

Economische theorievorming omtrent de onderneming (deel 2)

Prof. Dr. P.W. Moerland

Het eerste gedeelte van dit artikel is in het vorige nummer gepubliceerd. Daarin is aandacht besteed aan:

Paragraaf 1 Inleiding

Paragraaf 2 Wat is een onderneming?

Paragraaf 3 Waarom bestaan er ondernemingen?

Paragraaf 4 Aantasting van de holistische visie

Paragraaf 5 Informatie-asymmetrie

6 Agency-theorie

De agency-theorie houdt zich bezig met het bestuderen van het keuzevraagstuk van de contractuele vormgeving van ruilrelaties tussen economische subjecten in een situatie van onvolkomen informatie. Ross (1973) was een van de eersten die een formele analyse ontwierp voor een zogenaamde 'principal-agent'-relatie, welke geacht wordt te bestaan (p. 134) 'between two or more parties when one designated as the agent, acts for, on behalf of, or as representative for the other, designated the principal, in a particular domain of decision problems'. De ene partij, de gelastigde, presteert ten behoeve van de andere partij, de principaal, in ruil voor een bepaalde vergoeding. Beide partijen worden verondersteld hun eigen belang na te streven door het maximaliseren van hun individuele nutsfunctie, uiteraard onder restricties. In een agency-relatie is sprake van het delegeren van een zekere mate van beslissingsbevoegdheid van principaal aan gelastigde, en dit brengt, gegeven onvolkomen informatie en behartiging van ieders eigen belang, een motivatie- en beoordelingsprobleem teweeg.

Voorbeelden van principaal-gelastigde-relaties zijn: werkgever-werknemer, vermogensverschaffer-manager, patiënt-arts, enzovoort. Het probleem is om een zodanig contract tussen beide partijen te specificeren dat de gelastigde optimaal wordt gemotiveerd om in het belang van de principaal te handelen, gegeven een situatie van ex post informatie-asymmetrie met de daarbij behorende mogelijkheid van 'moral hazard'. Een onderscheid dient te worden gemaakt tussen twee verwante, maar naar hun aard verschillende hoofdstromingen binnen de agency-theorie, namelijk de formele stroming en de informele stroming.

Formele agency-theorie

In de formele, normatieve, tak gaat de belangstelling uit naar de mathematische formulering van contractuele relaties bij uiteenlopende informatietoestanden en risicohoudingen. De door de gelastigde te leveren prestatie kan worden afgeleid uit een produktiefunctie en wordt geacht afhankelijk te zijn van zijn inspanning en van een exogene toestandsvariabele, zoals het weer, stakingen of de stand van het economisch getij. Het resultaat van zijn inspanning is dus met risico omgeven. Zowel principaal als gelastigde maximaliseren hun individuele nutsfunctie, dat wil zeg-

Prof. Dr. P. W. Moerland studeerde bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en promoveerde in 1978 cum laude op het proefschrift 'Firm behaviour under taxation', eveneens aan de EUR. Van 1980-1988 hoogleraar Bedrijfskunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Sedert 1988 hoogleraar Bedrijfseconomie aan de Katholieke Universiteit Brabant, Tilburg.

gen zij streven naar een zo hoog mogelijk verwacht nut, hetwelk mede wordt bepaald door de risicohouding waarover men beschikt. Deze houding geeft aan in hoeverre iemand gecompenseerd wenst te worden voor een toeneming in de spreiding van de mogelijke uitkomsten. In geval van een risico-neutrale houding is deze compensatie gelijk aan nul; bij risico-aversie is ze positief. De door gelastigde te leveren inspanning vormt volgens de gangbare theorie een negatief element in zijn nutsfunctie en een positief element in de produktiefunctie. Verwacht inkomen wordt uiteraard door beide partijen positief gewaardeerd. Deze constellatie veroorzaakt een agency-probleem, aangezien – uitgaande van de gedragsveronderstelling dat het eigen belang wordt nagestreefd – gelastigde zich niet maximaal zal inspannen tenzij zulks in overeenstemming zou zijn met dat eigen belang. De formele agency-theorie richt zich nu met name op het specificeren van een zo gunstig mogelijk contract tussen principaal en gelastigde, namelijk een dat voldoet aan de eis van Pareto-optimaliteit. Een dergelijk contract heeft als kenmerk dat er geen ander contract bestaat dat de welvaart van de ene partij kan verbeteren zonder de welvaart van de andere partij te doen verslechteren.

Hiervoor hebben we gesteld dat agency-relaties worden gekenmerkt door ex post informatie-asymmetrie. Alhoewel het resultaat voor beide partijen waarneembaar is zal de gelastigde een informatievoorsprong hebben omtrent zijn inspanning dan wel de toestandsvariabele. De principaal wordt verondersteld rationeel te zijn, in die zin dat hij er rekening mee houdt dat de gelastigde, handelend in zijn eigen belang, zal bezuinigen op zijn inspanning. Daarom dient de principaal te zoeken naar een zodanige beloningsstructuur, dat daaruit een optimale prikkel voortvloeit voor de gelastigde om te presteren, bij gegeven risicohoudingen. Dit houdt in dat van te voren wordt afgesproken op welke wijze het resultaat zal worden verdeeld tussen beide partijen.¹

De formele agency-theorie heeft een sterk modelmatig karakter. De hierna te behandelen informele agency-theorie heeft een meer institutioneel karakter, kent een minder rigide opbouw, en staat iets dichter bij de wereld zoals we die kennen.

