker niet informatie over die informatie (de onbestreken ruimte?). Een "theorie van alles bestaat niet." (*Paulos*, 1999, 157). Informatie is zowel reductionistisch (door middel van een "stellingboom") als holistisch te beschouwen; enerzijds is informatie afleidbaar (bewijsbaar) binnen het systeem, maar volledig is het niet (onbewijsbaar). De economische prikkel om informatie "eruit te trekken" krijgt vorm door de metaschaarste waarin is opgenomen het streven naar geldelijk gewin, equivalent aan het enzym in de biologische, en krachten of energie of materie in de fysische sfeer. Dat onttrekken van informatie aan een systeem krijgt gestalte door het formuleren van (onbewijsbare) uitspraken of meer economisch: het ondernemen van activiteiten. Het zoeken naar het "gat in de markt", of uitspraken doen over de markt. Het onttrekken van informatie gaat gepaard met kosten; deze moeten worden afgewogen tegen de voordelen. Dit kan in beginsel nooit een rationele afweging zijn, in essentie is de economie dan ook arationeel<sup>835</sup> door informatie op een bepaalde manier voor te stellen<sup>836</sup> kan dit wel; maar het raakt niet het wezenkenmerk van informatie (nieuw, onvoorspelbaar en onvolledig).

Evenals bij rationaliteit is het probleem bij informatie, tot hoever we terug moeten gaan (of verder moeten vooruitkijken), het onschendbaar en onbeslisbaar niveau - helemaal problematisch wordt het als deze ook van positie wisselen. Het probleem is de informatieparadox, die zowel aan de vraag- als de aanbodzijde opdoemt. Zo beschouwd gaat het "fout van begin tot het eind"<sup>837</sup>. Aan de aanbodzijde is de vraag hoeveel een onderneming moet investeren in informatie waarvan de waarde vooraf niet bekend kan zijn, aan de vraagzijde treedt hetzelfde probleem op bij de verkoop er van. Dit werpt een nauwelijks te overkomen blokkade op<sup>838</sup>. Hoe

---

<sup>835</sup> Dat wil zeggen als het essentiële kenmerk van informatie, evenals rationaliteit, tot het extreme wordt doorgevoerd. Daarmee is de wereld ook a- efficiënt (*Langlois*, 1984). In hoeverre komen we tijdens onze reis door de economische kosmos in de meer efficiënte wereld terecht of er mee in aanraking?

<sup>836</sup> Als complement van risico in een *Bayesiaanse*-wereld.

<sup>837</sup> *Paulos* (1990, 13-16, 1999, 159) haalt een passage aan uit "Alice in Wonderland" van *Lewis Carroll* en constateert dat iets niet van begin tot eind fout is, omdat het dan niet meer om hetzelfde gaat. In hoeverre komen we dan - mede door tussenkomst van het onschendbaar en onbeslisbaar niveau - toch in de - niet foutieve, want efficiënte - economische wereld terecht. Is het gezien het wezenlijke kenmerk van informatie niet wonderlijk dat we überhaupt - zelfs deels - in die wereld terechtkomen? Is dat niet speculatief?

<sup>838</sup> Juist door informatieverschillen ontstaat handel (*Langlois*, 1984 en *Leonard* en *Zeckhauser*, 1985). In sommige gevallen kan de markt deze functie niet vervullen. Zijn de inzichten van *Akerlof*, *Rebers*, *Myers* en *Majluf*, die allen een dergelijke marktblokkade beschrijven, niet terug te voeren op dit kern-

kunnen we deze informatieverschillen "hanteerbaar" maken? Dit is nu juist de kracht van het onschendbare en onbeslisbare niveau - rationaliteit en informatie bevinden zich tussen uitersten - de lus tussen de metaforen is nu gesloten.

Wat is het mechanisme om dit probleem op te lossen?: de in elkaar grijpende instituties - locale eilanden van orde, of de open systemen in een entropisch systeem - markt en onderneming. Deze zorgen voor een Gödel-, Escher- en Bachdraaikolk waarin alle niveaus elkaar overlappen (Hofstadter, 1998, 827-833). Door het doorlopen van lussen ontstaat "(...) informatie die in een complexe draaikolk rondmaakt langs de verschillende niveaus (...). Terwijl de informatie rondkolkt worden onderdelen ervan opgeblazen, verkleind, gegenereerd of anderszins gevormd, en vervolgens zijn die onderdelen op hun beurt weer onderhevig aan een dergelijk kolkend proces dat nooit ophoudt." (Hofstadter, 1998, 806). Deze informatiecomponent maakt van de economische kosmos deels een arationele, a- efficiënte wereld waarin "het thema" - als gevolg van de metaschaarste - steeds wegloopt. Dit komt ook in de verhouding markt-onderneming aan de orde; verklaringen lopen door elkaar.

#### 4.6.4 Rationaliteit en informatie

Is naast de rationaliteits- en risicometafoor (en de immobiliteitsmetafoor) ook niet sprake van een "informatiemetafoor?" Evenals rationaliteit, bestaat er ook een informatiemix. Rationaliteit en informatie zijn noodzakelijke en voldoende voorwaarden van elkaar. De informatiekenmerken vallen uiteen in inhoud en complexiteit<sup>839</sup>, of het complement risico en onzekerheid. Informatie kan worden geplaatst in een "perfectie-imperfectiecontinuüm":

Perfectie		Imperfectie <sup>840</sup>	
Geen informatie	Informatie-inhoud	Informatiecomplexiteit	Geen informatie <sup>841</sup>
	Risico	Onzekerheid	

Rationaliteit is nauw verbonden met informatie. Het complement van informatie is onzekerheid; dit is weer verbonden met immobiliteit. Tussen deze vier metaforen bestaat een permanente uitwisseling zodat theorieën kunnen manoeuvreren tussen deze verschillende uitgangspunten. Het manoeuvreren door de theoretische kosmos (alsof de economie geen eigen leven heeft) geschiedt aan de hand van metaforische composities. Dit heeft grote gelijkenis met ondernemingen die manoeuvreren in een complexe omgeving zonder daar ooit volledig grip op te krijgen. Onderneming en markt bestrijken de ruimte met behulp van - deels overlappende - deelverzamelingen. Paragraaf 4.7 gaat op die elkaar overlappende entiteiten of eilanden van locale orde in alsmede op de rol die rationaliteit en efficiëntie hierbij spelen.

probleem?

<sup>839</sup> Valt het een niet meer onder consistentie en het ander niet onder volledigheid: het uiteenrafelen van een probleemstructuur en het vormgeven van de probleemstructuur.

<sup>840</sup> In beide extremen bestaat er geen, of geen economisch nuttige, informatie.

<sup>841</sup> Waarbij het een in het ander overloopt en omgekeerd: de informatiemix (inhoud en complexiteit) is aan verandering onderhevig. Dit leidt er toe dat ook risico en onzekerheid zijn vermengd.



## 4.7 Markt en onderneming: twee in elkaar grijpende instituties

### 4.7.1 Inleiding

Een aantal paradoxen is gecentreerd rondom het thema "markt-onderneming"; het hoofdthema van deze studie. Zo bestaat de ondernemings- en de marktparadox en daarmee verbonden de winst- en concurrentieparadox. Deze zijn gerelateerd aan de vraag of een onderneming, markt of winst wel bestaan. Het graduele onderscheid tussen markt en onderneming, alsmede de wisselingen die daartussen plaatsvinden, vormt de "kern van de zaak"; of de zachte - door lussen verbonden - kern.

De wispelturige relatie tussen markt en onderneming komt ook tot uitdrukking in het feit dat ondernemingen alternatieven zijn van de markt, spelers zijn op de markt, op de markt worden verhandeld en scheppers zijn van de markt. Beide kunnen uitspraken over elkaar formuleren, zijn zowel van een hogere als een lagere orde. Door het verschil in orde (of niveau) tussen markt en onderneming worden wisselingen aangebracht in het gelaagde metaforencluster. Tussen deze "locale eilanden" bestaat een merkwaardige lus of verstrengelde hiërarchie. Dit leidt tot een vertroebeling van noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor het bestaan van een onderneming. Ligt dit aan de basis van "(...) problems at the core of economics", zoals met de "(...) theory of the firm (...)". (Hodgson, 1993, 5). Deze paragraaf toont verschillende illustraties dat we dit onderwerp niet in de grip krijgen; steeds loopt het probleem weg, doordat door het stellen van vragen nieuwe problemen opdoemen die het aanvankelijke probleem omvormen. De onvolledigheidsmetafoor krijgt gestalte door het "doen van uitspraken over theorieën". Het stellen van vragen is noodzakelijk voor het aftasten van het probleemgebied.

Markt en onderneming geven elkaar "ruimte", maar proberen ook elkaars ruimte in te nemen of niet ontgonnen ruimte in bezit te nemen. Dit uit zich in de weinig precieze afbakeningen tussen beide. Als we onderneming en markt vergelijken, wat vergelijken we dan precies? Het één veronderstelt min of meer het ander behoudens in de perfecte situatie waarin beide worden weggedefinieerd. Dient ook een monopolist niet van markten gebruik te maken?; maar van wat voor markten is dan precies sprake? Juist het bestaan van de onderneming kan de basis zijn van markten; scheppen ondernemingen markten? Of stellen juist markten ondernemingen in staat te ondernemen?

In deze paragraaf vindt integratie plaats van eerdere inzichten; eerdere problemen culminerend in deze tweestrijd, lijken zich te centrerend rondom deze locale eilanden. In de volgende paragraaf (4.7.2) wordt in algemene zin ingegaan op instituties. In paragraaf 4.7.3. komt de vraag naar de rol van rationaliteit op bij de verklaring van instituties. Hierbij wordt ingezoomd op de interpretaties van *Alchian* die zijn terug te vinden in de drie verbonden benaderingen van *Mahoney* en *Pandian* (1992). In paragraaf 4.7.4 wordt dit toegesneden op de onderneming. Paragraaf 4.7.5 spitst dit toe op de markt; merkwaardigerwijs liggen aan beide instituten dezelfde argumenten ten grondslag. Een andere wijze van benaderen is het belichten van positieve en negatieve aspecten van informatie of beperkte rationaliteit; dit komt aan de orde in paragraaf 4.7.6.

#### 4.7.2 Markt en onderneming: twee in elkaar grijpende instituties in een complexe economische kosmos

"Economics should be the study of the social relations and processes governing the production, distribution and exchange of the requisites of human life." (*Hodgson*, 1993, 8). In een eenvoudige ruileconomie kunnen voordelen ontstaan door handel, omdat de prijs op de markt veelal afwijkt van de prijs die "men er zelf voor betaalt". De markt leidt tot een verruiming van het aantal mogelijkheden, zowel bij de 2-persoonseconomie (*Edgeworth box*), de vermogensmarkt als bij de internationale handel. De NKL-theorie concentreert zich louter op de voordelen van de handel, "(...) rather than on the effect of uncertainties created in trying to realize that potential. Consequently we now have an elaborate general equilibrium theory of exchange which is devoid of the very institutional regularities necessary for complex exchange economies to evolve in the first place." (*Vernon Smith* op. cit. *Heiner*, 1983, 581, noot 49).

Het achterliggende model in de NKL-benadering is een *Arrow-Debreu*-markt waarin alle toekomstige tijdstippen en toestanden worden gedefinieerd, zodat agenten op basis van state-contingent claims (ieder voor zich) hun bronnen kunnen herverdelen. Dit (markt)model brengt zeer stringente (markt)eisen met zich mee; namelijk die van perfectheid en compleetheid. De kosten (voor het ontwikkelen en in stand houden) van een dergelijk model zijn zeer hoog, vanwege de beschrijving van alle toestanden. Bovendien volgt uit de stelling van *Gödel* dat dergelijke "axiomatische modellen" onvolledig zijn.

Veelal wordt met "de" markt een dergelijk ideaaltype bedoeld. Deze ideaaltypische functie holt niet alleen de functie van de onderneming uit, maar ook die - paradoxalerwijs - van de markt<sup>842</sup>. Juist door die ideaaltypische gedachte uit te hollen ontstaat ruimte voor het bestaan van deze instituties. Het lijkt alsof de NKL-benadering zonder instituties kan; de markt is echter zelf een institutie.

De afwijking van de (ideale) markt schept zowel onderneming als markt die gezamenlijk die afwijking opvullen. De veronderstelde marktimperfectie verklaart de onderneming al ten opzichte van de markt, maar het omgekeerde geldt ook. De ruimte die de een openlaat wordt als het ware door de ander opgevuld. Bij elke beweging is er dan ook een tegengesteld, compenserend dialectisch effect. Markt en onderneming vormen twee complementen in de economische kosmos die beide niet kunnen winnen. De veronderstelling dat er ruimte - het onbestreken complement van de stellingbomen - bestaat is tegelijkertijd veronderstellen dat een onderneming bestaat; wordt in de transactiekostentheorie en de resource based benadering de onderneming niet verondersteld in plaats van verklaard?<sup>843</sup> Zijn ondernemingen niet verbonden met het "gat in de markt", in de zin van 'discovering prices' en 'opportunities'? Werken onderneming en markt niet eendrachtig samen - juist door elkaar soms tegen te werken - in een ge-laagd systeem waarin men de gaten probeert te dichten, waardoor steeds nieuwe gaten (beperkingen) ontstaan?

---

<sup>842</sup> Evenals *Conlisk* (1996, 675) opmerkt bij rationaliteit, "(...) as if rationality, a matter of degree, is being pushed too hard.", kan het zijn dat deze extreme veronderstelling te veel vergt van de economische theorie waardoor deze kan kantelen naar ... een andere theorie. In een perfecte markt liggen alle handelingen al vast, of kan alles buiten de markt om worden afgewikkeld.

<sup>843</sup> Zodat deze verklaringen in elkaar en in rook kunnen opgaan.

Volgens *Heiner* ligt de oorsprong van instituties in onzekerheid. Door de opkomst van de moderne productiemaatschappij neemt de complexiteit - mede als gevolg van de interdependentie tussen subjecten - toe. Het is "deze ruimte" die door instituties wordt opgevuld: "(...) institutions must evolve which enable each agent in the society to know less and less about the behavior of other agents and about the complex interdependencies generated by their interaction." (...). "Social institutions evolve because of uncertainty." (*Heiner*, 1983, 573 en 580).

De voordelen van handel en productie kunnen ontstaan als subjecten kunnen vaststellen dat dit voor hen beiden voordelen oplevert en als zij door de wederkerigheid ('reciprocation') direct met deze voordelen worden geconfronteerd ('feedback'). "The essential factor in all of these institutional regularities is uncertainty in deciphering the complexity of the social environment. These (legal and market) institutions evolve so as to provide predictable opportunity for mutual reciprocation situations; and so as to reduce the scope and complexity of information that must be reliable interpreted for agents to benefit from these situations. (...) it enables agents to benefit without deciphering more than a tiny fraction of its overall structure." (*Heiner*, 1983, 581). *Heiner* ziet een belangrijke rol weggelegd voor 'legal' en 'market institutions', waarbij hij doelt op property rights en de exchange daarvan. De twee belangrijkste beslissingen zijn het moment van consumptie en de transfer van 'the right-to-control'<sup>844</sup>.

*North* (1994) trekt de benadering van *Heiner* door, door in te zoomen op de "economic performance through time". Hij stelt belangrijke modificaties voor aangaande de NKL-benadering: de invloed van tijd, de rol van instituties en een meer adaptieve vorm van rationaliteit<sup>845</sup>. *North* knoopt een aantal inzichten aan elkaar (een theoretische 'nexus of contracts'). Een belangrijke rol is weggelegd voor de informatiefeydback (of informatieloop). In de NKL-benadering is deze feedback dermate strikt dat subjecten in staat zijn om instituties aan te passen zodat deze geen zelfstandige rol vervullen. Dit vraagt zeer vergaande eisen, de informatieloop gaat echter gepaard met zeer veel ruis.

Markten ontstaan niet automatisch: "There is nothing automatic about the evolving of conditions that will permit low-cost transacting in the impersonal markets that are essential to productive economies." Bovendien: "Creating the institutions that will alter the benefit/cost ratios in favor of cooperation in impersonal markets is a complex process." (*North*, 1994,

---

<sup>844</sup> Volgens *Hannan* en *Freeman* (1984, 152) hebben organisaties een belangrijk nadeel, want "resources committed are difficult to recover." Waarom staan subjecten dan toch deze bronnen aan een organisatie af?; zeker als er sprake is van 'rational fools' (*Sen* op. cit. *Conlisk*, 1996, 677).

<sup>845</sup> "It is adaptive rather than allocative efficiency which is the key to long-run growth." (...). "We do not know how to create adaptive efficiency in the short run." (*North*, 1994, 367). Ook *Langlois* (1986, 230) spreekt over 'adaptive rationality'; ligt dit aan de basis van "(...) slightly different, but nonetheless complementary research programs." (*Langlois*, 1986, 21).

*Conlisk* (1996, 692) verwoordt het aldus. "(...) an appropriate rationality assumption is not something to decide once for all contexts. In principle we might suppose there is an encompassing single theory which takes various forms of bounded and unbounded rationality as special cases. As with other model ingredients however, we in practice want to work directly with the most convenient special case which does justice to the context."

365)<sup>846</sup>. Ook andere, niet economische aspecten spelen een belangrijke rol. "It is the admixture of formal rules, informal norms, and enforcement characteristics that shapes economic performance." (*North*, 1994, 366). De NKL-benadering "(...) is concerned with the operation of markets, not with how markets develop." (*North*, 1994, 359). Hetzelfde kan worden opgemerkt over de onderneming, zie de in de volgende paragraaf opgenomen analyse van *Langlois*. Het merkwaardige is dat zowel onderneming als markt zijn gericht op het verminderen van transactiekosten. Vormen transactiekosten een voldoende of noodzakelijke voorwaarde om het bestaan van de onderneming (of de markt?) te verklaren. Waar zijn die transactiekosten op terug te voeren: informatie (en daarmee ook onzekerheid). Transactiekosten zijn even ongrijpbaar als informatie waarmee het is verbonden. Transactiekosten vormen een 'slippery', 'fuzzy' en 'overworked concept' (*Langlois* en *Hodgson*).

Maar: "It is impossible to reduce them (de transactiekosten) simply as problems of 'information', despite the fact that questions of information and knowledge are indeed central to the existence of the firm." (*Hodgson*, 1988, 203)<sup>847</sup>. *Hodgson* (1988, 201, 214) noemt dit 'information reductionism'. Dit is echter een miskenning van de kenmerken van informatie, alsmede van de verschillende wijzen waarop informatie tot stand kan komen. Juist dit kan eenheid door verscheidenheid met zich meebrengen, een vorm van 'information holism'. Juist de wispelturige, tegenstrijdige kenmerken van informatie zorgen er voor dat dit geen "simpel probleem" is. Uit het feit dat problemen "zonder dit achterliggende aspect te onderkennen" worden opgelost doet niets af dat dergelijke problemen "dezelfde oorsprong hebben" en wel degelijk als informatieprobleem kunnen worden beschouwd.

Instituties vervullen een aantal essentiële functies in het economisch proces:

- zij verschaffen subjecten een stabiel raamwerk; deze beïnvloedt de perceptie, de doelstelling en de middelen (*North*, *Heiner*, *Hodgson*)
- zij verschaffen informatie doordat handelingen van andere subjecten beter voorspelbaar zijn (*Heiner*, *Hodgson*)
- zij verschaffen prikkels (*North*)
- zij verschaffen subjecten een bepaalde macht/autoriteit (*Whittington*, *North*).

Instituties zijn tegelijkertijd beperkingen maar ook de voorwaarden waaronder men kan handelen. De NKL-benadering beziet instituties vanuit een negatief perspectief; deze belemmeren de vrije werking van de markt. De institutionele benadering beziet instituties - hoe kan het ook anders - als positief; juist door de stabiliteit staan zij aan de basis van een vrije markt. Dit spanningsveld is karakteristiek voor het economisch systeem.

NKL-economen hebben volgens *Hodgson* een te groot vertrouwen in de mate van sociale cohesie van een volledig "ongeregeld" marktsysteem. Merkwaardigerwijs leidt onbeperkte rationaliteit tot de "teloorgang van de economie": "People just do not maximize on a selfish basis every minute. In fact, the system would not work if they did." (...). "A consequence of that

---

<sup>846</sup> Hierbij spelen de frequentie, de mate waarin spelers over informatie beschikken en het aantal spelers een rol.

