

Kennis, transactiekosten en de ontwikkeling van markten in postsocialistische economieën

Wim Swaan¹

"Indeed even in the modern industries the indefinable knowledge is still an essential part of technology. I have myself watched in Hungary a new, imported machine for blowing electric lamp bulbs, the exact counterpart of which was operating successfully in Germany, failing for a whole year to produce a single flawless bulb."

Michael Polanyi (1958, 52)

Alle postsocialistische landen in Oost-Europa worden gekenmerkt door een langdurige periode van productie- en afzetdaling ondanks verschillen in uitgangspositie en beleid. In dit artikel wordt betoogd dat deze overeenkomst kan worden verklaard uit drie typen transformatiekosten, die in de gebruikelijke literatuur worden verwaarloosd. Deze zijn nauw verbonden aan de begrippen impliciete kennis en beperkte rationaliteit. Daar waar de transformatiekosten lager zijn, zullen markten eerder ontstaan en is er een grotere kans dat liberalisering een effectieve groei-impuls geeft. (van de redactie)

Ondanks grote verschillen in de uitgangspositie en het gevoerde beleid, hebben alle postsocialistische landen in Oost-Europa te kampen gehad met een forse daling van de afzet in de eerste jaren van het transformatieproces naar een markteconomie. Deze transformatiecrisis is een gevolg van een complex van macro-economische, micro-economische en institutionele

¹ De auteur is wetenschappelijk hoofdmedewerker aan het Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest. Het onderzoek is gefinancierd door het onderzoeksfonds van dit instituut. Eerdere versies werden gepresenteerd op conferenties en seminars in Trento, Maastricht, Freiberg en Budapest. Ik ben in het bijzonder dank verschuldigd aan Katalin Balázs en een anonieme referent van dit tijdschrift voor hun opmerkingen. Natuurlijk berust de verantwoordelijkheid voor de inhoud geheel en al bij de auteur.

factoren (Kornai 1993, Schmieding 1993). Bijzonder verontrustend is het dat liberalisering en de verwijdering van toetredingsbelemmeringen niet direct tot een opbloei van economische activiteit hebben geleid: in de eerste jaren is er eerder sprake geweest van een L-curve dan van een J-curve (Nuti & Portes 1993, 8-9).

In dit artikel wordt een analyse gepresenteerd van een groep van factoren die heeft bijgedragen aan de daling van de afzet: de kosten waarmee actoren geconfronteerd worden bij de transformatie van ondernemingen en markten. Drie vormen van transformatiekosten worden onderscheiden: de kosten die gepaard gaan met het herorganiseren van ondernemingen (paragraaf 3), de invloed van transactiekosten in dynamische zin, dat wil zeggen de kosten van het tot stand brengen van nieuwe transacties (paragraaf 4), en de rol van competentie in de coördinatie van economische activiteiten (paragraaf 5). De grondslag van de redenering wordt gevormd door de gedachte dat het gedrag in postsocialistische economieën op korte termijn veel sterker wordt beïnvloed door de plotselinge desintegratie van de hiërarchie van partij- en staatsorganen dan door de mate van liberalisering (paragraaf 1). Dit betekent onder meer dat het proces van toe- en uittreding in eerste instantie aanmerkelijk gecompliceerder is dan in ontwikkelde markteconomieën (paragraaf 2). Het betekent ook dat algemene beleidsaanbevelingen in termen van gradualisme versus schoktherapie van weinig nut zijn zonder een gedetailleerde analyse van het liberaliserings- en desintegratieproces in een bepaald land.

Hoewel feitelijk waargenomen ontwikkelingen in postsocialistische economieën een belangrijke stimulans hebben gevormd bij het schrijven van dit artikel, wordt er geen expliciete empirische analyse gepresenteerd. Slechts zo nu en dan zullen er ter illustratie van het betoog enkele voorbeelden worden gegeven. Het doel van deze studie is eerder om de basis te leggen voor later uit te voeren empirisch onderzoek. Door de gedragstheoretische ("*behavioural*") literatuur als uitgangspunt te nemen, is het mogelijk te onderzoeken in welke mate specifieke aspecten van het gedrag in postsocialistische economieën geworteld zijn in algemene karakteristieken van economisch gedrag.

