

## Transactiekosten en transitieproblemen

*In sommige sectoren van de Russische economie komt de toetreding van nieuwe bedrijven sneller op gang dan in andere. De transactiekostentheorie biedt een verklaring.*

Eén van de grote tekortkomingen van het centraal geleide systeem is de afwezigheid van economische motivatie; het ontbreken van prikkels om economisch goede prestaties te leveren. In een vrije markteconomie wordt concurrentie geacht voor deze motivatie te zorgen. Met onder andere deze gedachte is in Rusland besloten tot de overgang naar een vrije markteconomie. Deze transitie kan beschouwd worden als één van de belangrijkste wijzigingen in de economische orde van de laatste decennia. Over de wijze waarop de transitie zal verlopen bestaat een vrij eenvoudig beeld. Wanneer prijzen vrij zijn en toetreding mogelijk is, dan zal er bij voldoende winstmogelijkheden toetreding plaatsvinden en zo een markt ontstaan.

Na enkele jaren van liberalisering doet zich nu het verschijnsel voor dat toetreding in sommige sectoren wel plaats vindt (bij voorbeeld in de handel en dienstverlening), maar in andere sectoren uitblijft (zoals in de industrie)<sup>1</sup>. Hier zal onderzocht worden of de theorie van de transactiekosten een mogelijke verklaring biedt voor dit verschijnsel.

### Winst en ondernemerschap

Toetreding zal alleen plaatsvinden als er winstmogelijkheden zijn, en als er mensen zijn die deze mogelijkheden willen benutten. Het behalen van winsten lijkt in nagenoeg alle sectoren van de Russische economie mogelijk, als men het gebrekkige aanbod en de inefficiënte produktiemethoden van de voormalige staatsmonopolies in beschouwing neemt (in de laatste jaren van het communisme werd, in vergelijking met westerse economieën, per eindprodukt gemiddeld twee maal zoveel energie en grondstoffen gebruikt)<sup>2</sup>. Daarnaast kan de vraag ge-

steld worden in hoeverre Russen ondernemend zijn ingesteld. Het is een bekend vooroordeel, gevormd in de communistische periode, dat Russen initiatiefloos en weinig ondernemend zijn. Volgens Shiller e.a. zijn het echter vooral de situationele factoren die de transitie belemmeren<sup>3</sup>. De gedragsfactoren, waaronder risicohouding en ambitie, blijken juist gunstig te zijn voor een succesvolle transitie. Bij deze gedragsfactoren vond Shiller geen verschillen met westerlingen. Het antwoord op de vraag of Russen ondernemend zijn, lijkt bevestigend.

### Transactiekosten in Rusland

De transactiekostentheorie verklaart het al dan niet voorkomen van transacties via de markt vanuit de kosten die ermee gemoeid zijn. Zijn de kosten (te) hoog, dan ontstaat er geen markt. Volgens Williamson kunnen de transactiekosten vooral hoog oplopen wanneer beperkte rationaliteit van mensen samen gaat met onzekerheid over de omgeving of over de toekomst. Ook de combinatie van opportunistisch gedrag en een klein aantal marktpartijen kan transactie via de markt verstoren<sup>4</sup>. De vraag is dan, of deze combinaties in Rusland voorkomen, en of hiermee de verschillen in toetreding tussen sectoren te verklaren zijn.

### Rationaliteit en onzekerheid

Een westerse manager zal vaak meer ervaring hebben in het verwerken van informatie uit de vrije markt en het op grond hiervan nemen van economische beslissingen. Een Russische manager werd voor de transitie niet geconfronteerd met 'de markt' en heeft daarom ook niet echt geleerd te communiceren in economisch jargon.

Terwijl een Russische manager minder goed rationaal kan handelen dan

een westerse, wordt er juist een groter beroep op zijn vaardigheden gedaan. Dat komt omdat een Russische manager moet opereren in een situatie en omgeving die met onzekerheden is omgeven. De politieke verdeeldheid is groot en de vele wetwijzigingen en de onduidelijke overheidsdoelstellingen zorgen ook voor de nodige onzekerheid, net als de afwezigheid van een voldoende functionerend juridisch stelsel. Deze afwezigheid leidt ten eerste tot onzekerheid over eigendomsrechten. Er is in Rusland nog geen wet die de eigendomsrechten beschermt. Ten tweede bestaat er een grote mogelijkheid tot contractbreuk. Ook met betrekking tot contracten is er geen wet die de rechten, opgenomen in het contract, beschermt. Als laatste bron van onzekerheid kan genoemd worden de fluctuerende inflatie in Rusland.