<sup>847</sup> Een andere vorm van reductie is het gelijkstellen van het informatieprobleem (en de daaruit resulterende kosten) aan transportkosten; zoals impliciet in de NKL-benadering geschiedt (*Dahlman* op cit. *Hodgson*, 1988, 200-201).

hypothesis would be the end of organized society as we know it." Bovendien "(...) the finding that optimal paths may be chaotic reinforces the complexities inherent to neoclassical behaviour and justifies the adoption of bounded rationality." (Hodgson, 1993, 4-5). Als agenten voortdurend hun gedrag moeten aanpassen: "(...) our actions would be paralysed. Of ten aanzien van contracten: "No social system can work which is based upon a network of free contracts. The non-contractual features of exchange agreements are central and functional to any economic system based on trade." (Hodgson, 1988, 147, 158-159). "In any social system there is an interplay between routinized behaviour and the variable or volatile decisions of other agents." (Hodgson, 1988, 139).

Onderneming en markt zijn beide instituties om het "informatietekort" op te vangen; maar doen dat op verschillende wijze. De markt is passief, de onderneming is actief. Een onderneming kan door activiteiten het informatietekort trachten op te vangen of kan juist gebruik maken van haar specifieke informatie<sup>848</sup>; in het eerste geval ligt de nadruk op de informatie-inhoud, in het tweede op de informatiecomplexiteit. Door de lussen vinden vervormingen plaats en treden wisselingen op in de informatiecomponenten. Kan dit worden weergegeven door de termen informatie-inhoud en informatiecomplexiteit? En ligt het accent van de transactiekosten op de eerste; de resource based op de tweede; maar vinden hierin niet voortdurend wisselingen plaats waardoor het accent van rationaliteit en efficiëntie verschuift? Houden een onderneming en een markt elkaar - door middel van de wisselende configuraties - in balans?

Is sprake van een bepaald mechanisme dat een balans zoekt tussen deze krachten? Is, zoals later zal worden geconstateerd, juist het transactiekostenaspect niet tegelijkertijd een argument voor het ontstaan, als het ondergraven van markten? Hoe wordt een balans gevonden tussen de wisselende informatie-tekorten - bezien vanuit de markt en de onderneming - en de kosten die daaruit voortvloeien? Welke rol speelt rationaliteit, of efficiency in deze samenspanning?

In paragraaf (4.7.3) wordt ingegaan op de rol van rationaliteit en efficiëntie in het "verklaringsspectrum". Vervolgens wordt in paragraaf 4.7.4 de verklaring van de onderneming belicht vanuit een dynamische context waarin onzekerheid centraal staat. In de daarop volgende paragraaf 4.7.5 blijkt dat dit kader ook aan de basis staat van de markt. In de laatste paragraaf (4.7.6) van dit cluster wordt zowel het positieve als het negatieve aspect van onzekerheid benadrukt.

### **4.7.3 De verklaring van instituties en de rol van rationaliteit**

*Langlois* (1986, hoofdstuk 1) doet een poging om te komen tot een synthese van de min of meer procesmatige, dynamische institutionele benaderingen en de rol van rationaliteit daarbinnen. Het door hem aangestipte probleem vertoont treffende gelijkenis met "het" probleem van deze studie. Ook hij maakt gebruik van metaforen en tautologieën, van omwentelingen en het in

---

<sup>848</sup> In het eerste geval is een onderneming van een lagere orde, in het tweede geval van een hogere orde dan de markt. Juist het compenseren van het informatietekort kan leiden tot een specifiek informatievoordeel, terwijl dat specifieke informatievoordeel kan worden gezien als het compenseren van het informatietekort. Niveaus zijn sterk vermengd en daarmee ook de nadruk op rationaliteit en efficiëntie in de transactiekostenbenadering en de resource based benadering die daardoor in elkaar kunnen overgaan.

elkaar schuiven van tegenstrijdigheden<sup>849</sup>. In het inleidende essay, al besproken in paragraaf 4.5.3, legt hij het verband tussen concurrentie in termen van structuur en proces. In het laatste hoofdstuk geeft hij een meer methodologische verhandeling, waarbij hij vooral de rol, vorm en de mate van rationaliteit belicht.

*Langlois* (1986, hoofdstuk 1) contrasteert de proces- met de structuurbenadering en de duale rol die instituties daarbij spelen. Dit leidt tot een wisselend compositorisch raamwerk van waaruit concurrentie kan worden beschouwd. Dit raamwerk is een afspiegeling van de impliciete eisen die het systeem oplegt. Dit hoeft niet louter te bestaan in efficiency-termen<sup>850</sup>. Problemen van de transactiekostentheorie zijn padafhankelijkheid en onevenwichtigheid. Vooral als gezocht wordt naar een verklaring van de oorsprong van instituties lijkt dit problemen op te leveren; echter niet altijd bij de verklaring van hun bestaan.

*Langlois* (1986, hoofdstuk 10) benadrukt het 'infinite regres'-probleem ten aanzien van rationaliteit. Hij doet dat door het onderkennen van verschillende verklaringswijzen of -niveaus. De unieke uitkomst in de NKL-benadering (door toedoen van de 'substantive rationality') is afhankelijk van de arbitraire keuze van het raamwerk (dus van de beslissingscontext): "(...) the unique outcome ('single exit') (...) is bought at the expense of an arbitrary specification." (*Langlois*, 1986, 230). Dit probleem kan op twee wijzen worden opgelost: ofwel er bestaat non-rationeel gedrag (en dit behoort niet tot de economische wetenschap, waarom niet?<sup>851</sup>) "(...) or to find a conception of rationality different from that implied by the maximizing criterion."<sup>852</sup>

---

<sup>849</sup> *Hayek* die meer *Popperian* is dan *Popper*, de NKL-benadering die meer 'procedural' is dan 'substantive' en de evolutionaire benadering die aanleiding heeft gegeven tot zowel een ondersteuning van de NKL-benadering als van het alternatief. Ook de termen isomorfie, compositional principle, de inwisselbaarheid van veronderstellingen en contrapunt komen in zijn essays aan de orde. Dit zijn dezelfde thema's als in *Hofstadter* (1988).

<sup>850</sup> "(...) efficiency is not an absolute concept: it can't be defined independently of the organization's environment." (*Langlois*, 1986, 2); in dezelfde zin (*Hodgson*, 1988, 215) en *Vromen* (1991, 44). Veelal wordt de mate van efficiency impliciet beoordeeld tegen de achtergrond van de perfecte - logisch niet bestaانبare - NKL-wereld. *Conlisk* beweert hetzelfde ten aanzien van rationaliteit; eerder is dat arationaliteit genoemd; maar onbewust is deze term gebaseerd op de NKL-perfekte vergelijkingsbasis. Dit aspect doemt ook op bij de vergelijking markt-onderneming. Ook een onderneming, als een 'disequilibrium fenomeen', wordt belicht vanuit dit NKL-wereldbeeld; een onderneming kan juist ten dienste staan van (een weliswaar andersoortig) evenwicht. Dit toont aan dat impliciete achterliggende aannames het beeld inkleuren.

<sup>851</sup> Dit lijkt een erg vergaande, wellicht ook door de NKL-benadering opgelegde, conclusie. Is het niet mogelijk dat deze rationaliteit in een "andere wereld" - op een ander niveau - wel rationeel is? Geldt hierbij niet het onderscheid tussen theorieën zoals verwoord door *Kornai* (op. cit. *Eichner* en *Kregel*, 1975, 1310)?

<sup>852</sup> Dit probleem speelt slechts in de zeer extreme specifieke perfecte NKL-wereld. Non rationaliteit in de NKL-wereld kan rationeel zijn in een andere wereld. Dit brengt al een aantal sfeerovergangen in beeld; vanuit welke achtergrond wordt rationaliteit beoordeeld? Maar er zijn ook andere triviale kantelingen mogelijk. Zo is bounded rationality eenvoudig om te vormen tot 'unbounded rationality' (*Langlois* en *Hodgson*), kan substantive rationality worden aangemerkt als procedural en kan substitutie plaatsvinden tussen rationaliteit en omgeving. Er is sprake van een rationaliteitsmix; is die begrepen in de 'adaptive rationality' waar *Langlois* over spreekt. In hoeverre is dit terug te voeren op de verstrengeling van de tegenstrijdige informatiekenmerken en de wisselingen die hierin optreden, als

(Langlois, 1986, 229), maar is dat niet hetzelfde? Langlois (1986, 236) kiest (uiteindelijk) voor de tweede benadering; dat wil zeggen voor 'adaptive rationality'<sup>853</sup>; overigens zonder een precieze omschrijving hiervan te geven. Wellicht omvat het ook 'non-rational behavior', maar kan dit vanuit een andere optiek niet rationeel zijn?

Deze 'adaptive rationality' wordt ingekleurd door het doel dat Langlois stelt aan de economische wetenschap. Dit is niet het voorspellen/verklaren van het gedrag van het subject, maar het explanandum<sup>854</sup> is "(...) to explain the unintended or undesigned results of the actions of many men."<sup>855</sup> Is dit niet eveneens arbitrair? Indien dit het doel is, is het niet (altijd) noodzakelijk diep in te gaan op de 'internal workings' van het subject. In dit geval fungeert de externe omgeving van het individu als een substituut voor de kennis over zijn psyche. "(...) a knowledge of the agent's environment serves in some cases - (...) - as a substitute for a knowledge of the details of his or her internal psychology." "(...) constraints can substitute - indeed, substitute perfectly - for rationality." (Langlois, 1986, 236-237). Echter: "(...) we need both the system constraint and an assumption of bounded - adaptive - rationality." (Langlois, 1986, 244); hoewel "(...) the system constraint does ultimately remove much of the burden that rationality is often thought." (Langlois, 1986, 239). Het probleem is dat die system constraint - door de "niveausubstitutie" - wisselingen ondergaat. In de NKL-benadering: "There is no question of a change being maintained by a feedback mechanism of some kind." (Langlois, 1986, 245).

De centrale vraag is hoe sterk de randvoorwaarden zich manifesteren en misschien nog belangrijker, welke veranderingen daarin optreden. Hoe strakker de voorwaarden des te minder hoeven we ons te bekommeren om de interne details: "The real issue then is whether the relevant system constraint is tight or loose."; een bijkomstig probleem is dat deze in de tijd verandert en verschillende eisen stelt. De eisen van het systeem kunnen variëren en zijn niet slechts gelegen in de efficiency: "If (those) firms who would be profit maximizing in the eventual equilibrium are badly adapted to disequilibrium, they may be selected out before the equilibrium is reached, leaving in equilibrium only firms that by definition aren't profit maximizers." (Langlois, 1986, 246). Zoals eerder opgemerkt is de relevantie hiervan niet

---

gevolg van de periodiek vrijkomende informatie die de schaarste vervormt (als gevolg van de meta-schaarste).

<sup>853</sup> De centrale vraag is daarbij in hoeverre we in de psyche van het subject moeten duiken: "(...) humans cannot be rational - only arguments can be rational." (Boland op. cit. Langlois, 1986, 229).

<sup>854</sup> In de NKL-benadering verschuift het explanandum naar het gedrag van het subject vanwege de veronderstelde, of vermeende isomorfie tussen niveaus. Veranderingen in de prijzen - weergegeven door de comparatief-statische methode - is iets anders dan de marginalistische gedachte.

<sup>855</sup> Dit geaggregeerde resultaat kan op verschillende wijzen worden bereikt; via verschillende rationaliteitstypen. In de NKL-benadering is "het gedrag van het subject" isomorf aan het geaggregeerde resultaat. Dit is een functionalistische gedachte die het waarom van een institutie kan aantonen, maar niet haar ontstaan. Deze kan ook het gevolg zijn van een specifiek path-dependent behavior met dezelfde uitkomst. Die verstrengeling komt ook tot uitdrukking bij het marginalisme; is dit niet een vorm van 'bounded rationality', namelijk kijken 'at the margin' in plaats van naar 'the whole picture'? Hoe eenvoudig schuiven verschillen in elkaar en waaieren deze weer uit. Uitgangspunten en uitkomsten zweven door elkaar in de economische kosmos; ontmoeten elkaar en gaan weer uiteen.

duidelijk (speculatie?), maar meer van toepassing voor de 'organizational form'<sup>856 857</sup>.

*Langlois* interpreteert *Alchian* op een andere wijze dan NKL-economen. Voor het analyseren van het geaggregeerde resultaat is geen 'representative firm' of een ideaaltype noodzakelijk. De NKL-benadering legt door toepassing van het rationaliteitsprincipe te veel de nadruk op de interne psyche van het subject. "The problem with maximizing rationality (...) is not that it is substantive, but precisely the opposite - that it is to procedural." (*Langlois*, 1986, 226). The aspect of marginalism that *Alchian* calls most seriously into question is its *compositional* structure - its assumption that aggregate outcomes are just individual outcomes writ large." Marginalisme en selectie kunnen als aparte niveaus worden opgevat; namelijk als gedrag en als (onbedoelde?) uitkomst van dat gedrag. Dit speelt zich af op verschillende niveaus; miskenning daarvan kan leiden tot een 'compositional fallacy'.

*Alchian* (op. cit. *Langlois*, 1986, 243) toont dat er een alternatief is voor winstmaximalisatie: "(...) an alternative method which treats the decisions and criteria dictated by the economic system as more important than those made by the individuals in it." Dit is een "invisible hand" verklaring. *Alchian* verwerpt het "compositional aspect" van het marginalisme in die zin dat de invulling van dit begrip niet gebaseerd hoeft te zijn op bewuste rationaliteit. Het door de evolutiegedachte geïnspireerde selectiemechanisme kan twee richtingen uitgaan. Het gevolg is de "(...) paradoxical subsequent history of the selection-mechanism argument." Het is enerzijds "(...) a way of *justifying* the more conventional sort of marginalist theory, and in other hands formed the basis for the *alternative* of that program." (*Langlois*, 1986, 244)<sup>858</sup>. In hoeverre bestaat er een (perfectioneerende?) rol van de evolutiemetafoor in de economie (*Hodgson*, 1993): "The arguments against Panglossian in the social sciences are similar and necessarily stronger." (*Langlois*, 1986, 250).

*Langlois* verwijst naar *Ullman-Margalitt* die twee soorten 'invisible hand explanations' onderscheidt: 'aggregate-mold ('causal-genetic') en 'functional-evolutionary explanations'<sup>859</sup>. Dit

---

<sup>856</sup> Dit is dezelfde soort discussie als die over de rol van rationaliteit. Ook *Conlisk* (1996, 692) merkt op dat de toepassing of rol van beperkte rationaliteit afhangt van de voorwaarden (omgeving). Probleem is dat het inkleuren van de voorwaarden tegelijkertijd rationaliteit en onderneming veronderstelt; het kan een verklaring in zichzelf vormen.

<sup>857</sup> Hierdoor wordt het probleem van de krachten die de structuur naar die van perfectie moeten drukken - waardoor de NKL-efficiëntie als het criterium geldt - nog meer op de proef gesteld. Als die wereld al in die richting verschuift, wordt dan - tijdens die omvorming - vooruitlopend op de perfecte eindstructuur de organisatievorm bevoordeeld die aan de hieruit opgelegde - toekomstige, onbekende - eisen voldoet? Het is niet alleen verwonderlijk dat we, gezien het wezenkenmerk van informatie, in de efficiënte wereld terechtkomen, maar dat daarin ook slechts entiteiten voorkomen die voldoen aan de door die wereld opgelegde eisen, of kan die perfecte wereld niet zonder dergelijke entiteiten. Maar kan de wereld wel in die logisch onmogelijke, winstloze wereld verzeild raken? Is deze benadering niet fout van het begin tot het eind, of is dat ook een onmogelijkheid?

<sup>858</sup> Met andere woorden dezelfde uitgangspunten (ruis) kunnen leiden tot een totaal uiteenlopende uitwerking daarvan. *Kotterman-van de Vosse* (1994) geeft in een stelling een ander voorbeeld aan, namelijk dat van de 'veil of ignorance' en de 'fog of ignorance'. *Rawls* pleit op basis hiervan voor een gelijke inkomensverdeling, *Kirzner* voor een ongelijke. Kennelijk heiligt het middel de doelen.

<sup>859</sup> *Langlois* maakt hierbij melding van level-one en level-two verklaringen: "Institutions are structures."  
384



zijn verschillende niveaus die in elkaar kunnen overgaan. In de NKL-benadering worden deze simultaan "verklaard: "(...) the two approaches (selection and marginalism) are fully isomorphic in their conclusions." Echter, er vindt een subtiele verschuiving plaats in de "(...) explanandum of the selection explanation." Niet winstmaximalisatie maar de invloed op de prijzen en hoeveelheden staat centraal, het is geen verklaring van 'behavior patterns'. Bovendien "(...) in arguing so strongly for the isomorphism between selection and marginalism, *Friedman* is necessarily moving into the realm in which functionalist considerations are important." (*Langlois*, 1986, 245-246).

Een 'aggregate-mold'-verklaring is nuttig, maar niet compleet: (...) the notion of a function serves a purpose: It draws our attention to the mechanisms that maintain a structure. And, since the mechanisms that maintain the structure can often be quite different from those that brought it in existence in the first place, an explanation that excludes the maintenance function is incomplete." (*Langlois*, 1986, 251)<sup>860</sup>. De relevantie van het probleem van 'path dependency' en 'disequilibrium' is niet geheel duidelijk. Het lijkt dat dit "(...) be more important in explanations of organizational form - which are relatively specific and shortlived sets of behavior patterns, than in explanations of simpler and more abstract social norms. "We can ask similar questions about *Williamson's* transaction-cost paradigm (...)." (*Langlois*, 1986, 251). Dit krijgt een vervolg in de volgende paragraaf. In dit geval wordt de nadruk op de 'aggregate mold' of 'causal-genetic forms' sterker; juist vanwege dat 'disequilibrium' en 'path dependency' probleem dat voor de specifieke en short-lived 'organizational form' op voorhand - maar dat is speculatief - relevanter lijkt.

Als in een perfecte situatie winstmaximalisatie<sup>861</sup> een noodzakelijke voorwaarde is voor het bestaan van een onderneming, dan is het maar de vraag of deze ondernemingen daadwerkelijk worden geselecteerd in het proces naar deze evenwichtssituatie. "(...) in disequilibrium, we cannot speak unambiguously about a firm's relative deviation from profit maximization, since to do so presumes a particular state of the environment, but the environment is changed by the dynamic process itself." (*Langlois*, 1986, 246). Winstmaximalisatie in een evenwichtssituatie is geen garantie voor het voortbestaan in een onevenwichtige situatie. Selectie kan niet worden gelijkgesteld aan winstmaximalisatie. Ondernemingen kunnen juist als een disequilibrium<sup>862</sup>

---

And explaining them requires attention both to their origins and to their maintenance." (*Langlois*, 1986, 247). We denken iets rationeel te verklaren, terwijl het arationeel is ontstaan en nauwelijks ongedaan kan worden gemaakt; of slechts tegen hoge kosten.

<sup>860</sup> Zoals eerder aangegeven wordt die structuur wellicht al verondersteld door de specifieke niet marktgerichte kenmerken van de onderneming als basis te nemen. De transactiekostentheorie kan zowel aan de basis liggen van, als een oorzaak zijn van de onderneming. Arationeel en rationeel gedrag schuiven naadloos in elkaar evenals de drie benaderingen van *Mahoney* en *Pandian* (1992), die eveneens op de drie interpretaties van *Alchian* zijn terug te voeren. Wordt een onderneming vergeleken met de markt, marktform of de concurrenten; die laatste interpretatie is afkomstig van *Collins* en *Ruefli* (1996).

<sup>861</sup> Maar de paradox is dan dat er geen winst meer wordt behaald. In hoeverre vindt als gevolg van het afdrijven van dit wereldbeeld (in het verleden of in de toekomst) geen vertekening plaats, gaat het dan nog steeds om hetzelfde probleem van vervormingen?; is dit niet de verschuiving die plaatsvindt in de vage overlappende metaforen waarvan in elke economische benadering sprake is?

<sup>862</sup> In de NKL-betekenis, maar wellicht niet in een imperfecte wereld. Ook het volgende citaat neemt het

fenomeen worden beschouwd. "(...) a firm<sup>863</sup> has significance only in a dynamic economy (...). It is essentially a feature not of equilibrium but of disequilibrium." (*Kaldor*, op. cit. *Obrinsky*, 1983, 69).

"In sum, we are either in continuous general equilibrium or an uncertain disequilibrium." (...). "(...) it may be impossible empirically to distinguish a world of continuous equilibrium from one of continuous disequilibrium. There appears to be no reasonable approximation or middle ground in this debate<sup>864</sup>. (...) (...) imperfection can take many forms, while perfection (or efficiency)<sup>865</sup> is unique. (*Findlay* en *Williams*, 1980, 11-12). Bovendien: "(...) as an attribute of an economic system, equilibrium is at best neutral in any moral or aesthetic sense<sup>866</sup>. Furthermore, disequilibrium is preferable to entropy in social systems." (*Kornai* op. cit. *Findlay* en *Williams*, 1980, 10). Dit voert naar de tweede hoofdwet van de thermo-dynamica die inhoudt dat een gesloten systeem in grote wanorde vervalt; dit kan worden voorkomen door locale eilanden van orde die zorgen voor informatiedraaikolken in een evolutionair-entropische benadering.