Informele agency-theorie

In de informele, beschrijvende, tak van de agency-theorie, wordt een meer kwalitatieve benaderingswijze gevolgd, waarbij economische interpretaties worden gegeven van allerlei instituties en organisatieverschijnselen. De wortels van deze theorievorming gaan terug naar Coase, waarvan we hiervoor hebben gesteld, dat hij de onderneming zag als een beslissingsvariabele inzake de institutionele vormgeving van economische activiteiten. Voor hem was de onderneming niet langer een gegeven eenheid van analyse (zoals in de traditionele neo-klassieke theorie), maar een alternatieve coördinatievorm voor de markt, waarbij de onderlinge relaties tussen afzonderlijke economische subjecten binnen de onderneming centraal staan. Aanbieders van produktiefactoren stellen de beschikkingsmacht over de aanwending van hun inspanning ter hand aan een ondernemer, die richting geeft aan het samenstel van ondernemingsactiviteiten. Deze benaderingswijze is nauw verwant aan de zogenaamde 'property rights' literatuur.²

Waarom doen individuele economische subjecten nu vrijwillig afstand van de beschikkingsmacht over de aanwending van hun inspanning?

Waar Coase zich afvroeg waarom de onderneming is ontstaan, verleggen Alchian en Demsetz (1972) het accent naar de bestaansreden van de hiërarchisch gestructureerde onderneming. Zij menen de 'employer-owned firm' te moeten verklaren uit het verschijnsel teamproduktie. Het kenmerkende van teamproduktie is dat de gezamenlijke produktiviteit niet precies is toe te rekenen aan de afzonderlijke inspanningen van individuele teamleden. Achter dit collectivisme gaat een bekend vervreemdingsvraagstuk schuil, dat wordt aangeduid als 'shirking' of te onzent: lijntrekkerij. Verondersteld wordt, evenals hiervoor, dat het leveren van arbeidsinspanning een negatieve component is in de individuele nutsfuncties. Indien er geen directe relatie is te leggen tussen de individuele prestatie en de individuele beloning per medewerker zal een ieder geneigd zijn om zich minder in te spannen, aangezien de lusten daarvan ('consumptie tijdens het werk') volledig zelf worden genoten, maar de lasten over alle

teamleden worden verdeeld. Daarom behoeven de teamleden, aldus Alchian en Demsetz, een supervisor, die in het belang van hen allen toezicht uitoefent, om daarmee de neiging tot 'shirking' terug te dringen. De supervisor kan op zijn beurt tot presteren worden geprikkeld door hem tot residuele inkomenstrekker te maken, zodat hij (p. 782) 'will have an added incentive not to shirk as a monitor'. Volgens Alchian en Demsetz is hierin de exclusieve ontstaansreden van wat zij noemen de 'classical firm' gelegen. De primaire rol van de centrale werkgever-eigenaar is het uitoefenen van toezicht en het steeds weer herschikken van het team door werving, ontslag, en dergelijke. Bovendien beschikt hij over het recht om zijn contractuele residuele status te verkopen. In de visie van Alchian en Demsetz worden restinkomen en loonarbeid dus verklaard uit met teamproductie samenhangende vervreemding. Zij wijzen het bestaan van risico en onzekerheid als mogelijke verklaringsgrond voor het klassieke ondernemerschap af, zich daarmee distantiërend van de reeds jaren gevestigde opvattingen dienaangaande van Knight (1921). Deze ziet als kerntaak voor het ondernemerschap het uitoefenen van de risicodragende functie. Hij beschouwt het karakter van de beloning als zijnde het doorslaggevende criterium voor de onderscheiding tussen de ondernemer als residuele inkomensstrekker en de werknemer als ontvanger van een verzekerd loon. In de visie van Knight fungeert de onderneming als een verzekeringsmaatschappij voor aanbieders van produktiefactoren die niet bereid of in staat zijn om het marktrisico inzake de opbrengst van het door hen gepresteerde zelf te absorberen. Daartoe dient zich de ondernemer aan die uiteindelijk verantwoordelijkheid draagt voor en het risico aanvaardt over het verschil tussen het actuele en het voorziene resultaat dat voortvloeit uit de ondernemingsactiviteiten.

Een volgende, zeer belangrijke, stap in het denken over de onderneming is gezet in een bijdrage uit 1976 van Jensen en Meckling. Evenals Alchian en Demsetz huldigen zij daarbij de contractuele opvatting van de onderneming. Zij zien deze als (p. 311): 'a legal fiction which serves as a nexus for contracting relationships', met behulp waar-

van uiteenlopende agency-relaties tussen diverse participanten worden gespecificeerd. Deze wettelijke fictie incorporeert complexe processen, waarbij tegenstrijdige belangen van de participanten via een raamwerk van contractuele relaties met elkaar in evenwicht dienen te worden gebracht. Jensen en Meckling (p. 311): 'In this sense the 'behavior' of the firm is like the behavior of a market; i.e., the outcome of a complex equilibrium process'.

Men zou kunnen stellen dat het werk van Coase en van Alchian en Demsetz een bijdrage inhield aan de informele agency-theorie avant la lettre. Het artikel van Jensen en Meckling heeft de basis gelegd voor het aannemen van een min of meer geprononceerde identiteit van deze stroming. De essentie van hun bijdrage is gelegen in het toepassen van het agency-denken op het vraagstuk van de scheiding van leiding en financiering, zoals we dat reeds leerden kennen bij de verhandeling over Berle en Means (zie paragraaf 4).