Het betoog rust in sterke mate op het werk van Nelson en Winter (1982), in het bijzonder op het concept van beperkte rationaliteit ("*bounded rationality*" - zie Simon 1945) en dat van impliciete kennis ("*tacit knowledge*" - zie Polanyi 1958). Hoewel de menselijke rationaliteit een enorm potentieel tot verandering in zich draagt, is de daadwerkelijke verwezenlijking van gedragsveranderingen een gecompliceerd, traag proces. Een groot gedeelte van de kennis die mensen tot hun beschikking hebben draagt een impliciet

karakter. Polanyi (1958) en Nelson en Winter (1982) geven hiervan vele voorbeelden. Om er een te noemen: de meeste mensen die kunnen zwemmen, zijn zich niet bewust welke bewegingen van het lichaam daar allemaal voor nodig zijn en hoe die gecoördineerd worden. Het impliciete karakter van menselijke kennis stelt aldus beperkingen aan de mogelijkheden om kennis over te dragen. Dit vertraagt het tempo van leerprocessen, in het bijzonder binnen omvangrijke organisaties.

Voorts is dit artikel beïnvloed door de opvatting dat het gedrag van ondernemingen niet rechtsreeks bepaald wordt door de marktomgeving en de stand van de techniek - er is eerder sprake van een wisselwerking, waarbij markten en technologieën gecreëerd worden door ondernemingen en de specifieke bekwaamheden die zij belichamen (zie Schumpeter 1934, 1939, en recentelijk Teece 1993, voortbouwend op het werk van Chandler 1990).

1. Liberalisering of desintegratie?

De literatuur aangaande het transformatieproces in postsocialistische economieën kan licht de indruk wekken dat het economisch gedrag in deze landen overwegend beïnvloed wordt door het karakter van het liberaliserings- en stabilisatiebeleid. Op korte termijn wordt het gedrag echter in veel sterkere mate beïnvloed door de plotselinge ineenstorting van de institutionele structuren waarin individuen en organisaties plachten te opereren. Wat dit betreft is er een groot verschil tussen de ontwikkelingen in China en in Oost-Europa. In China heeft er geen institutionele desintegratie plaatsgehad en zijn bedrijven en individuen niet geconfronteerd met het soort transformatiekosten die verderop in dit artikel besproken zullen worden. Liberalisering heeft daar tot een hoge graad van toetreding en verbazingwekkende groeicijfers geleid (zie Qian en Xu 1993 voor een buitengewoon verhelderende analyse van de verschillen tussen de ontwikkelingen in China en in Oost-Europa).

Terwijl het liberaliserings- en stabilisatiebeleid nog gezien kan worden als de uitdrukking van de intenties van bepaalde actoren, namelijk de beleidmakers, is de ineenstorting van het staatsocialistische systeem veeleer het gevolg geweest van onbedoelde wisselwerking tussen een groot aantal actoren. De mate waarin een land met een schok is geconfronteerd is met andere woorden niet een vrije beleidskeuze geweest, maar het gevolg van een samenspel van ontwikkelingen waar het gevoerde beleid slechts een van is geweest. Het zogenaamde voorzichtige hervormingsbeleid van Gorbatsjov heeft waarschijnlijk een veel grotere vernietiging van institutionele structuren met zich meegebracht dan de zogenaamde schoktherapie van Gaidar. Evenzo waren

de vrijheidsgraden van de regering Mazowiecki-Balcerowicz in Polen in 1990 beperkt door de decennialange geschiedenis van grotendeels mislukte hervormingen. Met andere woorden: een discussie in termen van schoktherapie versus gradueel beleid is veel te algemeen voor een analyse van het herstructureringsproces in (post)socialistische economieën. Het beleid van de postsocialistische landen bestaat in de praktijk uit een mengelmoes van radicale en graduele maatregelen en het verband tussen de retoriek van de regering en het feitelijke beleid is vaak ver te zoeken.