"The firm considers undertaking additional expenditures not because it is in some kind of equilibrium situation, but because it explicitly recognizes a disequilibrium condition; (...). (*Vickers* op. cit. *Findlay* en *Williams*, 1980, 9). Maar "(...) if markets are not in equilibrium, (...), the whole process, is undefined." (*Findlay* en *Williams*, 1980, 16). De vraag is in hoeverre afwijkingen van het perfecte model ons van het oorspronkelijke probleem afdrijven, of is het systeem in staat ons weer naar het oorspronkelijke model, door middel van feedback loops, terug te drijven. In hoeverre legt het systeem de eisen op, bijvoorbeeld een 'system constraint' in de vorm van een perfecte en efficiënte wereld. Zijn ondernemingen passief en volgen zij onbewust de rationele eisen van het systeem op? Of zijn zij meer actief door het creëren van eigen informatie; bewust maar arationeel?

Het probleem is terug te voeren op de vraag of sprake is en was van een perfect (of perfectionerend) systeem (of er naar tenderend) of niet<sup>867</sup>. In het eerste geval is de maintenance

---

NKL-keurslijf als basis voor de beoordeling van de onderneming.

<sup>863</sup> En een markt?

<sup>864</sup> Het ene extremum is de NKL-benadering, het andere de benadering van *Hannan* en *Freeman*. Maar is dit wellicht weer een te extreme visie? Bestaan er geen mechanismen die imperfecties opvangen; is orde gegeven de beperkingen niet onvermijdelijk; en zijn daardoor niet een onbeslisbaar en onschendbaar niveau te onderkennen? Wat is het accent en de verandering daarvan; in hoeverre drijven we bij de oplossing van een probleem niet tegelijkertijd van dat probleem af en naar het perfecte evenwicht en kunnen de eisen vooruitlopend op dat evenwicht door het systeem worden opgelegd?

<sup>865</sup> Hier worden deze aan elkaar gelijkgesteld.

<sup>866</sup> Dit is een andere invalshoek, maar met eenzelfde conclusie, die *Tempelaar* trekt ten aanzien van de normativiteit van waardemaximalisatie. Dit toont de verstrengeling van (dit type) evenwicht en waardemaximalisatie aan. Nauw hiermee verbonden is de maatstaf die we als vergelijkingsbasis hanteren; wellicht ontstaan problemen in situaties waarin economen "(...) impose first best-criteria on second-best situations." (*Findlay* en *Williams*, 1980, 15). In dezelfde zin *Langlois* (paragraaf 4.7.4) ten aanzien van de efficiency-maatstaf.

<sup>867</sup> En of de huidige status of de toekomstige (helaas onbereikbare?) uitkomst efficiënt is en of dat niet tautologisch is want efficiëntie is omgevingsafhankelijk en of efficiëntie wordt aangetrokken of zelf

functie belangrijker, in het tweede geval speelt de origine een belangrijke rol<sup>868</sup>. In het eerste geval staat de economische organisatie-theorie centraal, waarin de onderneming min of meer een lagere orde heeft, en in het tweede geval is de onderneming van een hogere orde door zelf systemen te ontwikkelen in de 'resource based' benadering<sup>869</sup>. Merkwaa-digerwijs kunnen beide theorieën op hetzelfde uitkomen, maar bieden zij een andere verklaringsgrond van het verschijnsel en daarmee het belang van rationaliteit en de achterliggende efficiency maatstaf. Deze inzichten zijn complementair aan die van *Conlisk*, maar nu is meer vanuit de omgeving ingezoomd. *Conlisk* zoomt meer vanuit het subject in (hoewel hij bij de argumenten contra en pro wel de contouren van de omgeving schetst).

De transactiekostenmetafoor slingert om de markt, marktform en concurrentie; samen met de productiekosten vormen deze de kosten van het product. Wellicht vormt het slechts een onbelangrijk onderdeel daarvan. Is het onderdeel van een andere verklaringsbron of overkoepelt het deze verklaringsbron. Is dat niet gelegen in de kenmerken van informatie (of de omgeving, of risico en onzekerheid, of de immobiliteit)? Wordt in de marginalistische beschouwingswijze (of perfectie, evenwicht of marktwaarde) de economische kosmos zelf niet gemarginaliseerd?

Indien het gedrag van de onderneming centraal staat, is nog een derde - niet geaggregeerde - benadering van het idee van *Alchian* mogelijk: de relatieve positie van een onderneming ten opzichte van zijn concurrenten<sup>870</sup>. Positieve ex post winst, niet maximale winst, ten opzichte van de concurrent is de maatstaf.

In bovenstaande beschouwing is al aangestipt dat benaderingen in elkaar kunnen schuiven. Is de veronderstelling van 'discovering prices' (en opportuniteiten) niet juist het "wegveronderstellen"

---

aantrekt. Volgens *Harvey Cox* (Intermediair 01-07-1999) vertoont economie - middels de 'invisible hand' - sterke gelijkenis met theologie en volgens Nobelprijswinnaar *Veltman* (De Academische Boekengids juni 2003) met astrologie.

<sup>868</sup> Hierbij kan worden opgemerkt dat het bestaan van iets veelal wordt beschouwd als de efficiëntie ervan. Volgens *Langlois* (1984) is dat een foutief uitgangspunt. Maar is het daarmee fout van begin tot eind?

<sup>869</sup> Immobiliseren om het informatietekort te compenseren kan tegelijkertijd specifieke informatie genereren en omgekeerd, waardoor deze benaderingen in elkaar overgaan.

<sup>870</sup> *Collins* en *Ruefli* (1996), maar ook *Conner* en *Pralad*. Dit noemt *Foss* een 'non-issue'. Dit houdt verband met de kenmerken van de markt en de vraag waar de onderneming mee wordt vergeleken (de drie benaderingen van *Mahoney* en *Pandian*). Op dit aspect wordt ingegaan bij de confrontatie van *Foss* en *Conner* en *Pralad*, in paragraaf 4.7.6. De discussie wordt vertroebeld door soms de markt "gelijk te stellen" aan de onderneming, maar ook aan de ideaaltypische markt, zodat er sprake is van één niveau.

Is juist het onderscheid tussen onderneming en haar concurrenten niet een invulling van de relatieve positie van de onderneming ten opzichte van de omgeving die juist als het kenmerkende van concurrentie (en evolutie) wordt gezien? Is niet de relatieve positieve winst beslissend in het land "waar eenoog koning is"? Ook in *Langlois* (1984) kan de transactiekosten-theorie zeer snel overschakelen naar de marktform of de specifieke ondernemingskarakteristieken. De reden is het immobiele - zelfstandige - karakter van een onderneming in de vorm van haar 'isolating mechanism'. Ook de interpretaties van *Alchian* zijn te herleiden tot de drie benaderingen: isomorf, niet isomorf, en relatief of de onderneming ten opzichte van de markt, marktform en haar concurrenten.

van de markt (die niet de hele kosmos kan bestrijken); of juist het veronderstellen van gaten waarin de onderneming kan duiken? En is de veronderstelling dat de theorie van de onderneming juist (mede?) moet omvatten waarin onderneming zich van andere ondernemingen (en de markt, of is dit de markt(vorm)) onderscheidt, niet eveneens een zelfreferente, tautologische benadering? En is het gegeven dat de transactiekostentheorie aan de basis kan staan en het gevolg kan zijn van padafhankelijk gedrag geen andersoortige cirkel? Zijn dit geen symptomen van een paradoxale, metaforische en tautologische (bedrijfs)economische wetenschap?

In de volgende paragraaf wordt ingezoomd op de methodologische verantwoording aangaande de organisatie als institutie. *Langlois* (1984) geeft eenzelfde beschouwing over de onderneming. In deze beschouwing schakelt hij subtiel over naar onzekerheid, dat ook aan de basis blijkt te liggen van transactiekosten. Al eerder is onzekerheid in verband gebracht met winst, concurrentie, onderneming en markt. Deze entiteiten, meetconcepten, begrippen en processen zijn aan elkaar verslingerd en zorgen voor slingers. Onzekerheid wordt teruggevoerd op 'imperfect structural knowledge' waarin verschuivingen kunnen plaatsvinden. Staan transactiekosten dan juist aan de basis van verschuivende problemen in plaats van een gegeven probleem? Is dat niet verbonden aan de dialectiek van informatie: informatie binnen een systeem en over een systeem?

#### **4.7.4 'Internal organization in a dynamic context: some theoretical considerations'**

*Langlois* (1984) bespreekt de 'comparative-institutional approach' die bekend staat onder de transactiekostentheorie. Dit is het toonaangevende paradigma in onderzoek naar de 'raison d'être' van de onderneming en staat bekend onder de economische organisatietheorie<sup>871</sup>; governance structuren worden beoordeeld op basis van de vermeende efficiëntie er van. De vraag is of meer evolutionaire, dynamische ideeën in deze benadering kunnen worden geïntegreerd. Volgens *Langlois* is het bestaan van transactiekosten slechts terug te voeren op 'imperfect structural knowledge' en niet op 'parametric knowledge' (dit duidt op het verschil tussen risico en onzekerheid). Dit geeft aanleiding tot een "(...) reinterpretation of efficiency explanations of internal organization in terms of an evolutionary logic of explanation." (*Langlois*, 1984, 23), maar niet alleen dat, ook overgangen naar andere verklaringen worden in kaart gebracht.

---

<sup>871</sup> Ondanks dit toonaangevende karakter is het desondanks vreemd dat transactiekosten geen factor vormen in de verklaring van winst. Wordt het bestaan van de onderneming dan door deze theorie verklaard, maar niet de winst? Immers in een door transactiekosten beheerste markt worden winsten geëlimineerd door de perfectionerende werking die de "parametrisch georiënteerde informatie" vervolmaakt. Is dit niet al een vingerwijzing naar de vermenging van risico en onzekerheid die tot uitdrukking komt door de twee informatie-aspecten die voortvloeien uit het probleem van consistentie en volledigheid waaromheen alles steeds cirkelt? *Langlois* is van mening dat de transactiekostentheorie niet zonder onzekerheid kan en daarmee ook de onderneming en concurrentie. Ligt in het onderkennen van dit aspect - het onderscheid tussen risico en onzekerheid - wellicht het probleem van de transactiekosten (en daarmee efficiëntie) als noodzakelijke of voldoende voorwaarde voor het bestaan van de onderneming. Kan efficiëntie wel onafhankelijk van de omgeving - ex ante - worden gedefinieerd? Of past efficiëntie zich aan, maar is het dan wel een permanente onafhankelijke kracht op basis waarvan voldoende of noodzakelijke voorwaarden kunnen worden afgeleid? Ook efficiëntie kan verschuiven, slingert efficiëntie ook niet door het metaforenveld van risico, immobiliteit, rationaliteit en informatie. Gaat efficiëntie zelf "niet aan de wandel"; reist deze maatstaf ook door de economische kosmos?

Transactiekosten zijn niet duidelijk gedefinieerd en bevatten een eclecticisch, ad hoc karakter. Dit komt tot uitdrukking in termen als 'fuzzy', 'slippery' en 'overworked concept'<sup>872</sup> (*Hodgson en Langlois*). Eigenlijk is het bijzonder dat een dergelijk slecht gedefinieerd concept aan de basis ligt van een "elegante theorie". Of is dit juist kenmerkend; "de logische essentie", dat (perfecte) concepten en pijlers in de basis - dat kan zijn de kern of schil - zeer broos zijn? De vraag naar de oorsprong van deze kosten is mede bepalend voor een goede karakterisering daarvan. De oorsprong van deze kosten blijkt te liggen in het onderkennen van een andere informatiedimensie, niet de parametric maar imperfect structural knowledge of information ligt aan de basis van transactiekosten. Moeten kenmerken van informatie niet aan de basis liggen van een informatieverhandelende wetenschap?

De twee meest extreme organisatievormen zijn die waarbij ieder onafhankelijk zijn taken vervult en die waarbij iedereen in dienst is van een ondernemer ('market-contract mode' en 'internal-organization-mode')<sup>873</sup>. De meeste economische activiteiten vinden plaats binnen dit spectrum; er zijn allerlei gradaties denkbaar. De impliciete veronderstelling in de economische organisatie-theorie is dat een waargenomen organisatievorm efficiënter is dan alternatieve vormen<sup>874</sup>. Dit kan worden "aangetoond" door het onderzoeken van de structuur van transacties om de oorzaak van het relatieve voordeel vast te stellen. Dit heeft geleid tot verschillende factoren die op de governance structuur van invloed zijn: technologie, ondeelbaarheden en de effecten van teamproductie. Het achterliggende aspect blijkt daarbij de specificiteit van resources te zijn: "Although it has never been fully articulated, it seems to me implicit in the literature that this question of specificity or idiosyncrasy is really of more fundamental theoretical interest than is opportunism - or even limited information-processing abilities - per se." (*Langlois, 1984, 27*)<sup>875</sup>. Dit roept de volgende vraag op: veronderstelt (!) dit niet al een onderneming<sup>876</sup> en wordt

<sup>872</sup> Ten aanzien van concepten en terminologieën merkt *Langlois* (1984, 28) op: "It is frequently instructive to compare the economist's definition of a term with the meaning that term holds in everyday discourse." Hierbij geeft hij naast risico, concurrentie als voorbeeld; en wat te denken van een onderneming en een markt? Ook *Eichner* stipt dit probleem aan door op te merken dat alleen economen geloven dat ondernemingen geen marktmacht bezitten.

<sup>873</sup> Veelal wordt een gezagsverhouding als het kenmerkende van een onderneming aangemerkt (zie ook *Conner en Pralad, 1996, 492-494*).

<sup>874</sup> Het "efficiënt verklaren" en vervolgens van rationale argumenten voorzien kan vervallen tot een tautologie. De functionalistische herinterpretatie van *Langlois* is eerst te verklaren waarom iets efficiënt is en vervolgens te kijken naar de empirie (de omgekeerde route). Dit baseert hij op een ander informatieprobleem; namelijk die van de structural knowledge. Hierbij speelt ook de definiëring van efficiency een rol; dit is afhankelijk van de omgeving; met andere woorden de aanname van efficiëntie is een onjuiste a priori.

<sup>875</sup> Met andere woorden: is het ontstaan van de onderneming gelegen in het opportunisme, of in de achterliggende specificiteit (en welke rol speelt de aanvullende veronderstelling van 'bounded rationality' dan?). Zijn hier de noodzakelijke en voldoende voorwaarden van de onderneming al - vermengd - in opgesloten?

<sup>876</sup> De verklaring van de onderneming veronderstelt zichzelf (transactiekosten) of verklaart zichzelf door de aanwezigheid van andere ondernemingen te veronderstellen (zoals in de 'resource-based'-theorie) of de marktform in de industriële organisatie. Specificiteit (of barrières) worden steeds met een andere omgeving vergeleken.

deze door de veronderstelde efficiëntie van een rationele verklaring voorzien? Dit is de kern van de problematische verklaringen van de onderneming, waardoor invalshoeken in elkaar schuiven en oorzaak en gevolg van elkaar kunnen zijn. Hoe kan een onderneming "terugkeren ('revert') naar de open markt" als het een zeer specifiek goed betreft? Is immobiliteit niet ontstaan door de internalisering van specifieke informatie (of is sprake van het omgekeerde)? In hoeverre hangt dit af van de marktform? Dit zijn vragen die in het hiernavolgende aan de orde komen en deels al aan de orde zijn geweest bij *Mahoney* en *Pandian* (1992), maar nu meer specifiek een rol spelen in de transactiekostenbenadering. Het blijkt dat de 'idiosyncratic', 'monopoly explanation' en 'memory'-"verklaringen" die hierna aan de orde komen, samenhangen. Houdt dit geen verband met verschillende soorten informatiebarrières (niet imiteerbaar, copieerbaar of steelbaar). Vormt dit niet de metabarière (en wordt dit gevormd door de metaschaarste?) waardoor of omdat er sprake is van een onschendbaar en onbeslisbaar niveau?

Waardoor worden transactiekosten die uit deze specificiteit (of opportunistisch gedrag?) voortvloeien veroorzaakt? Deze kosten zijn onder één noemer te rangschikken: "(...) resource losses due to lack of information." (*Langlois*, 1984, 28). Het bestaan van de organisatie is terug te voeren op een "ongrijpbaar iets". Dit gebrek aan informatie kan twee vormen aannemen: slechts de imperfect structural (en niet de parametric) knowledge geeft de efficiency rationale voor de verklaring van de organisatie; anders gesteld onzekerheid ligt - ook via tussenkomst van de transactiekosten - aan de basis van de onderneming. Dit idee is impliciet door *Knight* geopperd, zonder dat in verband te brengen met transactiekosten<sup>877</sup>.

*Langlois* betoogt dat de parametric information niet aan de basis kan liggen van het efficiency argument. In deze benadering vindt exchange plaats via 'contingent-claims-contract formulation'. Economen gaan er impliciet van uit dat de gevonden organisatievorm efficiënt is, maar er zijn vele tussenvormen te creëren die op zijn minst even efficiënt zijn. Het is moeilijk om het kostennadeel van de markt in deze constellatie te onderkennen: "It is my *suspicion* that, in situations in which parametric imperfections in information are involved, the market mode (...) is always at least as efficient as any other mode." This is equivalent, in the terms of the comparative efficiency logic of explanation, to a suspicion that imperfect parametric information of the sort treated in mathematical-optimization models can never provide an efficiency rationale for internal organization." Als slechts parametrische informatie wordt onderkend "(...) then one is never going to find the source of the transaction costs that provide the internal mode of organization with a comparative-efficiency explanation." (*Langlois*, 1984, 30-31). Transactiekosten kunnen wel een verklaring bieden, maar niet op de wijze waarop dat nu gebeurt.

Maar wat zijn de kosten van een markt? Geldt hier juist niet 'increasing returns to scale'? Bovendien zijn juist markten niet gericht op het verminderen van deze kosten? Vertroebelt dit het belang van transactiekosten niet nog verder? Suggereert het bestaan van deze kosten dan al niet dat "de" markt niet bestaat omdat deze de kosten niet kan terugbrengen of doordat ondernemingen dat verhinderen; een andere informatieblokkade? Dit is een omgekeerde redenering als hiervoor; namelijk dat de onderneming al bestaat of wordt verondersteld bij het bestaan van specifieke bronnen. Het complement van de vraag naar het bestaan van de

---

<sup>877</sup> Door transactiekosten te herleiden tot informatieproblemen (als gevolg van onzekerheid) wordt de schakel tussen *Coase* en *Knight* gelegd. Opportunisme kan zich vertalen in interne zin, maar ook in externe zin; het voorkomen van imitatie. Dit legt de schakel met *Schumpeter*.

onderneming is: waarom bestaan er eigenlijk markten? Economen gaan uit van de alomvertegenwoordiging van markten. Waarom eigenlijk en wat wordt er onder een markt verstaan? Dit aspect krijgt een vervolg in de volgende paragraaf.

Niet opportunisme<sup>878</sup> staat aan de basis van de problemen, maar het daaraan ten grondslag liggende informatieprobleem. Veelal wordt dit probleem in samenhang met beperkte rationaliteit beschouwd<sup>879</sup>. Wat impliceert beperkte rationaliteit?: het probleem van het specificeren van alle relevante toestanden<sup>880</sup>. Als alle toestanden vooraf kunnen worden gespecificeerd: "(...) then opportunism would be impossible. Opportunism, (...), is a distinct phenomenon that serves to make matters worse." (*Langlois*, 1984, 32).

Waarom gaat een subject ex ante een contract aan, waarbij ex post een grote kwetsbaarheid bestaat ten aanzien van dat opportunisme? Volgens *Langlois* is het impliciete antwoord dat een partij hier min of meer toe wordt gedwongen. Dit voert de analyse verder naar een 'monopoly explanation'; plots doet de marktform zijn intrede. De kosten ontstaan dan door de 'ex ante fewness of transactions alternatives' of 'inadequate competition' (en niet de transactiekosten). *Langlois* noemt dit een partiële efficiency rationale voor de 'internal organization-mode'<sup>881</sup>. Is dit niet een andere wijze van omschrijven van de situatie waarin sprake is van 'specialized idiosyncratic investments'? Opportunisme is juist verbonden met de imperfecte markt, maar daarmee doet de marktform en de mate van concurrentie zijn intrede. Hoe minder concurrentie (en in de ultieme situatie een monopolie), hoe meer kans op een onderneming. Maar wordt hiermee niet hetzelfde beweerd?