Het vertrekpunt van Jensen en Meckling ligt in de klassieke figuur van de ondernemer die de functies van leiding en eigendom in zich verenigt. In dat geval is er geen sprake van een agency-probleem, aangezien principaal en gelastigde samenvallen. Indien nu een deel van de benodigde financieringsmiddelen van buiten wordt aangetrokken, bijvoorbeeld in de vorm van aandelenvermogen, ontstaat een agency-relatie tussen enerzijds de manager die niet langer als enig aandeelhouder optreedt (als gelastigde) en anderzijds de externe aandeelhouder (als principaal). Deze constellatie brengt een agency-probleem voort, omdat de manager nu in de gelegenheid is om te consumeren tijdens het werk dan wel zich minder in te spannen, mede op kosten van de externe aandeelhouders. Hij kan zijn nutsfunctie maximaliseren onder een minder stringente budgetrestrictie dan voorheen (als enig aandeelhouder). Jensen en Meckling wijzen in dit verband op overmatige consumptie van 'perquisites'. De manager zou gesteld zijn op enige speelruimte voor excessieve luxe en beoefening van hobbyïsme. Vergelijk in dit verband de overeenkomstige opvattingen van Williamson die in paragraaf 4 reeds zijn vermeld.

Voorts zal de manager geneigd zijn om, gelet op de continuïteit van zijn eigen positie, investeringsprojecten met een relatief hoog risicoprofiel te verwerpen, ook al zou dat in het belang zijn van de externe aandeelhouders. De externe aandeelhouders zullen dergelijk gedrag evenwel voorzien, en in beginsel geneigd zijn om de lasten hiervan af te wentelen op de oorspronkelijke eigenaar-manager door het betalen van een lagere prijs voor de aandelen. Voorts is denkbaar dat zij zich moeite (en dus kosten) zullen getroosten om aberrant gedrag van de manager te ontdekken en zo mogelijk te beknotten door het uitoefenen van toezicht en het doen instellen van formele controlesystemen. Deze activiteiten veroorzaken zogenaamde 'monitoring costs'. Ook de manager heeft er belang bij – wetende dat de principaal rationeel gedrag vertoont – om te laten zien dat zijn gedrag niet in strijd komt met de behartiging van het belang van de externe aandeelhouders. Hiertoe verstrekt hij informatie over zichzelf, zijn activiteiten en de ondernemingsresultaten, hetgeen zogenaamde 'bonding costs' veroorzaakt. Ondanks de uitoefening van 'monitoring' activiteiten (door de principaal) en 'bonding' activiteiten (door de gelastigde) zal het kunnen voorkomen dat het gedrag van de manager niet volledig conformeert met het belang van de externe aandeelhouders. Dit veroorzaakt een 'residual loss', overeenkomend met de geldwaarde van het welvaartsverlies dat wordt geleden vanwege deze resterende divergentie. De optelsom van 'monitoring costs', 'bonding costs' en 'residual loss' vormen als geheel de 'agency costs', zijnde de kosten die zijn verbonden met het bestaan van een agency-probleem.

Fama (1980) beschouwt leiding geven en risico dragen als afzonderlijke produktiefactoren, waarvoor disciplinerende markten bestaan. Managers worden in zijn visie, behalve door de koersvorming op de vermogensmarkt, vooral in hun functioneren uitgedaagd door de werking van de arbeidsmarkt voor managers. Deze markt bestaat uit een interne en externe component. Binnen de onderneming is sprake van een promotieladder, die onderlinge competitie uitlokt. Op de externe arbeidsmarkt ontwikkelt zich een marktwaarde

voor managers, welke een functie zal zijn van de mate waarin zij erin slagen om de onderneming te doen floreren.

Fama en Jensen (1983 a,b) hebben deze zienswijze nader verfijnd door het beslissingsproces binnen de onderneming op te splitsen in een viertal elementen: initiëren (voorstellen ontwikkelen), ratificeren (selectie van initiatieven), implementeren (uitvoeren van geratificeerde beslissingen), en 'monitoren' (meten van resultaat en vaststellen van beloning). Het initiëren en implementeren van beslissingen wordt samengebracht onder het begrip 'decision management', terwijl het ratificeren en 'monitoren' van beslissingen samen de 'decision control' vormen. Volgens Fama en Jensen kan het management worden gedisciplineerd door uitoefening van toezicht of door het toedelen van het ondernemingsrisico.

Hiervoor is de agency-benadering vooral toegepast op de onderlinge verhouding tussen managers en aandeelhouders. Als mogelijke bronnen voor een agency-conflict tussen managers en aandeelhouders kwamen naar voren: overmatige consumptie tijdens het werk, bezuinigen op te leveren inspanning, en entameren van investeringsprojecten met een ander dan door aandeelhouders gewenst risicoprofiel.

Daarnaast is eveneens sprake van een agency-relatie tussen onderscheiden categorieën van vermogensverschaffers, zoals aandeelhouders te zamen met het management aan de ene kant en verschaffers van vreemd vermogen aan de andere kant (Jensen en Meckling, 1976; Barnea, Haugen en Senbet, 1985).

Voorts speelt de agency-benadering een belangrijke rol bij de bestudering van vraagstukken inzake de 'market for corporate control' (Moerland, 1989b).