### Opportunisme en marktmacht

Onder opportunisme verstaan we hier het voortdurend 'van de gelegenheid gebruik maken' om zichzelf te verrijken. Deze 'gelegenheid' kan bestaan uit een gebrek aan informatie bij degene waar de transactie mee afgesloten wordt, of een gebrek aan macht om een overeenkomst te doen nakomen. Op een markt waar opportunistisch gehandeld wordt moet men voortdurend op z'n hoede zijn. Dit zorgt voor hoge transactiekosten.

Gesteld kan worden dat opportunistisch gedrag in Rusland veel meer geaccepteerd wordt dan in het westen. Dit komt voort uit het feit dat opportunistisch gedrag in de communistische periode in Rusland tamelijk gewoon was. Bovendien is er, door het gebrekkige juridisch stelsel, in Rusland veel ruimte voor opportunisme. Het eenzijdig kunnen verbreken van contracten zonder dat dit leidt tot vervolging kan opportunistisch gedrag in de hand werken.

1. Centre of Economic Analysis, *Russia 1994; the economic situation*, Moskou, 1994.

2. T. Dolgopiatova, *State enterprises behaviour in transition*, Institute for the Economics Transition, Moskou, 1994.

3. R.J. Shiller e.a., *Hunting for homo Sovieticus: situational versus attitudinal factors in economic behavior*, Brookings Papers on Economic Activity, 1992.

4. O.E. Williamson, *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications*, The Free Press, New York, 1975.

Niet alleen het juridische stelsel, ook de marktstructuur biedt in Rusland veel ruimte voor opportunistisch gedrag. Waar veel vragers en aanbieders zijn zal er een volgende keer niet meer gehandeld worden met een marktpartij waarmee slechte ervaringen zijn opgedaan. Echter, wanneer rivaliteit afwezig is (bij een klein aantal marktpartijen), kan opportunisme niet worden afgestraft.

De huidige economische structuur in Rusland, met zijn vele monopolistische markten, is de erfenis van de communistische periode. De communistische staat creëerde opzettelijk een economische structuur met een hoge graad van concentratie. In deze visie wordt concurrentie gezien als verspilling. Waarom twee identieke fabrieken bouwen als één grote fabriek ook volstaat? Dit betekent dat er per markt of per bedrijfskolom slechts een klein aantal marktpartijen is. Zelfs extreme gevallen van slechts één partij in een markt komen voor.

De combinatie van beperkte rationaliteit en onzekerheid en de combinatie van opportunisme en een klein aantal marktpartijen komen in het huidige Rusland dus voor. Op veel markten leidt dit tot hoge transactiekosten.

### Verticale integratie

Ondernemingen zullen de neiging hebben om markten met hoge transactiekosten te mijden, en deze markten binnen de eigen onderneming te integreren. Dit biedt een aantal voordelen. Ten eerste is het niet noodzakelijk om vooraf alle mogelijke gebeurtenissen te identificeren. De ondernemer kan aanpassingen aan veranderende omstandigheden doorvoeren via interne beleidsinstrumenten. Interne transacties zijn in een situatie van beperkte rationaliteit en onzekerheid zowel effectiever als efficiënter dan markttransacties. Een tweede voordeel van interne organisatie is dat de communicatie makkelijker verloopt. Derde voordeel is dat interne organisatie een meer convergente set van verwachtingen kan bewerkstelligen. Dat maakt het gemakkelijker om een overeenkomst te bereiken.

Interne organisatie kan de problemen die ontstaan door de combinatie van beperkte rationaliteit en onzekerheid enigszins oplossen. Volgens Williamson kan verticale integratie ook een oplossing bieden voor de proble-

men die ontstaan in een situatie van opportunistisch gedrag en een klein aantal marktpartijen<sup>5</sup>. Hij onderscheidt drie voordelen van interne organisatie. Als eerste dat de neiging van de andere partij om zich opportunistisch te gedragen voor een groot deel wegvalt, simpelweg vanwege het feit dat die partij door interne organisatie tot dezelfde partij gaat behoren: "altogether, a more nearly joint profit maximizing attitude and result is to be expected". Het tweede voordeel is, dat controle van het gedrag van de andere partij veel gemakkelijker is wanneer die partij een onderdeel is van de eigen onderneming. En als derde voordeel kan genoemd worden dat eventuele onenigheden tussen partijen gemakkelijker opgelost kunnen worden wanneer die partijen onderdeel zijn van één onderneming, dan wanneer die partijen onafhankelijk van elkaar zijn.