Ook in zeer concurrerende marktformen komen economische organisaties voor. Bovendien kan heronderhandelen over het contract slechts plaatsvinden indien alle omstandigheden niet uitputtend zijn beschreven. De conclusie is dat transactiekosten niet zonder 'imperfect structural information' kunnen; en evenmin ondernemingen in het verlengde daarvan. De comparatief-statische analyse moet terugvallen op imperfect structural knowledge (of onzekerheid) en de hierbij ontstane kosten (of opbrengsten?). Dit kleurt ook het efficiëntiebegrip waarvan impliciet wordt uitgegaan; efficiëntie wordt in dit geval een veel moeilijker te definiëren begrip. Is het karakter van het informatieprobleem niet van invloed op de analyse daarvan? "(...) the reigning comparative-efficiency explanation for internal organization ultimately reduces to an explanation from imperfect structural knowledge." Dit gegeven "(will) alter the nature of such explanation." (*Langlois*, 1984, 33).

---

<sup>878</sup> "(...) the problem is not fundamentally one of opportunism per se: it is because one party to the contract is uncertain the other will renege or not." (*Hodgson*, 1988, 205), opportunisme is een vorm van onzekerheid.

<sup>879</sup> En niet tegelijkertijd, want dat genereert geen economische oplossingen: "(...) for the simultaneous existence of both bounded rationality and opportunism, all economic contracting is trivial and the study of economic institutions is unimportant." (*Williamson* op. cit. *Langlois*, 1984, 31).

<sup>880</sup> Beperkte rationaliteit die slechts is gericht op parametrische informatie is heel beperkt en is te rangschikken onder onbeperkte rationaliteit met een extra kostenparameter.

<sup>881</sup> Waar wordt die efficiency nu precies door ingegeven? Worden monopolie rents en efficiency rents niet met elkaar vermengd? Is dit niet eveneens het geval in de Harvard-Chicago-controverse, waarbinnen economen veelal een eclectisch standpunt innemen?

Het onderkennen van veranderingen in de 'structural knowledge' brengt volgens *Langlois* (1984, 33) een verandering in de aard van de verklaring met zich mee. Efficiency kan slechts worden beoordeeld in termen van een 'means/end framework'. Een "efficiëntie-verklaring" is onvolledig; niet alleen de verklaring van het bestaan, maar ook van het ontstaan van een organisatie liggen aan de basis - efficiënt of niet<sup>882</sup>: "A mode must not only be efficient now; it must also have been efficient throughout its history" (*Langlois*, 1984, 39). Efficiëntie is gebonden aan een gegeven doel-middelen-raamwerk. Bij 'imperfect structural knowledge' is dat raamwerk aan verschuiving onderhevig. In een dergelijk raamwerk is het onmogelijk om de markt in efficiency termen te beoordelen: "The economy is not inefficient because of imperfect structural knowledge; it is simply a-efficient. The reality is not wrong because it doesn't fit the model; the model is inapplicable because it doesn't fit reality." (*Langlois*, 1984, 35). Onder "(...) changing structural knowledge the efficiency explanation is inapplicable"; it is simply the wrong standard."; dat wil zeggen de a priori aanname dat bestaande organisatievormen efficiënt zijn: "survival is its own explanation." (*Langlois*, 1984, 36).

Het herinterpreteren van het efficiency concept in een evolutionaire<sup>883</sup> (omgevingsveranderende) context start met het onderkennen dat 'survival' en 'fitness' verschillende concepten zijn (*Hodgson*, 1993, 49-50). De rol van de transactiekosten voor de verklaring van alternatieve organisatievormen "(...) provides the 'engineer's criterion of good design' that suggests why a structure is well (or at least adequately) adapted to its environment." (*Langlois*, 1984, 37). In de NKL-benadering kunnen de transactiekosten een voldoende voorwaarde vormen, maar deze benadering kan niet aantonen dat er geen (op zijn minst in functionele zin gelijkwaardig) alternatief bestaat<sup>884</sup>. Het is een ex post reconstructie en geen ex ante of a priori benadering van 'fitness'. Dit laatste vormt de noodzakelijk voorwaarde voor de verklaring van de onderneming. Transactiekosten vormen in dat geval een voldoende, maar geen noodzakelijke voorwaarde.

Er bestaan dan twee verklaringsmogelijkheden: een functionalistische en de vraag naar de origine van een structuur. Deze kunnen door elkaar lopen (!)<sup>885</sup> en geven aanleiding tot twee

---

<sup>882</sup> Het onderkennen van de verschillende krachten van ontstaan en bestaan is concreet verwoord door *Ullman-Margalit* op. cit. *Langlois* (1984, 34): "One has to specify a mechanism by which one believes the structure to have been brought about and maintained." *Langlois* merkt op dat deze verklaringen in de NKL-benadering "tegelijkertijd plaatsvinden".

<sup>883</sup> *Langlois* (1984, 36) onderkent hierbij een rol voor de 'mutation' ('entrepreneurship'), 'selection and memory', waarbij de laatste twee "(...) could be said to hold this world together in this model." (waarom de eerste niet?, zoals bij *O'Driscoll* en *Rizzo* (1985). Selectie is een system-wide factor, de andere zijn eigenschappen van de agent. Hier zijn zowel onbeslisbaar als onschendbaar niveau te herkennen, alsmede het feit dat entrepreneurship en routines samengaan.

<sup>884</sup> Ook noodzakelijke en voldoende voorwaarden slingeren om elkaar. Transactiekosten zijn volgens *Langlois* relevant, maar op een andere wijze die een andere wijze van verklaring met zich meebrengt.

<sup>885</sup> *Noorderhaven* (1997, 238-239) contrasteert de economische met de neo-institutionele organisatie-theorie. Is het niet opmerkelijk dat het verminderen van de complexiteit/onzekerheid in beide benaderingen een belangrijke rol speelt? Is een dergelijke aansluiting ook te maken tussen vormen van management accounting, gebaseerd op beide benaderingen (*Bouma* en *Van Helden*, 1995 versus *Verstegen*, 2003).



problemen: onevenwichtigheid en padafhankelijkheid die eveneens in elkaar overgaan. Het eerste probleem - dat ook speelt op het functionalistische niveau - doet zich voor omdat efficiëntie afhankelijk is van de omgeving. De centrale vraag is dan: is sprake van een evenwichtssituatie of niet (zoals hiervoor is opgemerkt zijn deze niet te onderscheiden). Als imperfect structural knowledge aan de basis staat van de transactiekosten dan impliceert dit het laatste. Dit betekent dat de " (...) efficient mode will vary from time to time (Langlois, 1984, 38). In dat geval ontstaat de trade-off tussen efficiency en flexibiliteit<sup>886</sup>. Flexibiliteit kan efficiënt zijn in een veranderlijke omgeving; juist in dergelijke omstandigheden zijn 'organizational modes' in het voordeel ten opzichte van market-contract modes. Dit voert naar het tweede aspect, waar de 'originary' level zijn intrede doet. Een efficiënte (mede omvattend de flexibiliteit) structuur is niet alleen afhankelijk van de huidige omgeving, maar ook van die in het verleden: "A mode must not only be efficient now; it must also have been efficient throughout its history." (Langlois, 1984, 39).

Het is mogelijk zelfs in redelijk stabiele omstandigheden ondernemingen aan te treffen (dat is een empirisch feit). Wellicht wordt nu het tweede verklaringsniveau (de origine van de organisatie) van belang. Stel dat veranderingen in het verleden zich snel voordeden en dat zich ondernemingen hebben gevormd met een permanente structuur, terwijl de marktgerichte organisatie niet bleef voortbestaan. In deze gevallen is het mogelijk dat ondernemingen, zelfs indien deze minder efficiënt zijn, blijven voortbestaan<sup>887</sup>. Dit geldt alleen als er geen mechanisme bestaat waardoor de verloren gegane organisatievorm nieuw leven wordt ingeblazen. In een noot merkt Langlois (1984, 38) op dat the alternative mode zich weer kan oprichten als gevolg van 'entrepreneurship - economic mutation', hiermee is de cirkel gerond<sup>888</sup>. Ondernemingen liggen aan de basis van het "organiseren van markten"; zij scheppen markten. Dit kan worden voorkomen als de gevestigde onderneming een "informatiebarrière" kan opwerpen. Ondernemingen zijn dan te beschouwen als een hoger soort orde dan de markt. De markt - of andere ondernemingen (potentiële concurrenten) - kan "de code" niet breken, de onderneming schept markten, innoveert en experimenteert en doet uitspraken over markten.

<sup>886</sup> Hieruit blijkt de verstrengeling van tegenstrijdige concepten omdat deze meeslingeren met de (on)evenwichtstendensen van de omgeving. Is zwalken of meanderen tussen consistentie en volledigheid net zo "ver gezocht" als transactiekosten die de markt juist wegwerkt? Ook op ondernemingsniveau bestaan deze inzichten, bijvoorbeeld het verschil tussen efficiency en effectiviteit: "doing things right" versus "doing the right things".

<sup>887</sup> Auerbach is kritisch ten opzichte van de impliciete gedachte dat de markt overal is (of op de loer ligt); het is een eenvoudig vermeend aanwezig mechanisme waartoe men kan switchen (zonder omschakelingskosten), zoals in de benadering van Coase waarin iedereen can "revert to the open market".

<sup>888</sup> De cirkel is ook weer gerond - maar dan op een efficiënte wijze - door het definiëren van transactiekosten als "(...) lack of knowledge or information that prevents the exploitation of a profit opportunity." . Op deze wijze is het mogelijk "(...) to reconcile a world of imperfect parametric knowledge with a global-efficiency conception of economics." Het probleem is dat andere nog niet ontdekte organisatievormen efficiënter kunnen zijn. Dit kan worden voorkomen door te veronderstellen dat organisatievormen noodzakelijkerwijs optimaal zijn "(...) for the fact that undiscovered superior alternatives are not in use is simply a reflection of transaction cost of these unknown alternatives." Deze "closed version of the transaction-cost paradigm" is volkomen tautologisch: "(...) everything impeding hypothetical optimality is ipso facto a transaction cost." (Langlois, 1984, 44). Dit is een soort "omgekeerde" efficiëntieverklaring van een organisatievorm.

De oorzaak hiervan zou gelegen kunnen zijn in het 'memory system', dat in tegenstelling tot een markt in staat is hogere functies te verrichten vanwege de koppelingen tussen bronnen. Wellicht biedt deze stabiele structuur een goede basis tot experimenteren of innoveren. "The pure market system lacks some higher level functions of memory."<sup>889</sup> (...). "(...) it lacks not so much the ability to learn as the ability to remain an identified whole while learning- to co-evolve." (*Langlois*, 1984, 39)<sup>890</sup>. *Langlois* (1984, 40) noemt dit een 'zones-of-disequilibrium-explanation'; een "begrensd geval", meanderend tussen onschendbaar en onbeslisbaar niveau.

Door combinatie van de bronnen ontstaat - mede door de feedback loops met de markt - een evoluerend complex adaptief systeem waarin zich specifieke kennis vormt die in de "losse" marktform niet tot stand komt. Dit immobiele overstijgende aspect biedt een goede voedingsbodem tot experimenteren en innoveren<sup>891</sup>, mede doordat de informatiebarrière tussen de "losse" bronnen wordt weggenomen. Die immobiliteit kan zijn van een lagere orde, het informatietekort, of van een hogere orde, het specifieke informatievoordeel.

Er heeft nu een langzame verschuiving plaatsgevonden in de argumenten; het eerste probleem, disequilibrium - meer vanuit de omgeving - wordt opgevangen door de afweging efficiency-flexibiliteit, het tweede probleem (path dependency) wordt meer actief opgevangen door een hogere orde functie. Deze laatste functie lijkt immobiel en idiosyncratisch te zijn, maar staat blijkt juist ten dienste te staan van de flexibiliteit; innoveren en experimenteren. Deze twee argumenten kunnen eenvoudig in elkaar overgaan.

Juist in dat specifieke idiosyncratische van de onderneming ligt de mogelijkheid om uitspraken over de markt te genereren. Markt en onderneming formuleren uitspraken over elkaar, zij kunnen elk het andere niveau overstijgen. De markt als anonieme informatietransmitter doet dat passief, de onderneming meer actief. Door feedback loops treden vervormingen op in informatie-inhoud en informatiecomplexiteit. De onderneming vertoont kenmerken van een adaptief complex systeem, waardoor zij zich kan "losmaken" van de oorspronkelijke structuur.

---

<sup>889</sup> Deze hogere orde, of emergente eigenschappen bestaan in zeer veel uiteenlopende gedaantes en zijn belichaamd in de immobiliteitsmetafoor. Voorbeelden zijn tacit knowledge, organisational memory, impliciet kapitaal, causal ambiguity en higher order organizing principles, maar ook capabilities, competenties, structuren, systemen, routines en procedures.

<sup>890</sup> *Langlois* refereert hierbij aan *Knight* die wordt geassocieerd met een 'differential risk-aversion explanation for firms' maar zeer dicht in de buurt komt bij deze benadering. Hierbij merkt *Langlois* (1984, 39 en 45) op dat het niet zozeer gaat om centralisatie of flexibiliteit, maar om een proces van cephalisatie (de evolutie van de hersenen bij gewervelde dieren). *Calvin* (1992) zet de oorsprong van de ontwikkeling van de hersenen uiteen tijdens zijn reis over de Colorado-rivier. Opvallend is de gelijkenis van argumenten die in dit boek staan vermeld met de kenmerken van deze studie: tegengestelde draaikolken, contrapunten, speculaties en de rivier die zich niet aan haar haren omhoog trekt, maar tegen de berg opstroomt. Een belangrijke opmerking maakt hij aan het eind van het boek; namelijk "Holisme kan moeilijk in de praktijk worden gebracht zonder reductionisme, of dat nu vanuit jezelf komt, of van iemand anders." (*Calvin*, 1992, 635). Even plotseling besluit hij met een opmerking van *Keynes* (*Calvin*, 1992, 628).

<sup>891</sup> Is innoveren hetzelfde als het scheppen van nieuwe markten? Ligt "ondernemen" dan niet aan de basis van de 'market mode' waardoor de cirkel wordt gesloten?

De introductie van de hogere orde draait de hele transactiekostenanalyse om. Niet een informatietekort, maar het hebben van specifieke informatie, belichaamd in de hogere functies ligt ten grondslag aan de onderneming. Deze hogere orde aspecten zijn belichaamd in idiosyncratische aspecten; die een externe informatiebarrière opwerpen<sup>892</sup>, in plaats van het immobiliseren om de informatiebarrière te ontlopen (in de transactiekostenbenadering). Mede hierdoor kan irrationeel gedrag rationeel worden en omgekeerd. De aanvang van de onderneming kan zijn gelegen in de transactiekosten, maar ook in de informatieparadox. In beide gevallen dient een onderneming zich te immobiliseren, 'isolating mechanisms' te formeren.

Uiteindelijk kan dit leiden tot een transactiekostenvoordeel (domweg omdat de "omstelkosten", of oprichtingskosten, te hoog zijn, omdat er geen markt is); de structuur vloeit dan voort uit het immobiliseren van informatie, terwijl omgekeerd de transactiekostenbenadering juist aan de oorsprong kan liggen van de vorming van 'higher order organizing principles'. Begint, evolueert of eindigt ondernemen met het immobiliseren van informatie, waaraan verschillende invalshoeken ten grondslag liggen?

Juist in het beheerst kunnen omgaan met de metaschaarste is de functie van markt en onderneming gelegen. Het eenzijdig afbeelden van die wereld, met gegeven toestanden, waarin onzekerheid als negatief en informatie als positief worden beoordeeld, mist de essentie. Juist door het onderkennen van de verschillende keerzijden wordt de spanning tussen volledigheid en consistentie voelbaar. Deze veroorzaakt de empirische, maar ook de theoretische slinger die in allerlei gedaantes naar boven komt. Zijn onderneming en markt geen menselijke "vindingen" in hun zoektocht naar informatie en beheersing van risico's en vormen markt en onderneming, als complex adaptieve systemen in die zoektocht niet een zeer belangrijke rol? Hierbij spreekt *Langlois* (1984, 40) van een 'zones-of-disequilibrium explanation'; zijn hierin niet het onschendbaar en onbeslisbaar niveau te onderkennen (in het path dependency en disequilibrium), waarin men tegelijkertijd "zit opgezadeld" met een tekort aan kennis en beschikt over specifieke kennis waar voortdurende vervormingen in worden aangebracht? Is niet sprake van een achterliggende informatie- of risicofit tussen onderneming en markt en is door de verstrengeling van metaforen niet tegelijkertijd sprake van de rationaliteits- en immobiliteitsfit?

#### **4.7.5 Waaronder bestaan ondernemingen (of markten)?**

*Hodgson* (1988) en *Auerbach* (1988) stellen ook de omgekeerde vraag: waarom bestaan markten? Hun commentaar richt zich vooral op het onduidelijke gebruik en de alomverteenwoordigheid van "de" markt in de NKL-benadering: "The question here is not just one of history, but of conceptual priority: can a rich array of markets exist without organisations to generate them?" (*Auerbach*, 1988, 120)<sup>893</sup>. Ondernemingen zijn "(...) at the same time devices

---

<sup>892</sup> In externe zin, maar juist niet in interne zin; juist het wegnemen van dergelijke informatiebarrières (internaliseren) staat aan de basis van zowel de transactiekostenbenaderingen als die van de informatieparadox van *Mueller*.

<sup>893</sup> Dit is hetzelfde argument als *Langlois*, dat het weer organiseren van een markt ('reestablish the alternative mode') tot stand komt door 'economic mutation' ofwel 'entrepreneurship.' Marktkrachten worden opgeroepen door ondernemingen die markten organiseren.

for the avoidance of the market mechanism as well as for its extension." (*Auerbach*, 1988, 121). Het vermijden van de markt is slechts mogelijk als andere partijen deze "organiseren"; maar dit kan worden geblokkeerd<sup>894</sup>. Impliciet wordt - doordat het altijd mogelijk is "to revert to the open market" - het bestaan van de markt steeds verondersteld<sup>895</sup>. "Firms and households, they exist - they are entities. Markets on the other hand, are largely figures of speech in economics. (...) a market is not a thing but a behavioural relation." (...). "The danger, (...), to see markets as ubiquitous, and to conceptualise them as entities which invariably exist as alternatives to internal organisation is to miss the interaction - in both directions - between market and organisation (...)" (*Auerbach*, 1988, 122). Markten en ondernemingen vormen twee structuren - adaptief complexe systemen - die de economische kosmos bestrijken, mede door het formuleren van uitspraken over elkaar.

Volgens *Hodgson* (1988, 172) is het opvallend hoe weinig de markt precies wordt gedefinieerd maar hoe veelvuldig deze wordt gehanteerd. Hij definieert een markt als "(...) a set of social institutions in which a large number of commodity exchanges of a specific type regularly take place, and to some extent are facilitated and structured by those institutions." (...). "Markets, (...), are organized and institutionalized exchange." (*Hodgson*, 1988, 174). Hoewel markten niet onbelangrijk zijn, constateert *Hodgson* dat de 'non market exchange' meer algemeen is dan de 'market exchange' (zeker in een 'ideal form'). Voorbeelden van 'non-market exchange' zijn relationele contracten en unieke producten. "(...) the distinction between markets and non-market transactions has continued to elude most economists." (*Hodgson*, 1988, 177). Het is juist op dit terrein waaraan het bestaansrecht van de onderneming wordt ontleend<sup>896</sup>.

*Hodgson* (1988, 180-181) stipt aan dat het bestaan van de markt veelal als gegeven wordt beschouwd: de markt is een "(...) state of nature, existing before and independently of social institutions." De vraag die *Hodgson* oproept is analoog aan die van *Coase* betreffende de onderneming: "Why do markets exist as opposed to non-market exchange?"

De standaardredenering is dat aan de organisatie via het prijsmechanisme kosten zijn verbonden die door de onderneming kunnen worden verminderd. Helaas kan ook de markt zelf worden verklaard uit een dergelijke benadering. Het voordeel van markten ten opzichte van

---

<sup>894</sup> Dit is een metablokkade in de vorm van informatiebarrière die er voor zorgt dat informatie in markttermen niet goed kan worden onthuld of ontsloten. Daartoe dient er voor te worden gezorgd dat informatie niet copieerbaar, imiteerbaar of te stelen is. Informatie belichaamd in hogere orde aspecten (ten opzichte van de markt) voldoet hieraan. Als deze informatie door anderen is te ontsluiten kan een nieuwe markt worden opgericht, of is dit een concurrent of een toetreders tot de bedrijfstak weergegeven door de marktform.

<sup>895</sup> Zonder de markt goed te definiëren wordt deze 'extremely cavalier' gebruikt: "The market becomes a universal category; thus this concept (...) becomes devalued." (*Hodgson*, 1988, 179). Is een markt niet even ongrijpbaar als marktwaarde, maar ook als informatie.