7 Transactiekostentheorie

De transactiekostentheorie houdt zich, evenals de agency-theorie, bezig met de bestudering van de wijze waarop economische activiteiten worden georganiseerd. Zoals de naam aangeeft vormen de transactie en de daarmee verbonden kosten (van specificatie, onderhandeling, naleving)

het object van studie. Deze benaderingswijze, die evenzeer zijn basis vindt in het werk van Coase, is met name door Williamson (1971, 1975, 1981, 1985) tot ontwikkeling gebracht. Voor hem bestaat het keuzevraagstuk vooral in het vinden van de optimale 'governance structure' voor de vormgeving van transacties. In dit verband worden markten en hiërarchische organisaties onderscheiden als uitersten op een scala van allerlei organisatievormen. Evenals bij Coase geldt als optimaal het mechanisme dat het meest efficiënt is uit een oogpunt van kostenafweging. Als bepalende factoren daarbij worden een tweetal categorieën onderscheiden: kenmerken van menselijke besluitvorming en kenmerken van de omgeving.

Williamson baseert zich voor wat betreft de eerste categorie op de gedragswetenschappelijke opvattingen, zoals deze rondom 1960 zijn ontwikkeld door diverse auteurs verbonden aan het Carnegie Mellon-instituut. Menselijke besluitvorming wordt althans in complexe situaties gekenmerkt door 'bounded rationality' (beperkte rationaliteit) hetwelk door Simon (1957) als volgt wordt getypeerd (p. 198): 'The capacity of the human mind for formulating and solving complex problems is very small compared with the size of the problems whose solution is required for objectively rational behavior in the real world'.

Naast 'bounded rationality' veronderstelt Williamson de aanwezigheid van 'opportunism', daarmee doelend op de omstandigheid dat sommige economische subjecten bij het najagen van hun eigen belang niet terugdeinzen voor oneerlijk gedrag. Het is niet zo dat Williamson veronderstelt dat iedereen zich opportunistisch zal gedragen, maar althans sommigen die moeilijk op voorhand zijn te identificeren. Dat houdt in dat men steeds bedacht moet zijn op dit type gedrag, hetgeen dit kenmerk verwant doet zijn met de eerder behandelde begrippen 'moral hazard' en 'adverse selection'.

De relevante kenmerken van menselijke besluitvorming hebben bij Williamson dus beide te maken met het informatie-aspect, dat wil zeggen met beperkte informatieverwerkende capaciteit

('bounded rationality') en met informatie-asymmetrie ('opportunism').

Voor wat betreft de tweede categorie, de omgevingskenmerken, spreekt Williamson over het bestaan van onzekerheid/complexiteit en zogenaamde 'small numbers exchange'. Met dit laatste doelt hij op mogelijke situaties waarin onvoldoende concurrenten aanwezig zijn om eventueel opportunistisch gedrag van een ruilpartner af te straffen door over te stappen naar een ander. Een extreem geval hiervan betreft het bilateraal monopolie, waar partijen min of meer tot elkaar zijn veroordeeld.

Gegeven deze kenmerken van menselijk gedrag en van de omgeving is het denkbaar dat het verichten van bepaalde ruilhandelingen via het marktmechanisme moeilijk of relatief kostbaar zal zijn. Dat zou immers in complexe omstandigheden en onder onzekerheid een verregaande specificatie van eventualiteiten ('contingencies') en bijbehorende handelwijzen vergen. Is dit niet mogelijk of te duur dan zal men wensen te bezuinigen op transactiekosten door te kiezen voor een andere coördinatievorm, zoals de organisatie van een onderneming. Daarbinnen zijn andere informatie- en motivatiemechanismen werkzaam, zoals flattering, uitoefening van toezicht, verfijnde methoden van 'reward en punishment', en dergelijke.

De transactiekostentheorie is inmiddels op allerlei problemen van economisch-organisatorische aard toegepast, zoals de divisiestructuur, verticale integratie, 'franchising', en dergelijke.³ Daarbij spelen de begrippen markt en onderneming als alternatieve economische organisatievormen steeds een belangrijke rol.

Hiervoor hebben we gezien, dat Jensen en Meckling het gedrag van de onderneming vergeleken met het gedrag van een markt, zijnde de uitkomst van een complex evenwichtsproces. Deze evenwichtsprocessen worden gestuurd door een voortdurende wedijver tussen economische subjecten en door het aan de dag leggen van ondernemerschap. Hiermee introduceren we een meer dynamisch element in de theorievorming omtrent de onderneming.

8 Wedijver en ondernemerschap

Wedijver tussen economische subjecten vormt de drijvende kracht in het economisch proces. Men is bij voortduring op zoek naar nieuwe mogelijkheden om meer of beter te produceren tegen een minimale opoffering van middelen. In dit proces vervult het ondernemerschap een essentiële rol. De ondernemer als economische functie zoekt op onontgonnen terrein naar nieuwe productie en afzetmogelijkheden en zal deze trachten te exploiteren als daarvan ondernemerswinsten mogen worden verwacht. Aangezien anderen, op de hoogte rakend van deze kansen, vroeg of laat tot navolging zullen overgaan, is de ondernemer voortdurend in de weer om een voorsprong op te bouwen en te verdedigen. Of zoals Lambers (1959) het uitdrukte (pp. 107-108): 'Wie die voorsprong heeft, staat als het ware op een klein heuveltje... Maar het blijken steeds weer zandkastelen langs de vloedlijn en van deze blijven er na de vloed maar weinig over. Het voetstuk wordt voortdurend ondergraven'.

Concurrentie en ondernemerschap zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Het gaat hierbij niet om het statische begrip concurrentie, zoals in zoveel leerboeken wordt voorgesteld, maar om het dynamische begrip waarbij het mededingingsproces als zodanig centraal staat, eerder dan de voorwaarden voor een mededingingsevenwicht. Dat proces is steeds in beweging door de alertheid van de ondernemer op nieuwe winstmogelijkheden, welke voortvloeien uit het benutten van kansen die oprijzen door ontwikkelingen in kennis, technologie en preferentiepatronen. Dat verschaft hem een tijdelijk differentieel voordeel, dat evenwel onder druk van de concurrentie zal dreigen weg te ebben. Om een eenmaal verworven marktpositie zo lang mogelijk veilig te stellen kan de ondernemer ertoe overgaan om bepaalde barrières voor mededingers op te werpen, ofwel trachten hen steeds een slag voor te blijven.