De conclusie van Williamson is, dat bij de combinatie van beperkte rationaliteit en onzekerheid en van opportunisme en een klein aantal marktpartijen, "... the firm may decide to bypass the market and resort to hierarchical modes of organisation"<sup>6</sup>.

### Transitie

Wat voor gevolgen heeft dit nu voor het transitieproces? Wanneer elke intermediaire markt in een bedrijfskolom gekenmerkt wordt door hoge transactiekosten, dan is het rationeel om de hele bedrijfskolom te integreren binnen één onderneming. Om dezelfde reden kan het voor een toetredende ondernemer noodzakelijk zijn om toe te treden tot elke geleiding van de bedrijfskolom. Dan wordt, naarmate de bedrijfskolom van een bepaald eindproduct langer is, dat wil zeggen meer schakels kent, toetreding om twee redenen belemmerd. Ten eerste is er meer kapitaal vereist, ten tweede is de toetreding complexer. In feite moet er immers binnen elke geleiding een onderneming opgericht worden, waarbij elke oprichting weer zijn specifieke problemen kent. Zijn de transactiekosten hoog, dan wordt toetreding meer belemmerd naarmate de bedrijfskolom langer is. Bij kortere bedrijfskolommen wordt toetreding minder belemmerd.

Het is dan ook geen toeval dat er in Moskou zo veel aanbieders van fruit en andere agrarische producten te vinden zijn. Deze bieden ofwel eigen ge-

kweekte producten aan, of het zijn kleine handelaren in voornamelijk buitenslands fruit. De eerste groep vormt in feite een geheel geïntegreerde bedrijfskolom; de tweede groep is onderdeel van een korte bedrijfskolom. Andere voorbeelden van korte bedrijfskolommen zijn nieuwe onderwijsinstellingen en adviesbureaus.

Ook buitenlandse ondernemingen die zijn toegetreden tot de Russische markt vertonen een opvallend hoge verticale integratie. Zo heeft Sea-Land in Rusland, in tegenstelling tot in vele andere landen, eigen vrachtwagens voor de aan- en afvoer van containers uit het Russische achterland. Voor vervoer per spoor is de onderneming een joint-venture aangegaan met het Russische Ministerie van Spoorwegen. Verticale integratie doet zich hier voor in de vorm van eigendom en beheer van wagons en overslagfaciliteiten.

### Conclusies

De hoge transactiekosten in de huidige Russische economie maken verticale integratie noodzakelijk. Hierdoor wordt het toetredingsproces meer belemmerd naarmate een sector een langere bedrijfskolom kent. Het huidige deconcentratiebeleid biedt hier geen oplossing voor. Het beleid moet ook gericht zijn op verlaging van de transactiekosten.

Dit kan gerealiseerd worden door het creëren van economische stabiliteit enerzijds en het ontwikkelen van een goed functionerend juridisch systeem anderzijds. Het mes zal daarbij aan twee kanten snijden. Door economische stabiliteit wordt de situatie minder onzeker, waardoor de grenzen van de beperkte rationaliteit minder snel bereikt worden. Opportunistisch gedrag krijgt minder kans als er een goed functionerend juridisch stelsel is. De combinaties van beperkte rationaliteit en onzekerheid en die van opportunisme en een klein aantal marktpartijen zullen dan alleen nog in een verzwakte vorm voorkomen. Dat zal op termijn tot meer toetreding leiden.

### J.J. van Dijk en M.F. van Dijk

De auteurs zijn resp. docent en student-assistent bij de vakgroep Algemene economie van de Erasmus Universiteit Rotterdam.

5. O.E. Williamson, 1975, op.cit.

6. O.E. Williamson: *The economics of anti-trust: transaction cost considerations*, Basil Blackwell, Oxford, 1989, hfdst. 5.