<sup>896</sup> Ook in dit geval kan worden opgemerkt dat de onderneming bij de non-market exchange al min of meer wordt verondersteld (is non-market exchange niet exchange via ondernemingen?). Een belangrijke vraag "wat is een markt" roept tegelijkertijd een andere vraag op: waarin onderscheidt een onderneming zich ten opzichte van die markt. Veelal wordt de ideaaltypische markt als uitgangspunt genomen en worden vervolgens beperkingen ingevoerd. Maar juist die beperkingen staan ten dienste van zowel markt als onderneming.

ongeorganiseerde ('atomized') uitwisseling is eveneens gelegen in dergelijke kosten (*North en Heiner*): "(...) all the reasons that are cited by *Coase* to explain why market arrangements are more costly than the firm, serve perfectly well as reasons why the market is less costly than atomized exchange." (*Hodgson*, 1988, 181). Zijn markten juist niet gericht op het verminderen van dergelijke kosten? Transactiekosten kunnen zowel onderneming als markt verklaren, hierdoor wordt het onderscheid er tussen, alsmede de noodzakelijke en voldoende voorwaarden, nog verder vertroebeld. Wie of wat organiseert die markten? Spelen juist ondernemingen hierbij geen grote rol? Staan ondernemingen dan juist aan de basis van die inefficiënties, creëren zij zowel externe als interne efficiënties? De transactiekostenbenadering kent een voorafgaande fase. Dit leidt tot het volgende dilemma: "(...) does the market correspond to a particular type of order, or does it correspond to the general context in which evolutionary selection (of) all orders takes place?" (*Hodgson*, 1993, 176). Gaat efficiëntie niet - door het doen van uitspraken over elkaar - voortdurend aan de wandel?

Bovendien wordt een markt niet geconfronteerd met 'decreasing returns' - in tegenstelling tot de onderneming in de (omgekeerde) benadering van *Coase*, zodat de vraag naar de limiet van de groei van de markt niet is te beantwoorden. Een plausibele verklaring voor 'non-market exchange' is volgens *Hodgson* het gespecialiseerde en heterogene product - maar is dit niet tegelijkertijd het veronderstellen van de 'non-market exchange'? In dit geval kunnen de 'setup'-kosten van de markt te hoog zijn.

*Hodgson* zoekt de verklaring van het onderscheid tussen market en non-market exchange in de rol van de prijsnorm. In de NKL-benadering is "de prijs" slechts ex post beschikbaar, terwijl in de institutionele variant deze ex ante beschikbaar is<sup>897</sup>: "Such norms are relevant in any cost comparison of market with non-market exchange." (*Hodgson*, 1988, 187). Dit voert terug op de noodzaak van beperkingen voor het goed kunnen werken van markten<sup>898</sup>.

Volgens *Hodgson* moeten de fundamenteën van de ondernemingstheorie worden herzien. Evenals *Langlois* (1984) is hij van mening dat transactiekosten alleen bestaan onder onzekerheid. De vraag is welke mechanismen er bestaan om die onzekerheid in goede banen te leiden<sup>899</sup>. In dit verband komt *Hodgson* terug op de rol van de prijsnorm. Deze kan op verschillende wijzen tot stand komen; namelijk via de markt dan wel via de onderneming (via 'the non-market exchange?'). De rationele calculatie die aan die prijs ten grondslag ligt wordt minder geschikt als we ons van de markt af naar de onderneming "bewegen" (omdat we ons bewegen van een efficiënte naar een a-inefficiënte wereld?). De functie van de onderneming is "(...) not simply to minimize transaction costs, but to provide an institutional framework within which, to some extent, the very calculus of costs is superseded." (*Hodgson*, 1988, 207). Juist door het deels onderdrukken van rationaliteit kan een onderneming bestaan (komt dat doordat rationaliteit niet precies definieerbaar is?) of omdat alleen in dat geval "een onderneming

---

<sup>897</sup> Dit onderscheid is ook terug te voeren op *Kaldor* (op. cit. *O'Driscoll en Rizzo*, 1985, 53): "(...) the formation of prices must precede the process of exchange and not be the result of it."

<sup>898</sup> *Hodgson* beziet dit vanuit de rol van de prijs, *Richardson* vanuit de investeringen, *Schotter* vanuit de rol van rationaliteit.

<sup>899</sup> In de NKL-benadering zijn die niet nodig, want er bestaat geen onzekerheid. Er is geen behoefte aan immobiliteit; die structuur ontstaat van bovenaf (het 'single exit model' waarin evenwicht ontstaat op geaggregeerd niveau).

rationeel kan zijn"<sup>900</sup>. De transactiekostentheorie is "(...) not a sufficient basis for a theory of the nature of the firm." (Hodgson, 1988, 207).

Een onderneming is een entiteit om de 'rational calculus' te onderdrukken. De onderneming is een 'protective belt' die een "symbiotische relatie" onderhoudt tussen 'bounded rationality' en 'non-utilitarian calculus': "These are both antagonistic and complementary." (Hodgson, 1988, 212). De slinger tussen arationaliteit en rationaliteit en a-inefficiëntie en efficiëntie doet nu in een andere gedaante op, namelijk die in de verhouding tussen onderneming en markt. Efficiëntie is een relatief concept; "(...) to explain the existence of a structure it is neither necessary nor sufficient to show that it is efficient." Inefficient structures<sup>901</sup> do happen to exist, and many possible efficient structures will never actually emerge. (...) neoclassical theory confuses the question of efficiency and existence." (Hodgson, 1988, 214). Het probleem is dat efficiëntie nauwelijks - op een onafhankelijke wijze - is te formuleren, dit heeft een "noodzakelijke versus voldoende-voorwaardenslinger" tot gevolg.

Een ander probleem van de transactiekosten is de rol van innovatie. Hoe kan handel plaatsvinden in iets dat nog niet bestaat? Ook *Langlois* zwengelt dit probleem aan. Volgens *Hodgson* kan juist de 'protective shelter' van de onderneming dienen als "uitvalsbasis"; niet alleen om de veranderlijkheid op te vangen, maar ook zelf te creëren, zoals bij *Nelson* en *Winter*<sup>902</sup>. Veranderen wordt veelal met marktwerking geassocieerd; het zijn echter ondernemingen die de verandering<sup>903</sup> op gang brengen, gefaciliteerd en beperkt door de markt. Een stap verder is dat ondernemingen zelf markten ontwikkelen; hoe kan de efficiëntie van de onderneming worden beoordeeld ten opzichte van die markten? Juist in veranderlijke situaties vervullen ondernemingen wezenlijke functies (*Knight, Langlois, Hodgson, Pralad* en *Conner, Schumpeter*) maar dit wordt veelal niet onderkend door een beperkte visie op marktwerking of concurrentie. Deze veranderlijke situatie duidt op veranderingen in structural knowledge, de onzekerheid<sup>904</sup>, als gevolg van de informatiedraaikolk tussen niveaus. Deze komt voort uit de

---

<sup>900</sup> Eerder is betoogd dat een onderneming inefficiënt kan zijn ten behoeve van de efficiëntie (of arationeel ten behoeve van de rationaliteit); de oorzaak hiervan is het betreden van andere werelden; of een ander soort economische kosmos. Heeft deze één stringente, specifieke verschijningsvorm of vele en slingeren deze om elkaar, of komen deze met elkaar in aanraking?

<sup>901</sup> Of zijn we toch van mening dat omdat deze bestaan er sprake is van efficiënte structuren, echter om redenen die we niet kunnen vinden of waarnemen. Of stappen we steeds een andere wereld binnen? Het probleem is juist dat efficiëntie relatief van aard is, maar is - of wordt - daardoor elke wereld efficiënt?

<sup>902</sup> Opmerkelijk is dat in dergelijke theorieën verandering veelal wordt teweeggebracht door ondermaats presteren. Bestaat in dit opzicht niet eveneens een meer positieve feedback, waarbij risico's worden genomen op momenten dat dat het beste kan? Wellicht kan risicogedrag eveneens worden weergegeven door een U-vormige curve (waarbij zich ook ruis in de meting kan voordoen door bijvoorbeeld winstegalisatie); het probleem met risicogedrag is dat dit afhankelijk is van een gegeven beslissingssituatie, terwijl risico juist gaat om de eventuele veranderingen ervan.

<sup>903</sup> Ondernemingen kunnen worden verklaard door veranderingen uit het verleden, het heden en die van de toekomst; in hoeverre spelen efficiency, rationaliteit of marktwaarde en marginalisme daarbij een rol? Impliceert dat een beweging naar een efficiënte wereld?

<sup>904</sup> Deze doemde bij *Langlois* (1984) zowel op aan het begin van zijn analyse, onzekerheid ligt aan de basis van de transactiekosten, alsmede aan het eind waarin onzekerheid aan de basis staat van de omgeving waarin een onderneming zich bevindt. Zijn we onderweg in de efficiënte wereld verzeild

metaschaarste en de zoektocht door de economische kosmos waarop "theoretisch grip" is te krijgen door middel van de ondernemingsmetaforen.

#### 4.7.6 'Knowledge' versus 'opportunism'<sup>905</sup>

*Conner en Pralad* (1996) stellen een (complementair) alternatief voor voor de beantwoording van de vraag: "Why do firms exist? In tegenstelling tot het negatieve mensbeeld van opportunisme in de NKL-benadering stellen zij 'stewardship' centraal. Daarnaast gaan zij uit van onzekerheid en 'bounded rationality': dit leidt niet alleen tot een informatietekort maar ook tot informatieverschillen. Informatieverschillen staan aan de basis van performanceverschillen<sup>906</sup>; de vraag is: dient dit onderdeel uit te maken van een ondernemingstheorie?

*Conner en Pralad* (1996) beweren dat er een logisch verband bestaat tussen 'performance differences' tussen ondernemingen en ondernemingstheorie. Ondernemingen concurreren op twee fronten met elkaar: op de markt voor productiefactoren en de markt voor eindproducten. De productiviteit<sup>907</sup> van een onderneming kan worden ontleed in twee factoren: het basisniveau (de optelsom van de productiviteiten van de productiefactoren) en de extra productiviteit als gevolg van de combinatie binnen de ondernemingsorganisatie. Enerzijds trekt de markt aan deze (individuele) bronnen; anderzijds concurreren ondernemingen door middel van de gezamenlijke bronnen met elkaar (inclusief het basisniveau): "(...) a theory of performance differences between firms necessarily implies and incorporates a theory of the firm itself." (*Conner en Pralad*, 1996, 480).

*Conner en Pralad* (1996) voeren een additionele vergelijkingsbasis toe aan de standaard NKL-benadering; namelijk die tussen ondernemingen (concurrenten)<sup>908</sup>. Een ondernemingstheorie heeft een bredere toepassing dan het louter verklaren van een onderneming: ook verschillen in prestatie tussen ondernemingen maken daar deel van uit. Liggen juist die verschillen niet mede aan de basis van het voortbestaan van de onderneming? Een andere invalshoek is die via de

---

geraakt of niet. In hoeverre komt de 'zone-of-disequilibrium' in aanraking met de (waar te nemen?) efficiënte wereld? Drukt de economische kosmos ondernemingen naar deze slecht gedefinieerde zone, of naar de (achteraf) goed te definiëren perfecte - maar onbestaanbare - zone, toe?

<sup>905</sup> 'Resource based' wordt veelal vereenzelvigd met 'knowledge-based' of 'knowledge-perspective' (*Foss*, 1996, 475). Hieruit blijkt de relatie tussen bronnen en kennis (informatie). De onderneming is mede een bonte verzameling van dergelijke, minder vluchtige, maar ook ongrijpbare hogere orde kenmerken (veelal wordt de markt als "hoger niveau" aangemerkt). Deze bronnen zijn nauwelijks transferreerbaar; creëren een informatiebarrière die mede samenhangt met de informatieparadox. Ontstaan ondernemingen vanwege die barrière of vormen zij die barrière gedurende hun bestaan?

<sup>906</sup> Niet winst, maar 'rent' staat centraal in de 'resource based'-benadering; maar op ondernemingsniveau zijn deze kosten in beginsel winst, anders wordt de winst weer weggedefinieerd.

<sup>907</sup> Ook in dit geval ligt de nadruk op de efficiency en niet op de effectiviteit.

<sup>908</sup> In aanvulling op de markt voor productiefactoren. Dit houdt verband met de probleemcompositie of clustering waarop in paragraaf 3.7.2.3 is ingegaan. Door het in elkaar grijpen van twee holistische benaderingen (aggregatie van bronnen afzonderlijk, of de gecombineerde bronnen) kunnen problemen weglopen.

winst; kan een onderneming bestaan zonder winst te maken? In de imperfecte wereld van *Alchian* is de relatieve prestatie bepalend voor het voortbestaan van een onderneming. Welke rol spelen imperfecties; welke vorm nemen deze aan en zijn deze permanent van aard? In een perfecte wereld vallen deze benaderingen samen, ook hier geldt weer de vraag of en zo ja, hoe en wanneer we de efficiënte - als die al bestaat - wereld betreden.

*Conner* en *Pralad* veronderstellen een "opportunisme-loze" wereld. De tweede veronderstelling is die van bounded rationality. "(...) tacit knowledge - that can be acquired only through personal experience - is a result of bounded rationality." (*Conner* en *Pralad*, 1996, 482). Wat zijn in een dergelijke wereld precies de voordelen van 'firm organization' ten opzichte van 'market contracting'? Het voordeel van de onderneming is gelegen in twee factoren: 'knowledge substitution' en 'flexibility effects'<sup>909</sup>. Het eerste effect treedt op omdat bij de koppeling tussen bronnen eenvoudiger informatie kan worden uitgewisseld (door de koppeling worden informatiebarrières weggenomen). Het flexibiliteitseffect treedt op als gevolg van aanpassingen aan veranderde omstandigheden. Enerzijds bestaat bij 'market contracting' het probleem van de inertia (of short-sightedness)<sup>910</sup> omdat contractanten moeten worden overreed. Anderzijds kan dit leiden tot een verminderde coherentie omdat voortdurend moet worden onderhandeld<sup>911</sup>. "Thus contrary to some views, firm organization is more likely to be preferred on knowledge-flexibility grounds, the more dynamic and uncertain is the competitive environment."<sup>912</sup> (...). "Commitment (...) may add the advantage of stability of vision or strategic intent." (*Conner* en *Pralad*, 1996, 488). Juist door het immobiliseren kan men flexibel worden door "boven de markt uit te stijgen". Veelal wordt marktwerking in een dynamische complexe omgeving benadrukt, maar het is opmerkelijk dat juist ondernemingen een belangrijke rol in een dergelijke constellatie vervullen, juist omdat zij een 'protective shelter' of een 'isolating mechanism' vormen of een 'stability of vision' ten toon spreiden.

Het complementaire karakter van hun benadering krijgt gestalte door de voor- en nadelen van de onderneming bij opportunistisch gedrag af te wegen tegen de voor- en nadelen van de

---

<sup>909</sup> Deze elementen vertonen gelijkenis met het 'disequilibrium' en 'path dependency' probleem van *Langlois*, waartussen in het zones-of-disequilibrium wordt geslingerd. Kunnen we dat duiden als efficiënt, of als een streven naar efficiëntie (dat wil zeggen het niet-efficiënt zijn)?

<sup>910</sup> Ook markten (of marktcontracten, of marktkrachten?) kunnen inert zijn - in tegenstelling tot de vermeende flexibiliteit - en weinig dynamisch; kenmerken die impliciet veelal wel aan markten worden toevertrouwd. Het is fascinerend dat markt en onderneming op verschillende wijze door de economische oersoep of metaschaarste kunnen draaien. Is een onderneming flexibel en innovatief door haar immobiliteit?

<sup>911</sup> Dit flexibiliteitseffect - dat optreedt door cohesie of immobiliteit - heeft een efficiency effect (minder kosten) en een effectiviteitseffect (het handhaven van voordelen). In *Langlois* wordt flexibiliteit voorgesteld als een 'trade-off' ten opzichte van - een kennelijk nauwer soort - efficiency. Roept de onduidelijke en relatieve (maar wordt die dan niet tautologisch) formulering geen probleem op bij de "tot standkoming" van de noodzakelijke en voldoende voorwaarden van de onderneming? Is efficiëntie niet dermate vaag dat we daar door de kleine nauwelijks merkbare verschuivingen alles in kunnen stoppen, zodat alles er in is belichaamd? Is de zachte kern niet de - onvolledige - basis van waaruit deze vragen voortkomen?

<sup>912</sup> Of minder geprefereerd maar door veranderingen in het verleden ontstaan en niet eenvoudig meer te elimineren.



vastgeklonken bronnencombinatie. Hoewel de ceteris paribus veronderstellingen uiteenlopen - de onderneming is tegelijkertijd een 'avoider of the negative' en een 'creator of the positive' - kunnen de uitkomsten (onderneming of markt?) zowel convergeren als divergeren met die van de transactiekostentheorie.

*Foss* (1986) reageert op eerdere benaderingen om een zelfstandige transactiekostenonafhankelijke ondernemingstheorie te ontwikkelen. Hoewel hij een complementaire en beperkte rol ziet weggelegd voor de resource based theorie, is hij van mening dat deze benadering geen zelfstandige theorie is, dat de extra vergelijkingsbasis een 'non-issue' is en dat juist de transactiekostentheorie de twee door *Conner* en *Pralad* onderkende aspecten kan bewerkstelligen. Deze benadering zoomt slechts in op noodzakelijke en niet op voldoende voorwaarden.

*Foss* (1996) beweert dat in resource based benaderingen sprake is van 'technological determinism': de techniek bepaalt de economische organisatievorm. Hoewel de voordelen noodzakelijk zijn, zijn deze niet voldoende om een onderneming te verklaren. Dergelijke voordelen kunnen worden gerealiseerd doordat deze zijn opgenomen "within higher organizing principles." Maar waarom maakt dergelijke kennis "in itself firm organization necessary."? (*Foss*, 1996, 473)<sup>913</sup>. Dergelijke aspecten zijn zowel binnen de onderneming als de markt aanwezig: "(...) there may be 'more of it' in the firm than in the market." (*Foss*, 1996, 473)<sup>914</sup>. Bovendien kan worden beargumenteerd dat juist door het voorkomen van opportunisme - door toepassing van de transactiekostentheorie - dergelijke 'higher order principles emerge'. Nu is de cirkel tussen het rationele en het irrationele (NKL en resource based) weer "gerond" (maar nu vanaf de andere kant, in tegenstelling tot *Langlois*). Het is uiterst lastig om voldoende en noodzakelijke voorwaarden als gevolg van de "efficiëntieslinger" te formuleren. Wanneer betreden we (welke) efficiënte wereld, of komen we er toevallig mee in aanraking, en in hoeverre is die (efficiënte) wereld aan verandering (en daarmee toch niet efficiënt) onderhevig? Hangt dit niet samen met het specifieke probleem, dat aan verandering onderhevig is en door andere problemen kan worden overkoepeld? Is efficiëntie niet deels een uitloeijsel van onze probleemcompositie? En zijn voldoende en noodzakelijke voorwaarden door niveaueverschillen niet eveneens inwisselbaar?

De transactiekostenbenadering kan volgens *Foss* juist verklaren waarom er meer van dergelijke immateriële bronnen in een onderneming aanwezig zijn en waarom een onderneming de beschikking heeft over specifieke bronnen. De onderverdeling in de twee componenten is dan ook een non-issue. Bovendien zijn dergelijke 'higher organizing principles' (of 'causal ambiguity' of emergentie of 'tacit knowledge') te beschouwen als 'rent-yielding specific assets' die ook via de markt kunnen worden verhandeld en in de onderneming worden opgenomen vanwege

---

<sup>913</sup> Hierop reageren *Conner* en *Pralad* (1996, 497) als volgt: door het betere gebruik van informatie en de grotere flexibiliteit kan de ondernemingsvorm voordelig zijn ten opzichte van de markt; "(...) this is no more 'technological determinism' than is opportunism-based theory's view that more valuable asset-specific investments will be made in firms because of this mode's reduction of opportunistic potential."

<sup>914</sup> Gaat hij hiermee niet voorbij aan het wezenkenmerk van informatie en onzekerheid; namelijk dat dit niet te verhandelen valt? Gaat hij hierbij niet uit van een min of meer perfecte markt, terwijl *Conner* en *Pralad* uitgaan van een imperfecte markt; slechts in de laatste zijn concurrenten van belang. In de eerste wordt bij imperfecties direct een onderneming verondersteld; in de tweede benadering worden andere ondernemingen verondersteld. De benaderingen kunnen niet alleen in rook, maar ook in elkaar opgaan.

kostenminimalisatie van contracten. Dit is de klassieke overkoepelende rationele-efficiency respons die de basis vormt van de NKL-benadering, maar die de logische essentie van informatie (en onzekerheid) veronachtzaamt.