Dergelijke concurrentieprocessen vinden per definitie plaats onder condities van onvolkomen informatie, want het gaat om het vinden en uitbaten van nieuwe mogelijkheden, die voorheen onbekend waren.

Schumpeter (1939) ziet de ondernemer als een innovator, die voortdurend bezig is met het zoeken naar nieuwe produkten en markten, en het doorvoeren van vernieuwingen in productie- en distributiemethoden: 'Durchsetzung neuer Kombinationen'. In zijn visie helpt de ondernemer de wereld vooruit door steeds weer nieuwe mogelijkheden tot welvaartsverhoging te ontwikkelen in een doorgaand proces van 'scheppende vernietiging'. De ondernemersfunctie is in deze optiek dus bij uitstek dynamisch van aard.

Het kenmerkende van het ondernemerschap is niet gelegen in het bezit van produktiemiddelen, al kunnen beide factoren samengaan (Kirzner, 1973). De ondernemersfunctie richt zich op het ontdekken en genereren van voorheen onopgemerkte kansen en op het organiseren van het productieproces voor de markt door een zo goed mogelijke combinatie van produktiemiddelen. De onzekere vergoeding, die hier tegenover staat, kan worden beschouwd als een compensatie voor de diverse aspecten van het ondernemerschap. De ondernemerswinst is een tijdelijke bron van inkomen – tempowinst – die in het dynamische concurrentieproces steeds opnieuw moet worden verversd. In welk tempo de ondernemerswinst afkalft en in welk tempo vernieuwingen worden doorgevoerd hangt in belangrijke mate af van de specifieke kenmerken van een bepaalde bedrijfstak. De elektronica-branche is bijvoorbeeld nogal turbulent, terwijl de markt voor lucifers redelijk stabiel is. Soms ziet men kans om een eenmaal ingenomen winstpositie voor langere tijd veilig te stellen door het ontwikkelen van macht op de markt, het opbouwen van een goede reputatie, het kweken van merktrouw, en dergelijke. In een markteconomie zullen evenwel steeds pogingen worden ondernomen om dergelijke winstposities aan te tasten. Voor een uitnemende verhandeling over deze concurrentieprocessen zij verwezen naar De Jong (1989).

Hiervoor hebben we gezien dat het ondernemerschap als de stuwende kracht in het concurrentieproces fungeert, gericht op het creëren van welvaart. In het verlengde hiervan zou men de onderneming kunnen opvatten als een institutio-

nele vorm ter beoefening van het ondernemerschap. De onderneming komt tot stand als gevolg van de beslissing van een ondernemer om produktiemiddelen te combineren ten behoeve van het converteren van waarden (De Jong, 1989, p. 270). Als de onderneming eenmaal is gesticht, treedt al gauw een zekere specificiteit in know how, ervaring en uitrusting op door de vastlegging van produktiemiddelen in een bepaalde richting (branche of bedrijfstak). Door het streven naar nieuwe winstmogelijkheden neigt een eenmaal gestichte onderneming tot groei en tot een verdergaande accumulatie van specifieke kennis en kunde. Een dergelijke ontwikkeling in de levenscyclus van een onderneming gaat veelal gepaard met een ontkoppeling van de functies van leiding en eigendom. Aldus ontstaat de eerder genoemde corporatieve ondernemingsvorm, die vanaf het einde van de vorige eeuw een geweldige vlucht heeft genomen. Dergelijke ondernemingen bieden in beginsel mogelijkheden voor grootschaligheid, risicospreiding, ontwikkeling van expertise en persoons-onafhankelijke continuïteit. Echter, zowel voor de persoonlijke als voor de corporatieve ondernemingsvorm is een voortdurende uitoefening van de ondernemersfunctie van essentieel belang, omdat alleen een succesvolle uitoefening hiervan tot duurzame overleving zal kunnen leiden. Door deze visie op de onderneming, als instrument van het ondernemerschap, is het mogelijk om haar reilen en zeilen, krimpen en groeien rechtstreeks te verbinden met de dynamiek van het concurrentieproces.

Dat geldt vanzelfsprekend ook voor allerlei herschikkingen die door of met betrekking tot een onderneming worden doorgevoerd. In dit licht kan worden gesteld dat fusies, overnames, verzelfstandigingen, en dergelijke in beginsel voortvloeien uit de uitoefening van de economische functie van het ondernemerschap in een markteconomie met dynamische concurrentieprocessen, gericht op verhoging van welvaart. Deze benaderingswijze is in feite complementair aan de hiervoor behandelde materie inzake alternatieve coördinatiemechanismen. Zo rijst een meervoudig beeld op van het verschijnsel onderneming, dat bondig kan worden omschreven als een alter-

natieve organisatievorm (alternatief ten opzichte van een stelsel transacties op markten), die fungeert als instrument voor de uitoefening van het ondernemerschap in een op wedijver gebaseerde markteconomie.