*Conner en Pralad* (1996, 495) stellen dat: "Our view is that existence of the firm, (...), depends on the firm's performance in comparison to other firms; i.e., on creating sustained competitive advantage."<sup>915</sup> Het probleem van de transactiekostenbenadering is dat deze factor (die de verschillen zou moeten verklaren) constant wordt verondersteld: "(...) it is often implicitly assumed that what one firm can do on the level of production, another firm can do equally well (...)." (*Foss*, 1996, 474). Juist 'performance differences' staan aan de basis van de wereld van *Alchian*<sup>916</sup>. Hoe kan de transactiekostentheorie die verschillen dan verklaren als deze tegelijkertijd worden weggedefinieerd. Bovendien is dit rationele beredeneerde voordeel kopieerbaar<sup>917</sup>; waarom wordt dit voordeel niet weggeconcurrerd?

De onderneming bevat een bepaalde "ik-strik", is zelfreferent, tautologisch en cirkelmatig en daarom onderhevig aan paradoxen, dilemma's en tegenstrijdigheden. Vanuit de markt bezien wordt de onderneming min of meer verondersteld; in de resource based benadering worden andere ondernemingen verondersteld en in de industriële organisatie de bedrijfstak. Hoe verhoudt de informatie-verhandelende entiteit zich tot haar - wisselende - omgeving?

Er bestaan veel overeenkomsten tussen de inzichten van *Knight*, *Mueller* en *Conner en Pralad*. Volgens *Knight* ziet de ondernemer (vermeend omdat de sector wel eens verliesgevend zou kunnen zijn) kansen, bij *Mueller* immobiliseert de informatiebrenger zich en bij *Conner en Pralad* immobiliseert de werknemer zich (aan iemand waarvan hij denkt dat die over superieure kennis beschikt). Er bestaan of ontstaan barrières<sup>918</sup> doordat informatie niet communiceerbaar is of slechts communiceerbaar is tegen hoge kosten (*Foss*, 1986, 474-475) (of verminderde op-

---

<sup>915</sup> Dit kan slechts worden gehandhaafd door een "informatiebarrière" (de metabarrière), waardoor informatie niet (direct) transfereerbaar, imiteerbaar, kopieerbaar en steelbaar is (mede als gevolg van de informatieparadox), of slechts tegen hoge kosten. Een onderneming bevat specifieke informatie waarmee zij markten kan scheppen, organiseren en zich van markten kan afschermen. Onderneming en markt evolueren in de tijd door middel van feedback waarin steeds nieuwe informatie beschikbaar komt (*Langlois en Dickson* e.a.). In de transactiekostentheorie ligt de nadruk op het tekort aan informatie, terwijl in de resource based benadering de nadruk ligt op een specifiek informatievoordeel.

<sup>916</sup> Die op verschillende wijzen is te interpreteren: *Langlois* (1986, 241-247) onderscheidt er twee. De derde benadering is die van de relatieve verschillen (die in een risicoperspectief worden geplaatst door *Collins en Ruefli*, 1996) in paragraaf 4.8.2. Wellicht is hier ook het onderscheid gelegen in de drie benaderingen: onderneming-markt (*Foss*, 1996), onderneming-bedrijfstak (*Langlois*, 1984), onderneming-concurrenten (*Conner en Pralad*, 1996). Deze benaderingen zijn ook aan de orde gesteld door *Mahoney en Pandian* (1992) met allerlei dwarsverbanden ten aanzien van onzekerheidsgedrag, meetconcepten en feedback (en het 'isolating mechanism').

<sup>917</sup> Staat daarom rationaliteit niet in de vier r's van *Winter* ("Four Rs of profitability: rents, resources, routines and replication", op. cit. *Conner en Pralad*, 1996, 501). Opvallend is dat ook risico en informatie ontbreken.

<sup>918</sup> Maar dan in een andere betekenis (meer fundamenteel in informatieve zin), die echter wel tot de gebruikelijke barrière (op ondernemings- en bedrijfstakniveau) kan leiden. De metabarrière is de informatiebarrière.

brengsten?). Ook hiertussen bevinden zich sfeerovergangen waarbij informatie van gedaante kan veranderen door middel van socialisatie, externalisatie, internalisatie en combinatie (Romme, 2002, 114).

Het definitieve antwoord van wat een onderneming (en een markt) verklaart in zijn bestaan en ontstaan en wat prestatieverschillen verklaart en hoe die van invloed zijn op het eerste probleem zal niet gegeven kunnen worden en zal metaforisch rondcirkelen door de oorzaak waarin deze feiten zijn gelegen: de metaschaarste. Wisselende niveaus zorgen voor een verstrengeling van arationaliteit en rationaliteit, maar ook efficiëntie en a-efficiëntie en voldoende en noodzakelijke voorwaarden. Deze kunnen niet zonder elkaar, evenals een markt niet kan zonder onderneming. Dit is de "harde theoretische werkelijkheid" - de logische essentie - van de economische kosmos. Deze geeft het grootste mysterie - de metaschaarste - niet prijs. Betreden we de achterliggende efficiënte wereld, of geven we die slecht(s) door de metaforische compositie ervan weer. Is economie een spelletje of niet?

In de transactiekostentheorie staat impliciet risico centraal, het voorkomen dat een specifiek voordeel door opportunistisch gedrag wegsijpelt. Een andere vraag is, gaat een onderneming deze risico's überhaupt aan? Is risico van invloed op efficiëntie? De volgende paragraaf doet verslag van een meer empirische tour rond de metaforen; dit levert een meer concreet beeld op van risico. Dit verstoort het beeld nog verder. Het "dieptepunt" wordt bereikt, als de zoektocht is aanbeland bij de vraag: werkt concurrentie efficiëntie-bevorderend? Het antwoord daarop is ontluisterend. Efficiëntie is een zeer veel omvattend begrip, dat maakt het steeds relatief, zeker onder wisselende niveaus of omstandigheden.



## 4.8 De (empirische) compositie van het bedrijfseconomische thema

### 4.8.1 Inleiding

Paradoxen, het eclecticische, dialectische en inconsistente vormen het symptoom van de onderliggende "informatiekracht" in de (bedrijfs)economie. Door andere gedaantes, niveaus en faseringen kunnen aspecten worden overkoepeld en ontkoppeld<sup>919</sup>, bijvoorbeeld doordat markt en onderneming (meta)uitspraken kunnen formuleren over elkaar<sup>920</sup>. Het onderkennen van dit achterliggende kader ligt aan de basis van de metaforische composities en de mede daardoor broze en vage "universele" concepten. Dit metaforische compositorische karakter van de economie vloeit voort uit de bijzondere karakteristieken ervan en noodzaakt tot het onderscheiden van niveaus (maar wordt daarmee ook gecompliceerder)<sup>921</sup>.

Beperkingen liggen aan de basis van de economie; niet slechts in de zin van schaarste, maar ook in de vorm van rigiditeiten, entropie, fricties, impurities, imperfecties, ruis, risico en onzekerheid. De tegenbeweging - de veroorzaker van de lussen - is onder andere belichaamd in de informatiekenmerken (inhoud en complexiteit) en de vervorming daarvan. Het equivalent daarvan is risico en onzekerheid die ook door elkaar slingeren. In de volgende paragraaf (4.8.2) wordt een empirische reis door de metaforen gemaakt; hierbij wordt meer concreet op risico en onzekerheid op ondernemingsniveau ingegaan.

### 4.8.2 'Risk', 'strategy' en 'performance'

De verstrengeling van investeren en winst, winst en marktwaarde en de andere meetconcepten, van alle metaforen, ondernemingstheorieën, coördinatiewijzen, vormen van feedback, onzekerheidsgedrag en de vakgebieden van de bedrijfseconomie vindt zijn oorzaak in de ruis of metaschaarste<sup>922</sup>. Dit vormt het gemeenschappelijke thema dat met behulp van metaforen kan worden weergegeven. Een meer empirische benadering waarin deze aspecten worden verknoot is de wispelturige relatie tussen rendement en risico op ondernemingsniveau - dit in tegenstelling tot het eendimensionale risico vanuit het geaggregeerde evenwicht op de vermogensmarkt - en de wisselingen die hierin plaatsvinden in de tijd of tussen ondernemingen. Het thema uit het

---

<sup>919</sup> "Er is altijd iets dat je verdonkeremaant" (Interview *Hertmans*, de Volkskrant 20-12-2002). Het lege kan worden opgevuld door iets anders, of het specifieke, extreme is in een andere benadering algemeen, of bevindt zich in een andere fase of op een ander niveau. *Hertmans* spreekt over het putje van *Thales* van *Milete*. In de essays van *Hertmans* gaat het ene naar het andere verwijzen. "Zijn schrijven is een weefsel, met een soort herhalend denken." (...). "Het zijn hernemingen, met veel variaties."

<sup>920</sup> Net als bij het probleem van rationaliteit en informatie; er bestaat een "informatie-rationaliteitsmix", de "joint-input" (*Conlisk*, 1996, 686-692), evenals een "markt-ondernemingsconfiguratie".

<sup>921</sup> Op een hoger niveau vereist dit een afweging van "het wetenschappelijke nut" van het incorporeren van complexiteit. Dit is nooit te voorspellen, wat de weg vrijmaakt voor alternatieve benaderingen.

<sup>922</sup> Zoals eerder aangegeven ontstaat schaarste door de metaschaarste. De vraag is hoe deze door middel van de metaforen wordt vormgegeven. Daarom is niet schaarste, maar de metaschaarste als datum opgenomen.

vorige hoofdstuk - "winst in de financieringstheorie" - komt via een lange (om)weg, weer in beeld. De theoretische metaforen worden als het ware gespiegeld in de empirie omdat strategie (rationeel (?) gedrag), onzekerheid, informatie en immobiliteit aspecten zijn die in deze benadering zijn te herkennen.

De contouren van de metaforen weerkaatsen in dit thema: deze moesten er slechts aan worden onttrokken. De twee informatiekrachten - inhoud en complexiteit - lagen al - in de vorm van risico en onzekerheid - "opgeslagen" in het thema "winst in de financieringstheorie" waarbij een *Gordiaanse* knoop (en een *Gödeliaanse* lus) opdoemt. Financiering start vanuit "het perfecte" en bouwt imperfecties in; winst start vanuit "het imperfecte". In de financieringstheorie kan slechts in beperkte mate op die uitgangspunten worden teruggekomen door een eendimensionale verstoring in te voeren: risico. De analyse is partieel van aard; het financieringsprobleem wordt opgeknipt in deelstukjes. In de winstbenadering staan imperfecties centraal - in de vorm van onzekerheid - en is de analyse integraal van aard. Het is volstrekt logisch dat uit de confrontatie tussen deze twee aspecten een moeilijk te koppelen probleemcluster voortvloeit. Dit probleem maakt onderdeel uit van een veel groter - meer fundamenteel - geheel van data en metaforen. Dezelfde thema's zijn in de risico-onzekerheid-slinger te herkennen. Risico is al min of meer opgelost door de markt, onzekerheid wordt vormgegeven door de onderneming: een gegeven probleem en de vormgeving en verschuiving van dat probleem. Uitgangspunt en streven, markt versus onderneming en algemene versus bedrijfseconomie komen aan de orde. Risico kan een marktuitspraak zijn over onzekerheid, onzekerheid kan een uitspraak zijn over het marktrisico. Juist de slinger en het moeizame onderscheid tussen risico en onzekerheid vormen de kern van het probleem.

In deze paragraaf wordt kort verslag gedaan van "deze eenheid" die de ruis als gemeenschappelijke basis heeft. Die ruis strekt zich niet in het minst uit tot de ruismaatstaf die aan de basis staat van het "economisch handelen": risico of onzekerheid. Er bestaat een bepaald optimisme, of is het een utopie of illusie?, dat we onze positie kunnen verbeteren. Deze oerdrift<sup>923</sup> - het willen - bepaalt in combinatie met de onvolledigheid - het kunnen - de metaschaarste.

In deze - als 'risk, strategy en performance' aangeduide - benaderingen komen de metaforen, alsmede inzichten uit verschillende vakgebieden van de bedrijfseconomie samen. Dit onderzoek is complementair aan het eerder behandelde empirische onderzoek betreffende de vermogensstructuur en de financieringspikorde. Winst, investeringen en de wijze van financiering (ex post en ex ante waardoor de verstrengeling optreedt) zijn min of meer de uitkomsten van beleid. Welk strategisch gedrag ligt daaraan ten grondslag? Biedt onzekerheid en de

---

<sup>923</sup> "De wereld zoals zij is, dwingt ons optimistisch te zijn", de Volkskrant 06-05-2000. Utopieën zijn onlosmakelijk met het bestaan van de mensheid verbonden. Ook *Hofstadter* laat hier en daar doorklinken dat oneindigheid plotseling kan worden doorbroken door fragiele aannames; onze dagelijkse praktijk waarin we boodschappen begrijpen is daar min of meer "een bewijs" van. Het gevoel dat we beter kunnen, vloeit enerzijds voort uit bepaalde gevoelde beperkingen, anderzijds door beperkingen die het gedrag in goede banen leidt; ofwel het onschendbaar en onbeslisbaar niveau - als gevolg van de onvolledigheid - waaromheen we steeds meanderen. Informatie en gedrag brengen wijzigingen aan in die niveaus. Mede door dit samenspel bestaat er een bepaald optimisme om posities te verbeteren; dit ligt aan de basis van schaarste. Ondanks de complexiteit kan toch een bepaald (theoretisch) evenwicht worden verkregen door middel van de metaforen. Zijn we ook niet optimistisch in het afleiden van een theorie en het geloof binnen die theorie, bijvoorbeeld het geloof in de werking van de markt?

afweging daarvan in de strategische besluitvorming aanknopingspunten voor de verbinding tussen winst, financiering en strategie (of de vakgebieden accounting, financiering, organisatie en marketing) die min of meer als gescheiden planeten - Mars en Venus (*De Ruyter en Wetzels*, 1998) - in de economische kosmos ronddolen?

Risico's zijn onvermijdbaar - "the greatest risk is taking none" - maar ondernemingen kunnen het moment waarop zij risico's aangaan wel beïnvloeden. Waarom kiezen ondernemingen niet voor het aangaan van risico's op momenten dat zij de nadelige gevolgen ervan beter kunnen opvangen? Leidt dit niet tot een bevoorrechte positie in een onzeker evolutionair, maar ook een meer perfect rationeel systeem? Risico wordt veelal met verandering geassocieerd, maar wellicht zijn de risico's van het niet-veranderen (of aangaan van risico's) juist veel groter. Bestaat er zoiets als een optimaal risico, in de vorm van een evenwicht of fit, met de omgeving? Is risico niet - eveneens als resultaat en strategie en structuur -, (gedeeltelijk) persistent? In hoeverre is "risicogedrag" bij te sturen, of wordt dit bepaald door de omgeving; strekt 'lock-in', of padafhankelijkheid zich ook tot risico uit?

Er zijn indicaties dat risico een belangrijk aspect is in de strategische besluitvorming: "(...) risk in a strategic context is an important and complex concept, a concept which is central to the process of strategic management." (*Collins en Ruefli*, 1996, 3). "(...) managing business risk lies at the heart of competitive strategy." (*Amit en Wernerfelt*, 1990, 521). "One of the major puzzles (...) in corporate strategy is the issue of risk." (*Bowman*, 1982, 70). "(...) it appears that risk is an important variable that needs to be included in strategic research, especially at the business strategy level." (*Jemison*, 1987, 1091). "Strategists' risk propensities are considered important influences on corporate strategy." (*Baird en Thomas*, 1985, 230)<sup>924</sup>.

Ook de relatie tussen rendement en risico gaat, evenals die tussen investeringen en winst, gepaard met ruis. Hoe kan ex ante het door het management gepercipieerde keuzeprobleem worden weergegeven? Veelal geschiedt dit achteraf, evenals bij de beoordeling van de efficiëntie. Dit roept weer het probleem op van de 'unclear causality'. De meeste getoetste modellen "(...) imposed stringent and untested assumptions concerning the causal relations between risk and performance." (*Bromiley*, 1991, 38). Het weinig verrassende antwoord is dat de causaliteit "beide kanten kan opgaan". Bovendien bestaat niet altijd een positief verband tussen beide; zoals min of meer wordt aangenomen in de financieringstheorie, waarin een positieve (gouden) band tussen risico en rendement wordt verondersteld. Ook in dit geval doemen allerlei (ruis)problemen op: wat is risico, wat is risicogedrag en welke risicoconcepten bestaan er en hoe kunnen we deze meten. Ook de risicowereld is complexer van aard dan het lijkt. In hoeverre nadert dit het "echte" achterliggende risico, zo dat bestaat? Meanderen risicoconcepten en risicogedrag ook rondom het echte risico? En in hoeverre werken markt en onderneming hierbij samen? Is sprake van risicohomeostase; hoe moeizaam die ook is te traceren?

*Bowman* heeft in meerdere artikelen de context, process en content van strategische

---

<sup>924</sup> Is uiteindelijk niet elke handeling tot een vorm van risico te herleiden? Is gedrag niet gericht op het aanbrengen van veranderingen in de (onbekende) toekomst? Welke mechanismen en structuren (die kunnen zorgen voor informatie, immobiliteit en rationaliteit, de overige ondernemingsmetaforen) bestaan er om die risico's vorm te geven? Is dit een vorm van risicoreductie of risicoholisme?

besluitvorming onderzocht door een inhoudsanalyse van jaarrapporten<sup>925</sup>. Door teksten te scannen en in verband te brengen met de performance kunnen succesvariabelen worden afgeleid. Hierbij komt een onverwacht resultaat naar voren dat bekend staat als de 'risk/return paradox' (Bowman, 1980). In tegenstelling tot de gangbare opinie blijken rendement en risico negatief te zijn gecorreleerd. De aanvankelijke verklaringen hiervoor zijn winstegalisatie en de kwaliteit van het management. In latere publicaties (Bowman, 1980, 1982) komt hij op dit fenomeen terug: juist het onderpresteren - presteren beneden het aspiratieniveau - blijkt het nemen van risico's aan te zwengelen<sup>926</sup>. Hierbij baseert hij zich op de prospecttheorie die op bepaalde punten tegen de verwachte nutstheorie (en haar axioma's) indruist<sup>927</sup>. Deze theorie is gebaseerd op psychologische inzichten, waarbij risico's meer afhankelijk zijn van de context en referentiepunten en winst en verlies asymmetrisch worden gewaardeerd<sup>928</sup>. Juist het onderpresteren lokt hogere risico's uit. Dit lijkt een - zowel rationeel als evolutionair-ecologisch - intuïtief<sup>929</sup> vreemd resultaat. Ook in ander onderzoek (Bromiley, 1991) wordt dit verband gevonden, alhoewel deze resultaten ter discussie zijn gesteld: "The risk-return relation has not had a consistent sign in previous studies. The use of different measures (...) may explain some of their contradictory results." (Miller en Bromiley, 1990, 757). Dit "bijproduct" leidde tot een stroom aan publicaties waarin deze relatie wordt onderzocht. In het vervolg wordt ingegaan op

---

<sup>925</sup> Een andere invalshoek voor het gebruik van jaarverslagen geeft *Bourgeois* (1981). Hij merkt op dat slack vaak onvoldoende operationele inhoud heeft. Jaarverslagen kunnen een oplossing bieden om slack beter te kwantificeren. Slack speelt een dialectische rol; namelijk "(...) to reduce goal conflict, to reduce information processing needs, to promote political behavior, or to facilitate certain strategic behaviors." (...). "(...) slack is treated sometimes as something that both follows and promotes succes, and sometimes as an analog for inefficiency." (*Bourgeois*, 1981, 29 en 31). Doemt hier de Harvard-Chicago-discussie op? Is slack niet nodig ten behoeve van de efficiency en is slack niet nodig bij intensieve concurrentie en een veranderlijke omgeving?

<sup>926</sup> Financieringstheoretisch lijkt dit op het probleem van het onder- of overinvesteren als gevolg van agency problematiek en informatie-asymmetrie. De vraag is hoe ex ante het optimale investeringsniveau van een onderneming kan worden afgeleid.

<sup>927</sup> *Van Lent* (1995) heeft deze inzichten toegepast op de externe verslaggeving.

<sup>928</sup> De benadering van risico (maar ook van rationaliteit) in de psychologie wijkt af van die in de economie (*Arrow*, 1982). In de psychologische benadering spelen heuristieken een grote rol (*Kahneman* e.a., 1982) met veel effecten zoals het 'endowment effect', 'loss aversion' en 'status quo bias' (*Kahneman* e.a., 1991). In de NKL-benadering zijn de risico's al "gegeven", in de psychologische benadering moeten deze worden vormgegeven en veranderd. Het onderscheid tussen streven en uitgangspunt is een slinger in de economische wetenschap: de slinger tussen "het gegeven" en de wijze waarop en of dat gegeven wordt verkregen. Deze aspecten lopen steeds door elkaar en bepalen de verwevenheid van markt en onderneming, maar ook van ondernemingsfuncties, bijvoorbeeld die van de accounting bij het weergeven van de kostenfunctie en het verschuiven ervan (als gevolg van de strategie); de koppeling van *Knight*, *Coase* en *Schumpeter*. Informatie en risico strekken zich zowel uit tot een probleem als de verschuiving van een probleem.