9 Samenvattend overzicht

Het denken over herkomst, aard en functie van de onderneming als economisch instituut heeft zich gedurende deze eeuw sterk ontwikkeld. In deze verhandeling is een aantal aspecten van dat denkproces belicht. Binnen de traditionele micro-economische theorie wordt de onderneming opgevat als een gegeven element binnen een statisch marktsysteem. Baanbrekend is de door Coase geopperde gedachte om de onderneming te beschouwen als een alternatief coördinatiemechanisme voor de markt. Deze notie, gevoegd bij de door Berle en Means naar voren gebrachte ideeën omtrent de scheiding van leiding en eigendom, vormt het fundament onder de inmiddels tot belangrijke ontwikkeling gekomen agency-theorie en transactiekostentheorie. Daarin speelt het vraagstuk van informatie-asymmetrie, gegeven belangenverschillen tussen economische subjecten, een wezenlijke rol. Het regardeert vrijwel elk facet van de vormgeving en werking van markt en onderneming. Door de dynamiek van het concurrentieproces is ook de contractuele specificatie van ruilbetrekkingen aan een voortdurende verandering onderhevig. De onderneming als knooppunt van contractuele relaties opereert als instrument van het ondernemerschap, dat is gericht op vernieuwing. Dat houdt in dat allerlei herschikkingen in het knooppunt aan de orde kunnen zijn bij wijzigingen in het informatie-probleem of door dynamiek die voortvloeit uit beoefening van het ondernemerschap. De in deze bijdrage behandelde materie kan dus tevens beschouwd worden als grondslag voor beschouwingen over herschikkingen van de onderneming, zoals fusie, overname, en verzelfstandiging.

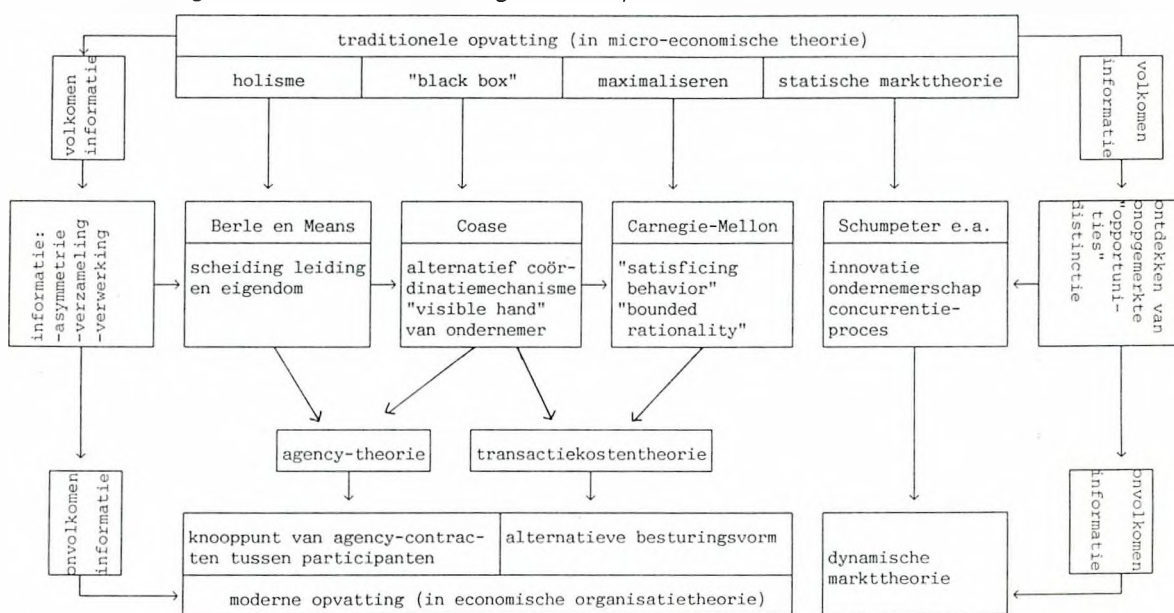
Hiervoor zijn vele facetten van het complexe begrip onderneming aan de orde geweest. Hieronder worden de essentialia van de diverse benaderingswijzen en invalshoeken, in hun onderlinge

samenhang, schematisch voorgesteld. Als startpunt fungeert de traditionele micro-economische opvatting van de onderneming als zijnde een gegeven element van het marktsysteem, dat opereert als een 'black box' onder een holistisch maximalisatiepostulaat.

Wanneer we deze aspecten van het ondernemerschap samenbrengen ontstaat een geschakeerd beeld van een functie die elementen als:

- coördineren
- besturen
- superviseren

Synopsis van de onderlinge samenhang tussen de belangrijkste thema's welke in een ontwikkelingsschets van de theorievorming omtrent de onderneming een rol spelen



In de economische organisatie-theorie wordt de onderneming opgevat als een knooppunt van contractuele ruilrelaties tussen diverse categorieën van economische subjecten (participanten), zoals vermogensverschaffers, ondernemingbestuurders, en personeel. Dat knooppunt fungeert als een alternatieve besturingsvorm ten opzichte van het marktmechanisme.

Als kenmerkende eigenschappen van het ondernemerschap komen diverse aspecten van een spectrum naar voren. Coase ziet de ondernemer als coördinator die sturing geeft aan het proces van waardeschepping. Knight vereenzelvigd ondernemerschap met het dragen van het ondernemingsrisico. Alchian en Demsetz benadrukken de rol van supervisor over het personeel en bestempelen de ondernemer bijgevolg tot residueel inkomenstrekker. Schumpeter ziet de ondernemer bij uitstek als gangmaker van vernieuwing en veroorzaker van dynamiek in marktprocessen.

- innoveren
 - dragen van ondernemingsrisico
- in zich verenigt. Door de uitoefening van deze complexe functie is de ondernemer gerechtigd tot het met de ondernemingsactiviteiten tot stand gebrachte restinkomen, zijnde de ondernemingswinst, c.q. de netto vermogensmarktwaarde.

Intussen is duidelijk dat de uitoefening van de ondernemersfunctie bij grotere ondernemingen, waarbij zich enigerlei scheiding heeft voltrokken tussen leiding en eigendom, over meerdere participanten is gespreid. Hiervoor is in dit verband speciale aandacht besteed aan de betrekkingen tussen aandeelhouders en management. Dit laatste is aangesteld om onopgemerkte kansen op te sporen en te exploiteren zodat waarde wordt geschapen. Fama en Jensen spreken van een initiërende en een implementerende taak. Daarnaast berust er een ratificerende en een toe-

zichthoudende taak bij de aandeelhouders, welke veelal door tussenplaatsing van een daartoe bevoegd orgaan, wordt uitgeoefend. De aandeelhouders verschaffen ondernemend vermogen en stellen daarmee hun inkomen bewust afhankelijk van de resultaten die het management met de aanwending van dat vermogen weet te behalen. Door de aan dit vermogen verbonden zeggenschap kunnen de aandeelhouders in principe een conditionerende invloed uitoefenen ten aanzien van de door het management te volgen koers en zonodig ten aanzien van de positie van het management zelf.

Behalve interne disciplineringsmechanismen zijn er verscheidene externe mechanismen die kunnen bewerkstelligen dat het management niet ongebreideld en straffeloos bezijden de belangen van de aandeelhouders kan handelen. Deze mechanismen houden verband met de conditionerende werking van de verschillende markten, waarin de onderneming opereert, zoals de inkoop- en afzetmarkten, de arbeidsmarkt en de overnamemarkt (Jensen en Ruback, 1983). De onderneming en degenen die de ondernemersfunctie moeten uitoefenen staan dus bloot aan een variëteit van disciplineringsmechanismen c.q. concurrentieprocessen, die een voortdurende aanmoediging inhouden om een voor-sprong op anderen te bewerkstelligen en in stand te houden. Markten en ondernemingen staan dus in een intrigerende, steeds weer wisselende verhouding tot elkaar.

Literatuur

- Akerlof, G.A., 1970, The market for 'lemons'; quality and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, pp. 488-500.
- Alchian, A.A. en H. Demsetz, 1972, Production, information costs, and economic organization, *American Economic Review*, vol. 62, pp. 777-795.
- Barkema, H.G., 1988, *Variations in ownership structure, managerial pay packages and managerial effort across firms and industries, an agencytheoretic perspective*, Academisch proefschrift, Groningen.
- Barnea, A., R.A. Haugen en L.W. Senbet, 1985, *Agency problems and financial contracting*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J.
- Baumol, W.J., 1962, On the theory of expansion of the firm, *American Economic Review*, vol. 52, pp. 1078-1087.
- Berle, A.A. en G.C. Means, 1932, *The modern corporation and private property*, Macmillan, New York.
- Bouma, J.L., 1966, *Ondernemingsdoel en winst: een confrontatie van enkele theorieën van het ondernemingsgedrag*, Stenfert Kroese, Leiden.
- Brown, W.B., 1984, Firm-like behavior in markets; the administered channel, *International Journal of Industrial Organization*, vol. 2, pp. 263-276.
- Coase, R.H., 1937, The nature of the firm, *Economica*, vol. 4, pp. 386-405.
- Cyert, R.M. en J.G. March, 1963, *A behavioral theory of the firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J.
- Cheung, S.N.S., 1983, The contractual nature of the firm, *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 1-21.
- Cooper, R. en T.W. Ross, 1985, Product warranties and double moral hazard, *Rand Journal of Economics*, vol. 16, pp. 103-113.
- De Alessi, L., 1983, Property rights, transaction costs, and X-efficiency: an essay in economic theory, *American Economic Review*, vol. 73, pp. 64-81.
- Douma, S.W., 1987, Op weg naar een economische organisatietheorie: agency theorie, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde*, vol. 61, pp. 420-432.
- Douma, S.W., 1988, Op weg naar een economische organisatietheorie: de transactiekosten benadering, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde*, vol. 62, pp. 2-11.
- Fama, E.F., 1980, Agency problems and the theory of the firm, *Journal of Political Economy*, vol. 88, pp. 288-307.
- Fama, E.F. en M.C. Jensen, 1983a, Separation of ownership and control, *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 301-326.
- Fama, E.F. en M.C. Jensen, 1983b, Agency problems and residual claims, *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 326-351.
- Furubotn, E.G. en S. Pejovich, 1972, Property rights and economic theory: a survey of recent literature, *Journal of Economic Literature*, vol. 10, pp. 1137-1162.
- Harris, M. en A. Raviv, 1979, Optimal incentive contracts with imperfect information, *Journal of Economic Theory*, vol. 20, pp. 231-259.
- Hayek, F.A., 1949, *Individualism and economic order*, London.
- Hendrikse, G.W.J. en H. Schreuder, 1987, Economische organisatietheorie, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 72, pp. 810-815.
- Hendrikse, G.W.J. en H. Schreuder, 1989, Economische theorie van de interne organisatie, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, vol. 63, pp. 417-423.
- Hessen, R., 1983, The modern corporation and private property: a reappraisal, *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 273-289.
- Holmström, B., 1979, Moral hazard and observability, *Bell Journal of Economics*, vol. 10, p. 74-91.
- Imai, K. en H. Itami, 1984, Interpenetration of organization and market, Japan's firm and market in comparison with the US, *International Journal of Industrial Organization*, vol. 2, pp. 285-310.
- Jensen, M.C. en W.H. Meckling, 1976, Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, pp. 305-360.