<sup>929</sup> Dat intuïtieve inzicht speelt - terloops - een rol bij *March* en *Shapira*, *Walls* en *Dyer* en *Copeland* en *Weston*. Ook *Paulos* maakt melding van inzichten die "aardige" aspecten bevatten. Daar staat tegenover dat *Hofstadter* melding maakt van een moeilijk - intuïtief - te aanvaarden inzicht dat sommige verzamelingen niet "zelf" kunnen worden beschreven, maar slechts als achtergrond van andere verzamelingen.



dit type onderzoek dat zeer divers van karakter is en waarbij zeer veel facetten van de bedrijfs-economie (of de metaforen) in beeld komen.

Allereerst komt de vraag op naar de relevantie van het risico. Individuen worden verondersteld risico-avers te zijn<sup>930</sup>. Is deze veronderstelling gerechtvaardigd voor het management van ondernemingen? Ook managers blijken risico-avers te zijn (*Walls en Dyer* 1996, 1006-1007). Maar is die risico-aversie nuttig, voegt het waarde toe voor aandeelhouders of participanten?<sup>931</sup> Bij bespreking van de NKL-financieringstheorie in paragraaf 3.2.3 is opgemerkt dat de vermogensstructuur - en daarmee het financiële risico - irrelevant is voor de waarde van de onderneming. Aandeelhouders kunnen zelf de gewenste vermogensstructuur aanbrengen. Hetzelfde geldt voor het beheersen van het operationele risico door middel van hedging (*Froot e.a.*, 1993, 1632). Daarnaast is een uitvloeisel van het CAPM-model<sup>932</sup> dat ondernemingen zich geen zorgen hoeven te maken over het specifieke risico, slechts het systematische risico is voor aandeelhouders relevant. Het specifieke risico kunnen aandeelhouders elimineren door het kosteloos diversificeren van hun aandelenportefeuille.

Niettemin wordt het dragen van risico veelal aangemerkt als een belangrijke 'entrepreneurial function in theories of the entrepreneur' (*Bosma e.a.*, 2000, 11). Voegt risicobeheersing dan toch waarde toe? Volgens *Greenwald en Stiglitz* (1990) wel; het maximaliseren van de waarde, rekening houdend met insolventie is gelijkwaardig aan een doelfunctie met een 'decreasing absolute risk aversion'<sup>933</sup>. De consequentie hiervan is dat "(...) an increase in the wealth of firm owners (financial strength of the firm) leads to reductions in the size of the covariances and hence a reduction in the risk premium associated with overhead investment." Investerings "(...)

---

<sup>930</sup> Dit wordt (indirect) afgeleid uit hun nutsfunctie of door hen een "loterij" voor te leggen. In het eerste geval is het risico "belichaamd" in de nutsfunctie; een dalend grensnut impliceert risico-aversie.

<sup>931</sup> Naar analogie van de andere ondernemingsfuncties of aspecten die door de verschillende vakgebieden worden aangedragen.

<sup>932</sup> Die een zeer specifieke situatie representeert (*Tempelaar*, 1987, 211), want vereist zeer stringente veronderstellingen. Het relevante risico is al gegeven en opgelost; daarmee lijkt het risico de facto uit het model te verdwijnen (*Van der Meulen*, 1991, 77). Naast deze fundamentele bezwaren bestaat er empirisch onderzoek dat de geldigheid van het CAPM-model in twijfel trekt (*Fama en MacBeth* op. cit. *Van der Meulen*, 1991, 84 en *Fama en French* op. cit. *Moerland*, 1998, 124). In het CAPM-model is het risico en de daarvoor geldende prijs al bepaald of opgelost. Is de functie van de onderneming er juist niet in gelegen het risico te kwantificeren, te beheersen, aan te passen e.d. zoals in de verschillende ondernemingstheorieën is aangegeven? Hier doemt de gelijkenis op met de kostenfunctie, vermogenskosten en de opbrengstenfunctie die geen gegeven zijn, maar waarnaar de onderneming door de kosmos op zoek is - met haar en naar bronnen - en deze probeert te verschuiven. Afhankelijk van de mate van (im)perfectie slingeren bronnen door de kosmos, blijven vastkleven of klonteren samen met andere bronnen en worden vervolgens weer weggeslingerd op zoek naar een andere ruimte waar deze kunnen plaatsnemen.

<sup>933</sup> De vraag is hoe risico-afkeer is gerelateerd aan het welvaartsniveau. Hierbij kunnen de 'absolute' en de 'relative risk aversion' worden onderscheiden; de eerste wordt veelal verondersteld dalend te zijn, de tweede constant. Dit vereist de keuze van een specifiek type nutsfunctie. De kwadratische nutsfunctie voldoet niet aan deze "intuïtieve eigenschappen" (*Copeland en Weston* (1988, 85-92). *Bronsema* (1978a) geeft aan dat als de kwadratische functie wordt toegepast, het CAPM-model inconsistenties bevat.

respond directly to changes in firm wealth and to environmental uncertainty (...)." (*Greenwald en Stiglitz*, 1990, 162 en 165)<sup>934</sup>. De financiële kracht is van invloed op de te nemen risico's. Informele en intuïtieve aspecten zijn hiermee in de theorie opgenomen (*Greenwald en Stiglitz*, 1990, 163 en 165). Ook uit het onderzoek van *Walls en Dyer* (1996) blijkt dat 'wealth' een positieve invloed heeft op de risicogeneigdheid. Ten aanzien van de risicopreferentie<sup>935</sup> in de tijd bestaat een gemengd beeld; een toename van de wealth leidt tot een toename<sup>936</sup>, een afname leidt niet tot een verminderde risicovoorkeur.

*Amit en Wernerfelt* (1990) hebben onderzoek gedaan naar de motieven en het nut van risicoreductie. Zij onderscheiden drie met elkaar samenhangende motieven: het 'agency motive', 'cash flow' en 'rate of return motive'. Het eerste motief is een gevolg van het conflict tussen management en aandeelhouders, het tweede omdat dit "(...) allows firms to acquire inputs cheaply or to operate efficiently"<sup>937</sup>, het derde omdat transactiekosten aandeelhouders kunnen

---

<sup>934</sup> Voor het beheersen van risico's en het inhouden van winst (*Myers*, 1984) blijken rationele verklaringen te kunnen worden aangevoerd. Dit zijn verschijnselen die niet door het NKL-"standaardmodel" kunnen worden verklaard. Beide zijn een uitdrukking van de (rationele?) zoektocht van een onderneming naar informatie en het immobiliseren ervan; waarmee tegelijkertijd risico's worden aangegaan (hier verschijnen de 4 ondernemingsmetaforen weer). In de marktgerichte benadering is dit metaprobleem al opgelost (en daarmee ook de schaarste), gegeven de perfectie en compleetheid. Een onderneming zoekt methoden en concepten om risico's "vorm te geven", dat wil zeggen het tegelijkertijd zichtbaar maken en veranderen ervan. Dat risico speelt (achterliggend) in ondernemingstheorieën en meetconcepten een belangrijke rol. Vormt onzekerheid de springplank tussen de verschillende vakgebieden?

<sup>935</sup> Zij spreken hierbij van 'generic risk'. Ook bij het "risicoprobleem" treedt een vermenging van holisme en reductionisme op, omdat risico meerdimensioneel van aard is. *Baird en Thomas* (1985) spreken van een 'contingency model of strategic risk taking' waarin sprake is van een heel cluster van risico-aspecten zodat specifieke aspecten elkaar kunnen versterken, compenseren of verminderen: de risicokluwen. Het "totale risico" kan worden ontrafeld in verschillende aspecten waarin de verschillende deelgebieden tot uitdrukking komen. Ook risico is gelaagd van karakter; dit speelt vooral als het wordt afgezet tegen onzekerheid. Deze termen worden in deze studie door elkaar gebruikt, maar er wordt, in de economische theorie, niet in het spraakgebruik (*Langlois*, 1984), iets anders onder verstaan. Het verschil bestaat uit de gradatie en dimensie van ruis in de vorm van toekomstige toestanden en de kans op die toestanden. Het door elkaar hanteren van risico en onzekerheid is niet zonder reden; juist theoretisch (en in de praktijk) lopen risico en onzekerheid door elkaar.

<sup>936</sup> In dit kader "passen" ook de uitkomsten van *Minne* (1997) dat veranderingen in winst en vermogensstructuur effect hebben op investeringen. Ook *Walls en Dyer* (1996, 1014) citeren onderzoek waaruit dit 'intuitively appealing'-aspect naar voren komt.

<sup>937</sup> Hier doemt het probleem op dat slack als buffer om risico's op te vangen juist kan leiden tot efficiëntie. Efficiëntie kan alleen worden bereikt in een min of meer stabiele omgeving die kan worden bereikt door die efficiëntie juist op te offeren; risico is nauw verbonden met efficiëntie. Dit voert terug naar de discussie in de vorige paragraaf over de invloed van flexibiliteit (*Conner en Pralad* versus *Langlois*). Bevordert risicoreductie de efficiëntie, of maakt het daar inbreuk op.

Overigens merken *Amit en Wernerfelt* (1990, 522) op dat risicoreductie slechts in een van het VVM-model afwijkende bedrijfstak een waarde-effect heeft, omdat dit voordeel anders wordt weggeconcurrereerd; een terugkoppeling vanuit de marktform. In een VVM-model heeft deze functie geen waarde, want het is essentieel voor het voortbestaan. Dit is hetzelfde probleem als het effect van het belastingvoordeel als gevolg van financieren met vreemd vermogen dat door concurrentie teniet wordt

belemmeren in het kosteloos aanleggen van hun portefeuille. Zij vinden sterke aanwijzingen dat het 'cash flow'-motief het belangrijkste is. Dit betekent dat risicoreductie niet nadelig hoeft te zijn voor aandeelhouders.

Overigens kan de vraag worden gesteld of er sprake is van een optimaal risico. *Walls* en *Dyer* beantwoorden deze vraag bevestigend; in empirisch opzicht. Een andere meer theoretische invalshoek kiest *March* (1988). Hij geeft aan dat in de formele *Arrow-Pratt*-benadering sprake is van interdependentie tussen "(...) asset level and the degree of risk aversion, but its implications for the intuitive idea of risk preference are often overlooked." (*March*, 1988, 5). Ook *Copeland* en *Weston* (1988, 90) spreken over intuïtieve eigenschappen van nutsfuncties. Niet alleen de risicopreferentie verandert bij het niet halen van het aspiratieniveau, maar ook het aspiratieniveau zelf: "(...) risk preferences varying around adaptive aspirations produce both a greater long-run likelihood of survival and a higher average return for survivors than do fixed risk preferences." (*March*, 1988, 5). "Prior histories of greater wealth produce higher aspirations and therefore a preference for greater risk than do histories of less wealth." (...). "(...) a combination of adaptive aspirations and variable risk preferences is likely to be a better strategy than either is alone." (*March*, 1988, 20-21).

Bestaat er niet een bepaald (optimaal?) evenwicht in het risico - de risicohomeostase<sup>938</sup> - doordat ondernemingen zich aanpassen aan de omstandigheden? Risico bestaat uit veel aspecten die in elkaar grijpen. Ook deze metafoor bevat een cluster met een bepaalde gelaagdheid. Een belangrijk aspect in die gelaagdheid is het onderscheid tussen risico en onzekerheid, maar ook dit zijn uitersten waaromheen het daadwerkelijke probleem (en de som van de problemen?) meandert. Deels kunnen toekomstige toestanden en de kansen daarop worden ingeschat, deels niet. Onzekerheid is het tekort aan informatie, maar dit kan zowel de toestanden als de kans er op omvatten. *Paulos* (1999, 168-171) spreekt over "aardige aspecten" van fysische entropie. In deze speculatieve visie wordt een bepaald evenwicht verondersteld tussen informatiecomplexiteit en informatie-inhoud; zijn dit niet de informatiekrachten die via allerlei terugkoppelingsprocessen het probleem helpen inkaderen (door een betere formulering van de kansen op toestanden), maar ook het probleem kunnen verschuiven (door het zichtbaar worden van nieuwe toestanden)?<sup>939</sup> Leidt informatie wel tot de oplossing van een probleem of vormt het juist de springplank naar een ander probleem, zeker in een wereld waarin onschendbaar en onbeslisbaar niveau<sup>940</sup> worden vermengd en verschillende probleemclusters bestaan. Markt en

---

gedaan. Hierdoor belanden we weer in de vicieuze cirkel van het niet bestaan van winst (en van de onderneming) en daaraan verbonden de vraag: met welke reden ondernemen we dan nog? Is rationaliteit een voorwaarde om deel te nemen aan het economisch proces, of is het een uitvloeisel van het economisch proces?

<sup>938</sup> Het begrip risicohomeostase wordt genoemd door *Vlek* (Hypothese, 2001). Ook *Bouma* (1982, 268) noemt het begrip homeostase en verstaat daaronder: "(...) een zodanige regeling van de processen in een organisme, dat bepaalde kritische variabelen binnen bepaalde grenzen blijven, ondanks storingen van buitenaf.

<sup>939</sup> De oplossing van een probleem gaat gepaard met het risico van de juistheid van dat probleem. Ondernemen is een vorm van schikken, rangschikken en herschikken, of combineren en recombineren van bronnen; zie de eerdere citaten van *Penrose* ("state of flux") en *Paulos* ("rekken, vouwen en duwen in een logische ruimte").

<sup>940</sup> Onbeslisbaarheid is niet te scheiden van gezichtspunten op een hoger niveau (*Hofstadter*, 1988, 820).

onderneming trekken problemen naar zich toe, zijn tegelijkertijd holistisch en reductionistisch van aard<sup>941</sup>. Het in deze studie door elkaar gebruiken van de termen "risico" en "onzekerheid" geschiedt doelbewust omdat hierin juist de essentie - in een andere gedaante - van het probleem (of het probleem van het - verschuivende - probleem, of het ontbreken van een probleem) tot uitdrukking komt<sup>942</sup>.

Is de vermenging van risico en onzekerheid (en van niveaus) niet een essentieel kenmerk van imperfectie die zorgt voor het slingeren - en die in het thema "winst in de financieringstheorie" ligt opgesloten? Mag aan dit essentiële kenmerk voorbij worden gegaan? Mag worden aangenomen dat een detailprobleem onveranderd blijft bij de oplossing ervan? Integratie van risico - op veel deelterreinen - kan op een hoger niveau worden vertaald in onzekerheid; blijft het detailprobleem herkenbaar en traceerbaar en is er geen andere achterliggende, overkoepelende verklaring? Enerzijds kan integratie van risico's uit hoofde van partiële problemen binnen de onderneming leiden tot onzekerheid (het afwegen van risico's); anderzijds kan deze onzekerheid op marktniveau worden vertaald in risico (als de verzameling van toestanden die door alle subjecten wordt onderkend). Hier doemt het verschil in aggregatie op tussen markt en onderneming, alsmede het feit dat zowel markt als onderneming uitspraken over elkaar kunnen formuleren.

De vraag is wat precies onder risico wordt verstaan (of door ondernemers (on)bewust als risico wordt ervaren), wat is het concept waarmee risico wordt vormgegeven? "(...) risk is a concept we all know how to use, but don't perhaps know how to measure." (*Collins en Ruefli*, 1996, 3)<sup>943</sup> "Risk is an elusive concept with many interpretations." (*Jemison*, 1987, 1088). Wat het vakgebied ontbeert is een "(...) lack of a widely accepted and viable concept of strategic risk." (*Collins en Ruefli*, 1996, 5).

In de economische theorie staat de variabiliteit van de winst centraal (en in het CAPM-model

---

Markt en onderneming doen beide uitspraken over elkaar en zorgen voor een vermenging van niveaus en daarmee samenhangend (middels terugkoppelingsprocessen) van informatie die kan worden weergegeven als een informatiekolk die heen en weer wordt geslingerd (*Hofstadter*, 1988), of als een rivier die tegen de berg opstroomt (*Calvin*, 1992).

<sup>941</sup> Een ander aspect waarin risico en onzekerheid in elkaar "sijpelen" is dat risico veelal is verbonden met specifieke partiële financieringsproblemen zoals in de NKL-financieringstheorie. Integratie van dergelijke problemen kan aanleiding geven tot totaal andere inzichten; in hoeverre werkt dat specifieke probleem door in het "totale probleem" waarin andere inzichten (onzekerheid) kunnen overheersen. Is een onderneming die efficiënt is in elke afdeling ook in totaal efficiënt? Of doemt het beeld weer op van het opofferen van efficiëntie (bijvoorbeeld door risicobeheersing) ten behoeve van die efficiëntie?

<sup>942</sup> Komen bij het oplossen van een probleem niet steeds nieuwe beperkingen (in het onschendbaar dan wel het onbeslisbaar niveau) aan het licht?

<sup>943</sup> Volgens *Langlois* (1984) is het illustratief om de betekenis van risico in de theorie te vergelijken met die in het gangbare taalgebruik; evenals concurrentie (en marktmacht, *Eichner*, 1976). Juist om de imperfecties draait de economische kosmos. De keuze van de metaforische compositie is het antwoord op de vraag hoeveel, in welke vorm en in welke fase (of niveau) imperfecties worden ingevoerd en welke veranderingen daarin optreden. Brengt dit geen essentiële vertekeningen of beperkingen aan in de aanvangspositie? Kunnen we de ruis eendimensionaal weergeven en welke eisen legt dit op aan het probleem? Is juist de essentie van het onbekende niet gelegen in het veelzijdige karakter er van?

het systematische deel ervan). Volgens *March* en *Shapira* (1987) wijkt de risicoperceptie van het management op drie aspecten af van die in de economische theorie<sup>944</sup>. Allereerst wordt risico meer geassocieerd met negatieve dan met positieve uitkomsten; managers beoordelen verliezen en winsten asymmetrisch. Ten tweede speelt de omvang van het verlies een belangrijke rol. Ten derde wordt risico niet beschouwd als een eendimensionaal concept<sup>945</sup>.

Een belangrijk probleem is dat risico veelal ex post wordt gemeten, maar ex ante meespeelt in de besluitvorming<sup>946</sup>. Volgens *Walls* en *Dyer* (1996, 1018): "Ex ante risk propensity is not positively associated with the ex post risk measure." Dit geldt zowel voor de variantie als het ordinale risico, dat hierna wordt besproken. Dit ondergraaft veel empirisch onderzoek.

Met het ordinale risico - "(...) an intuitive and meaningful conceptualization of risk (...)." (*Walls* en *Dyer*, 1996, 1020) - komt een andere maatstaf in beeld. Deze risicomaatstaf wordt uitgewerkt door *Collins* en *Ruefli* (1996). Een ordinale risicomaatstaf is niet gebaseerd op het absolute risico van een onderneming maar op de relatieve verschillen tussen ondernemingen (concurrenten of een referentiegroep)<sup>947</sup>. Niet zozeer de variantie staat centraal, maar de kans om van relatieve positie te wisselen. Dit wordt weergegeven met een entropiemaatstaf.

Uit *Walls* en *Dyer* blijkt dat zowel bij de variantie als het ordinale risico geen relatie bestaat tussen ex ante en ex post, echter "(...) in the ordinal analysis, high returns are associated with low ex post risk." *Walls* en *Dyer* trekken de conclusie dat "(...) ex post risk measures are significantly affected by corporate risk taking. More importantly, from an ordinal risk perspective, there may exist an optimal strategy of risk taking which leads to high returns and low ex post risk." (*Walls* en *Dyer*, 1996, 1020). Wordt het risico van buitenaf opgelegd, of is het al besloten in de aanvangspositie waarin sprake is van 'installed based investment' of het marktaandeel dat zorgt voor een bepaalde buffer? Dit kan er toe leiden dat ondanks de ex ante risicogeneigdheid het risico ex post laag is. *Woo* (1987) heeft bijvoorbeeld het effect van marktaandelen op het risico onderzocht, als aanvulling op de relatie tussen marktaandeel en

---

<sup>944</sup> *Einhorn* en *Hogarth* (1987, 64) stellen "Given the richness of the phenomena (...), our biggest risk would be to ignore them".

<sup>945</sup> *March* en *Shapira* (1987, 1415) geven aan dat passiviteit 'the most troubling feature' van de gangbare risicobenadering is. Het management opereert in een 'uncontrollable world'. De vormgeving en de prijsbepaling van het risico zijn al opgelost. Maar juist "The winning manager is the one who makes the risk instead of just taking it." (*Adler*, 1980, 10); of bestaat er geen verschil tussen 'takes' (een belangrijke ondernemingsfunctie volgens diverse inzichten (*Bosma* e.a. 2000, 11) en 'makes risk'? Is het slechts een illusie, evenals die van de winst. Maar dan is er ook geen schaarste meer. Juist door de illusie (we denken ons te kunnen verbeteren) ontstaat schaarste, winst, marktwaarde en accounting. Is de economische wetenschap een illusionaire wetenschap? (Volkskrant, 30-05-2003).