- Jensen, M.C. en R.S. Ruback, 1983, The market for corporate control: the scientific evidence, *Journal of Financial Economics*, vol. 11, pp. 5-50.
- Jong, H.W. de, 1981, Marktorganisatie, mededinging en prijsvorming, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 66, pp. 1268-1280.
- Jong, H.W. de, 1989, *Dynamische markttheorie*, 4e herziene druk, Stenfert Kroese, Leiden.
- Kirzner, I.M., 1973, *Competition and entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Kneppers-Heynert, E.M., 1988, *Een economische en juridische analyse van franchising tegen de achtergrond van een property rights- en transactiekostenbenadering*, Academisch proefschrift, Groningen.
- Knight, F., 1921, *Risk, uncertainty, and profit*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Lambers, H.W., 1959, De industriële ondernemer in een bewegende economische orde, *Ondernemend Nederland*, Leiden.
- Leland, H.E. en D.H. Pyle, 1977, Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation, *Journal of Finance*, vol. 32, pp. 371-387.
- Macneil, I.R., 1978, Contracts: adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law, *Northwestern University Law Review*, vol. 72, pp. 854-906.
- Manne, H., 1965, Mergers and the market for corporate control, *Journal of Political Economy*, vol. 73, pp. 110-120.
- March, J.G. en H.A. Simon, 1958, *Organizations*, New York.
- Marris, R., 1963, A model of the 'managerial' enterprise, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 77, pp. 185-209.
- Marris, R. en D.C. Mueller, 1980, The corporation, competition and the invisible hand, *Journal of Economic Literature*, vol. 18, pp. 32-63.
- Moerland, P.W., 1982, *Zeggenschap, risico en de verdeling der toegevoegde waarde*, oratie Rijksuniversiteit Groningen, Stenfert Kroese, Leiden.
- Moerland, P.W. 1984, Enkele beschouwingen over de vorming en ontvlechting van concerns, in: *Financiering en belegging: stand van zaken anno 1984* (red. W.M. van den Bergh, e.a.), Erasmus Universiteit Rotterdam, pp. 245-255.
- Moerland, P.W., 1989a, Het ontstaan van een economische organisatie, in: *Bedrijfskunde op weg naar 1990, trends en ontwikkelingen* (red. C. van Dam), Kluwer, Deventer.
- Moerland, P.W., 1989b, De overnemingsmarkt: theorie, empirie en regelgeving, oratie Katholieke Universiteit Brabant, Vuga Uitgeverij B.V., 's-Gravenhage; tevens verschenen in: *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 63, pp. 143-161.
- Morck, R., Shleifer, A. en R.W. Vishny, 1989, Alternative mechanisms for corporate control, *American Economic Review*, vol. 79, pp. 842-852.
- Myers, S.C. en N.S. Majluf, 1984, Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have, *Journal of Financial Economics*, vol. 13, pp. 187-221.
- Noorderhaven, N.G., 1990, *Private competence and public responsibility; anatomy of a government-firm relationship*, Academisch proefschrift, Groningen.
- Rosenberg, N., 1983, Comments on Robert Hessen, 'The modern corporation and private property: a reappraisal', *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 291-296.
- Ross, S.A., 1973, The economic theory of agency: the principal's problem, *American Economic Review*, vol. 63, pp. 134-139.
- Ross, S.A., 1977, The determination of financial structure: the incentive-signaling approach, *Bell Journal of Economics*, vol. 8, pp. 23-40.
- Schreuder, H., 1983, *Economic theories of organization: an overview and assessment of some recent developments*, research memorandum 1983-11, Economic and Social Institute of the Free University, Amsterdam.
- Schreuder, H., *Economie (en) bedrijven*, 1985, oratie Rijksuniversiteit Limburg, Van Gorcum, Assen/Maastricht.
- Schumpeter, J.A., 1939, *Business cycles* (two volumes), New York/London.
- Simon, H.A., 1957, *Models of man*, Wiley, New York.
- Spence, M., 1973, Job market signaling, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, pp. 355-374.
- Stigler, G.J. en C. Friedland, 1983, The literature of economics: the case of Berle and Means, *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 237-268.
- Stiglitz, J.E., 1974, Incentives and risk sharing in sharecropping, *Review of Economic Studies*, vol. 41, pp. 219-255.
- Williamson, O.E., 1964, *The economics of discretionary behavior: managerial objectives in a theory of the firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York.
- Williamson, O.E., 1975, *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*, Free Press, New York.
- Williamson, O.E., 1981, The modern corporation: origins, evolution, attributes, *Journal of Economic Literature*, vol. 19, pp. 1537-1568.
- Williamson, O.E., 1985, *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*, Free Press/Collier MacMillan, New York/London.

Noten

- 1 Verwezen zij naar bijdragen op dit punt door Stiglitz (1974), Harris en Raviv (1979), Holmström (1979), Barkema (1988).
- 2 Een klassieke verhandeling over de 'property rights'-benadering is Furubotn en Pejovich (1972). Zij definiëren 'property rights' als (p. 1139) 'the sanctioned behavioral relations among men that arise from the existence of things and pertain to their use'. Binnen deze stroming wordt met name aandacht besteed aan de onderlinge samenhang tussen eigendomsrechten, prikkels om te presteren en economische institutionele vormen.
- 3 Voor een verhandeling over de divisiestructuur zij verwezen naar Williamson (1981), over verticale integratie Williamson (1971). In Nederland is de transactiekostentheorie toegepast op 'franchising' door Kneppers-Heynert (1988).