<sup>946</sup> Waardoor altijd naar de theorie kan worden toegeredeneerd; dit tautologische aspect treedt ook op bij de discussie omtrent marginale kosten, de rol van rationaliteit en die van efficiency.

<sup>947</sup> Dit vormt min of meer de derde interpretatie van *Alchian* in *Langlois* (1986, hoofdstuk 10). Dit is in overeenstemming met de gedachte dat "(...) strategy, in general, is concerned with assessing and perhaps changing a firm's position vis a vis a competitive context." (*Collins* en *Ruefli*, 1996, 8). De differentiële voordelen, of het onderscheidend vermogen als gevolg van de strategische positie of positionering is bepalend voor het succes van een onderneming.

winstgevendheid in de PIMS-studies. Hiervoor worden statistische technieken gebruikt die correlaties nader kunnen ontleden. Uit dit onderzoek komen "aanwijzingen" naar voren dat marktaandeel, vooral in stabiele markten, het risico kan reduceren<sup>948</sup>.

Een ander probleem is dat risico min of meer persistent<sup>949</sup> kan zijn omdat een onderneming een bepaalde gevestigde positie inneemt. Er kan een 'lock-in'-effect bestaan bij de bepaling van de strategie (Boeker, 1989). Daarnaast kan worden opgemerkt dat risico veelal wordt geassocieerd met iets doen, maar wellicht is het risico van het nalaten nog groter; immers "the greatest risk is taking none". Het is mogelijk dat het management het nalaten van investeringen als een veel grotere bedreiging ervaart. Of ontstaat het effect door specifieke investeringen die op de korte termijn meer veranderingen weten te bewerkstelligen dan op lange termijn<sup>950</sup>?

Uit empirisch onderzoek volgt een wisselend beeld van de relatie en causaliteit tussen risico en rendement. Miller en Bromiley (1990) hebben de relatie tussen rendement en risico aan de hand van negen verschillende risicomaatstaven onderzocht die zijn gegroepeerd rondom 'stock returns', 'financial ratios' en 'income stream uncertainties'. De conclusie is dat "(...) differing risk factors provide different substantive results." (Miller en Bromiley, 1990, 757)<sup>951</sup>. Bromiley (1991) onderzocht eveneens de risk-return relatie, waarbij hij zich mede baseert op de gedragsbenadering van Cyert en March. Hierbij worden ook andere variabelen, zoals slack, aspiraties en verwachtingen geïntroduceerd. Hij trekt een conclusie die trekken heeft van een vicieuze cirkel: "(...) the results suggest that performance has a negative influence on risk taking and that risk taking has a negative influence on future performance." (Bromiley, 1991, 54). Echter: "The interesting part of risk seeking (...) is not simply that poor performers take more risks, but rather that they take bad gambles - risks with low expected values." (Bromiley, 1991, 55).

Ook Singh (1986) constateert een negatieve relatie tussen performance en risk taking. Echter

---

<sup>948</sup> Ook Capoglu (1991, 70) merkt op dat marktaandeel werkt "(...) as an insurance against future uncertainties.", of als "(...) a means of long-term profit maximization under conditions of uncertainty." Dit zou kunnen impliceren dat juist jonge ondernemingen risico's nemen om een positie te verkrijgen om die later te bestendigen, bijvoorbeeld de 'life cycle'-theory van Mueller (1972) of de vorming van reputatie in de vermogensmarkt (Diamond, 1989). Anderzijds blijkt juist dat wealth (of omvang) van invloed is op de risicogeneidheid (Walls en Dyer, 1996), alsmede uitgaven aan research en development (Minne, 1997). Deze invalshoeken leveren tegenstrijdige resultaten op. Een ander voorbeeld is de evolutionaire benadering waarin groei juist voordelen met zich kan meebrengen, maar anderzijds weer het gevaar van overinvesteren kan veroorzaken.

<sup>949</sup> Evenals winst en groei, zodat een gunstige positie kan leiden tot een laag (ex post) risico, maar een hoge ex ante risicogeneidheid. Mueller (1986, 130-137) heeft de invloed van risico op de winst onderzocht. Ook hij vond geen positief verband tussen risico en rendement. Hierbij merkt hij op dat sprake kan zijn van 'reverse causality' en het gebruik van de 'wrong variance-type measure of risk.'

<sup>950</sup> Zo merkt Van der Zwan (1990, hoofdstuk 4) op dat koplopers meer investeren in markt- en productinnovatie, in tegenstelling tot achterblijvers die meer investeren in procesinnovatie. Ook merkt hij op dat achterblijvers het investeringsniveau van koplopers gedurende een reeks van jaren kunnen volhouden.

<sup>951</sup> Zij beschouwen hun studie dan ook als een "(...) prelude to more detailed and sophisticated tests of the causal mechanisms and logics for risk-return relations." (Miller en Bromiley, 1990, 776).

gunstige prestaties hebben twee effecten op risicogedrag als wordt onderkend dat slack kan worden onderverdeeld in 'absorbed' en 'unabsorbed slack'. De eerste heeft een positief effect op 'risk taking'. Verrassend is de positieve relatie tussen absorbed slack en 'competitive pressure'; concurrentie leidt juist tot inefficiëntie! De oorzaak hiervoor is dat "(...) organizations facing much competitive pressure incur high costs for the information-gathering and control systems they used to monitor competitors. These excess monitoring costs would represent a strategic and adaptive response by organizations to the competitive pressures they face." (*Singh*, 1986, 581). Het ontbreken van stabiliteit (of de verhoogde onzekerheid) in geval van concurrentie vermindert de efficiëntie. Vanuit dit standpunt bezien is een afgeschermd marktstructuur geen inefficiënte coördinatiewijze. Zeker niet als dit leidt tot een verbeterde (investerings)planning (*Richardson* op. cit. *Hodgson* 1988, 188-194 en *Van der Zwan*, 1990, 59). Is die marktstructuur bovendien niet (toevallig of niet?) ontstaan uit naar efficiëntie strevende ondernemingen? Dit is een verrassende conclusie omdat veelal - alweer - stilzwijgend<sup>952</sup> wordt aanvaard dat concurrentie (of marktwerking, maar het is niet duidelijk wat daarmee wordt bedoeld) de efficiëntie bevordert. Toetreding kan achterwege blijven omdat men hoge winsten kan percipiëren als verbonden met grote gevestigde ondernemingen (*Auerbach*, 1988). Bovendien kunnen als gevolg van opportunistisch gedrag 'appropriable rents' worden afgeroomd zodat constante kosten niet worden terugverdiend waardoor men niet investeert. Hier doemt weer de Harvard-Chicago controverse op, waaromheen economen eclecticisch meanderen (*Mahoney* en *Pandian*, 1992). Het roept de vraag op naar de stabiliteit en de aanvaarding van risico's die een grote rol spelen bij de efficiëntie. Welke rol speelt efficiëntie in het door ruis omgeven, verschuivende en daardoor risicovolle overgangsgebied?

Op een meer maatschappelijk vlak kan worden doorgeredeneerd, namelijk dat in geval van felle concurrentie, wellicht doublures plaatsvinden door investeringen in reclame, onderzoek en ontwikkeling waardoor overinvesteringen plaatsvinden. Dit komt de (maatschappelijke) efficiëntie juist niet ten goede<sup>953</sup>. De omgekeerde situatie is het niet investeren omdat de risico's te groot zijn, bijvoorbeeld door het niet kunnen innen van 'appropriable rents' of doordat men vrees heeft voor de investeringen van de concurrenten. Te grote onzekerheden kunnen leiden tot onder- en overinvesteringen. Dit is een aanvulling op het probleem van het onder- en overinvesteren op ondernemingsniveau als gevolg van agency en informatie-asymmetrie, maar nu bezien vanuit een concurrentie en welvaartsperspectief. Is dit fenomeen gelegen in de kostenverschillen (efficiëntie) of in een (min of meer a-fficiënte) risico-afweging (en is die wellicht ook tot kostenverschillen te herleiden?).

*Singh* heeft de relatie onderzocht tussen performance, risico en de mate van decentralisatie. Decentralisatie is positief gecorreleerd met performance, de relatie tussen decentralisatie en risicogeneidheid is niet significant. *Singh* concludeert dat de wispelturige relaties vragen om het onderkennen van directe en indirecte relaties en een 'system view'. Bovendien stelt hij de meer ecologische benadering (*Hannan* en *Freeman*) ter discussie: niet alleen inertia, maar ook 'adaptive processes of organizational change' zijn van invloed op de sterftekans van een

---

<sup>952</sup> En is de oorzaak daarvan niet de eendimensionale benadering van het (gekleurde) "perfectie probleem" waarin de geringe eendimensionale afwijking de uitgangspunten (hoewel logisch inconsistent) in stand houdt? Wellicht dient dit voor de (bewuste of onbewust) ondersteuning van een marktideologie.

<sup>953</sup> Alleen de voordelen van concurrentie worden breed uitgemeten, maar concurrentie is niet kosteloos.

onderneming. Er is behoefte om "(...) simultaneously consider adaptive and inertial processes to replace models that consider mainly one or the other." (*Singh*, 1986, 582).

Volgens *Jemison* (1987) is de relatie tussen strategie, proces en prestatie meer complex van aard dan meestal wordt aangenomen. Dit vraagt om het zowel incorporeren van prestaties, als van risico's: "(...) the concept of 'fit' between a firm's environment, strategy, organizational processes, and performance should be expanded to include both risk and return." (*Jemison*, 1987, 1099). Er bestaat een grote variatie en dwarsverbanden bij dit type onderzoek waarin jaarrekeninggegevens worden geconfronteerd met andere gegevens. Het biedt alternatieven voor de koppeling van de verschillende vakgebieden van de bedrijfseconomie, zodat bijvoorbeeld de moeizame relatie tussen financiering en strategie<sup>954</sup>, maar ook tussen financiering en accounting gestalte krijgt<sup>955</sup>. Zijn risico- en informatiemanagement niet zeer belangrijke strategische afwegingen<sup>956</sup> <sup>957</sup>? Is dit de opmaat naar de 'en-en'-bedrijfseconomie (*Groot*, 1999) of een tendens tegen de fragmentatie? (*Leeftlang*, 1999)? Is dit geen beter houvast voor het zoeken naar licht in de economische duisternis?

Het menselijk bestaan kenmerkt zich door de drang (als gevolg van 'imprinting' of instincten om in de evolutionaire benadering te blijven) om in de duisternis haar weg te zoeken. Er bestaat een drang naar het weten, structuur aanbrengen, verbeteren en beheersen van posities die onderling zijn verweven<sup>958</sup>. Het willen en kunnen verbeteren van de positie is gelegen in de metaschaarste die uiteenvalt in drie data: niveauwisselingen, de anonieme transmitter (wat ook menselijke vindingen zijn, enerzijds ter beteugeling van de complexiteit, maar anderzijds als oorzaak van de complexiteit, die maar niet is uit te bannen) en de menselijk drang zijn positie te verbeteren. Ondanks de complexiteit bestaat er een zeker optimisme "dat iets ertoe doet". Imperfecties kunnen "in bedwang worden gehouden", in de vorm van een homeostase of onschendbaar niveau. De metaschaarste en de vervorming die daarin wordt aangebracht door de metaforen (die de data weergeven) zorgen ervoor dat het opheffen van beperkingen nieuwe beperkingen aan het licht brengt als gevolg van de informatiedraaikolken. Verstoren deze draaikolken het aanvankelijke probleem niet te zeer? In hoeverre plegen we inbreuk op onze oorspronkelijke (probleem)compositie als gevolg van de informatiedraaikolken die vervormingen aanbrengen waardoor we zweven tussen risico en onzekerheid, (im)mobiliteit en (a)rationaliteit?

De achterliggende rol van intuïtie (*March*, *Walls* en *Dyer*, *Paulos*, *Copeland* en *Weston*) introduceert een speculatief element. Mensen zijn speculatief of optimistisch; zij lijden aan een

---

<sup>954</sup> *Barton* en *Gordon* (1987), *Barton* en *Gordon* (1988), *Ellsworth* (1983), *Bettis* (1983), *Lint* en *Pennings* (1998a en 1998b) en *De Ruyter* en *Wetzels* (1998).

<sup>955</sup> Waarin ex ante en ex post om elkaar cirkelen. Kan "de strategie" deze verzoenen?

<sup>956</sup> Zo zijn de gepercipieerde risico's van nieuwe markten van belang voor een goed begrip van de strategische keuzes van internationaliserende ondernemingen (*Drogendijk*, 2001).

<sup>957</sup> Zo zou nader onderzoek gedaan kunnen worden naar de verbanden tussen institutionele, rationele (*Noorderhaven*) en psychologische benaderingen in de accounting: *Bouma* en *Van Helden*, *Verstegen* en *Van Lent*; of meer algemeen tussen *Schumpeter*, *Knight* en *Coase*.

<sup>958</sup> *Hayek*, *Dewilde*, *Bernstein*, *Berger* en *Luckmann* en *Phillipse*. Het zijn allemaal facetten in de "strijd om het bestaan" die worden weerspiegeld in de data en de metaforen.



'illusion of control', 'illusion of profit' en een 'money-illusion'. Ook een onderneming zoekt haar weg door de economische duisternis door haar bronnen te manoeuvreren in onzekerheid door posities (niches) te zoeken, af te schermen en weer te verlaten. Niet alleen de markt is een proces, ook het ondernemen; zij zijn tot elkaar veroordeeld of aan elkaar verslingerd.

Die zoektocht (of pelgrimstocht)<sup>959</sup> strekt zich ook uit over het risico; 'the remarkable story of risk' (*Bernstein*). Ook bij de beoordeling van risico spelen vertrouwen, intuïtie en kwalitatieve oordelen een rol (*Van den Tillaart*, 2001). Evenals in de vakgebieden financiering en accounting die ontstaan in een wereld van imperfecties, staat in de risicobenadering het in kaart brengen en afwegen of veranderen van risico's centraal. Naar analogie van het in kaart brengen en verschuiven van de opbrengsten- en kostenfunctie en de vermogenskosten, bestaat de zoektocht naar het beheersen, afwegen, vermijden, kwantificeren, verdisconteren en gebruik maken van risico. In de wereld van het CAPM-model is het risicoprobleem al opgelost en uit het model verdwenen (*Van der Meulen*, 1991). In een perfecte markt: "There are no guides of action, no decision rules (...)", maar "If markets are not in equilibrium, the discount rate, and thus the entire process is ruled out." (...). "(...) the question of how the market<sup>960</sup> responds to "disequilibria" is ruled out (...)." (*Findlay en Williams*, 1980, 10, 11 en 16). Offeren we bij het verlaten van dat evenwicht niet tegelijkertijd dat evenwicht op? Hoe kunnen we uit deze fuik geraken?; dit is in ieder geval geen lus. Kunnen we desondanks toch aannemen dat gegeven de imperfecties de kosmos (of het model of de compositie die die kosmos afbeeldt), naar dit (of een ander?) evenwicht tendert of is evenwicht meer gelegen in de homeostase? Is risico (belichaamd in de transactiekosten) wel een voldoende of noodzakelijke voorwaarde voor het (blijvende?) bestaan (en ontstaan en vergaan) van de onderneming? (*Langlois*, 1984, *Hodgson*, 1988).

Wellicht kunnen de metaforen bij dit slingeren een rol spelen, omdat zij in hun samenspel - of het tegenspel dat zij bieden - vervormingen aanbrengen. Hoe slingeren we door de risicovolle kosmos? Er bestaat ontegenzeggelijk een "remarkable story of risk" (*Bernstein*), maximalisatie (*Hayek*), kennis en informatie (*Dewilde*, *Phillipse*) en structuren (*Berger* en *Luckmann*); de menselijke drijfveren die in "goede banen moeten worden geleid". (On?)Gelukkig komt dat allemaal samen bij het ondernemen. De onderneming is een adaptief complex systeem met veel feedbackaspecten - lussen - die haar weg zoekt door de economische kosmos maar door wisselende krachten heen en weer wordt geslingerd. Het kapitalisme is niet in staat eenduidige normen te formuleren (*Whittington*, 1989, 98)<sup>961</sup>. "De dialectische beweging van structuur en proces verzekert, zo lijkt het (...) de dynamiek van het marktgebeuren." (*De Jong*, 1989, 326).

---

<sup>959</sup> *Grappnerhaus* (1993). Ook andere auteurs hanteren "de reis" als metafoor voor het overdragen van hun boodschap. Zo spreekt *Calvin* (1992) over "Een reis naar de oorsprong van de aarde en de mens".

<sup>960</sup> Zijn het wel markten die reageren op onevenwichtigheden, of zijn het ondernemingen, of is dit hetzelfde?

<sup>961</sup> Hierbij speelt de complexiteit een belangrijke rol. Dit creëert een "(...) information overload that increasingly undermines the ability of capitalist logics to provide any clear direction for conduct." (*Kay* op. cit. *Whittington*, 1989, 96).



## 4.9 Samenvatting; de - metatheoretische - probleemstelling

In dit hoofdstuk is na de fase van probleeminventarisatie in hoofdstuk 3 de blik gericht op de oorsprong van deze problemen om te komen tot "de" probleemstelling. De zoektocht door de economische kosmos vindt plaats vanuit een thema - "winst in de financieringstheorie" - en via de metaforen. In dit hoofdstuk is op verschillende wijze door de metaforen gereisd.

Er bestaat zowel uiterlijke - de lussen -, als meer innerlijke - de data en metaforen - gelijkenis tussen de economische kosmos en *Hofstadters* metaforische toepassing van de stelling van *Gödel*. Deze gelijkenis - isomorfie - is gelegen in de complexiteit van de economische kosmos, tot uitdrukking komend in de onvolledigheid daarvan. De oorzaak van die onvolledigheid blijkt te zijn gelegen in niveauverschillen. Nu blijkt juist de economische kosmos veel van deze niveaus te bevatten met snelle terugkoppelingen daartussen als gevolg van de anonieme informatietransmitter, de markt, die geen equivalent kent in andere (sociale) wetenschappen. Dit heeft geleid tot de drie data: niveauverschillen, informatietransmitter en een specifiek gebruik van informatie, het streven naar geldelijk gewin. Dit vormt de metaschaarste, metabeperking, meta- of oerlus. Het opheffen van beperkingen roept steeds nieuwe beperkingen op, naar analogie van het vervolmaken van onvolledige axiomatische systemen. Beperkingen en de wijze waarop deze worden vormgegeven, vormen het hart van de economische wetenschap. Valt er nog wel wat te kiezen; heerst er wel schaarste?

De metaschaarste – weergegeven door de data - is het antwoord op de vraag naar het "waarom van *Hofstadter*". Het onschendbaar en onbeslisbaar niveau aangevuld met rationaliteit en informatie - de metaforen - vormen "de oplossing van het probleem". Dit zijn de vier gelaagde ondernemingsmetaforen waarmee grip kan worden verkregen op de metaschaarste. Die metaforen zijn sterk verbonden; "een eeuwige gouden band?" Onafhankelijke bespreking van de metaforen is daardoor nauwelijks mogelijk. Er is sprake van een metaforencluster waaruit probleemcomposities kunnen worden afgeleid. In dit hoofdstuk is op verschillende wijze door de metaforen "gereisd"; in termen van structuur, proces, theoretisch en empirisch. De onvolledigheidsmetafoor leverde veel nauwelijks beantwoordbare vragen op; dit diende voor het aftasten van de schaduwen of contouren van het centrale probleem.

In dit hoofdstuk is gezocht naar de oorsprong van deze problemen. Hieruit is het centrale probleem van de economische wetenschap naar "voren" gekomen: de gouden band tussen data en metaforen om op die data grip te krijgen. Dit is dan ook "de probleemstelling van de economische kosmos", of het metatheoretische kader van economische theorieën. In de wereld waarin economen "love imperfections but assume ideal situations", doen "imperfectie en perfectie steeds uitspraken over elkaar" waardoor de lussen ontstaan. Ook schaarste is "het doen van een uitspraak over de huidige omstandigheden". Hoe geven we beperkingen vorm en welke (aan verandering onderhevige) betekenis ontleen economische begrippen aan die vorm? De keuze van de metaforische compositie is het antwoord op de vraag hoeveel, in welke vorm en in welke fase (of niveau) imperfecties worden ingevoerd en welke veranderingen daarin optreden. Met dit instrumentarium kunnen we door de economische kosmos reizen.

De economische kosmos is fascinerend omdat we (zouden moeten) weten dat het probleem van de metaschaarste onoplosbaar is, maar desondanks, of juist dankzij blijven we zoeken naar oplossingen. Het grootste economische mysterie geeft de economische kosmos niet prijs. Is het een spelletje, spelen wij er mee, of speelt het met ons?