Hoewel de desintegratie van de hiërarchie van partij- en staatsorganen op zichzelf natuurlijk positief is geweest, heeft het op korte termijn ook een aantal negatieve gevolgen met zich gebracht. Gegeven de centrale rol die de hiërarchie van partij- en staatsorganen in de coördinatie van economische activiteiten hadden, kan dat ook nauwelijks verbazing wekken (zie Kornai 1993). Ábel en Bonin (1993) spreken in dit verband van een "desertie van de staat", als gevolg waarvan de regulering van staatsondernemingen aan effectiviteit heeft ingeboet. Indien de rol van de hiërarchie zich echter beperkt zou hebben tot het reguleren van ondernemingen in de eigenlijke zin van het woord, dan zou haar ineenstorting voor aanmerkelijk minder ontwrichting hebben gezorgd.

Qian en Xu (1993) hebben de organisatiestructuur van de staatsocialistische economieën van het Sovjet-type gekarakteriseerd als een functionele, zogenaamde U-vormige ("*uniform*") hiërarchie. In een dergelijke organisatiestructuur verlopen alle transacties langs hiërarchische lijnen. Op landelijk niveau leidt een U-vormige organisatiestructuur niet alleen tot gigantische coördinatiekosten, het betekent ook dat ondernemingen de ervaring en vaardigheid ontberen om op eigen initiatief transacties te ondernemen, nu de hiërarchie gedesintegreerd is.

Dit probleem is vooral ernstig in de handel en distributie, aangezien transacties hier in het algemeen uit meer schakels bestaan. Producenten hadden in het oude systeem nauwelijks contacten met de groot- en kleinhandel en hadden ook geen contacten met hun directe afnemers in het buitenland. Het functioneren van het distributiesysteem was geheel en al afhankelijk van de interventie van talloze partij- en staatsorganen, aangezien noch de producenten, noch de groot- en kleinhandel veel belang hadden bij een actief marketingbeleid. Het was producenten vaak niet eens toegestaan rechtstreeks contact te zoeken met de afnemers van hun producten. Al met al zijn de toch al fragiele distributienetwerken er met de desintegratie van de hiërarchie alleen maar zwakker op geworden.

In sommige landen werd dit verergerd door onzorgvuldig beleid. In Polen trachtte de regering in 1990 de bestaande groot- en kleinhandelsketens op te splitsen, hetgeen de toch al aanzienlijke chaos alleen maar vergrootte (Dabrowski et al. 1991, 19). In de Sovjet-Unie leidden pogingen onder Gorbatsjow om het systeem van afzetplanning in een handelssysteem om te zetten slechts tot een ontwrichting van de distributie. Gossnab slaagde er namelijk in om het aantal centraal gedistribueerde produktgroepen tussen 1987 en 1989 terug te brengen van 13.000 naar 618 door eenvoudig de mate van aggregatie van de materiaalbalansen te verhogen. De ontwikkeling van een groothandelssysteem verliep in de tussentijd vanzelfsprekend veel langzamer (Ellman en Kontorovich 1992, 24). Dit leidde tot een "markteconomie zonder handel", zoals Lányi (1991) het treffend heeft geformuleerd, of anders gezegd, tot een ineenstorting van de economie.

De bovenstaande problemen worden nog eens versterkt door het ontbreken van mechanismen om contractgeschillen door bijstand van derden (zogenaamde "*third party assistance*") op te lossen. In markteconomieën speelt dit een grote rol, onder andere omdat niet alle eventualiteiten voorzien kunnen worden bij het afsluiten van een contract (zie Williamson 1985, 70-71). In staats-socialistische economieën waren het juist de lokale partijorganen die zorgden voor het oplossen van de conflicten bij het uitvoeren van de transacties zoals die door de staatsorganen gepland waren (zie Hough 1969, Csanádi 1990). Een en ander betekent dat met de desintegratie van de hiërarchie bedrijven niet alleen opeens op eigen kracht transacties moeten afsluiten, het ontbreekt hen ook aan instituties waarmee mogelijke conflicten geslecht kunnen worden.

Het voorgaande is slechts een voorbeeld hoezeer het functioneren van een markteconomie afhankelijk is van ondersteunende instituties (vgl. Murrell 1992c, 49). Een ander voorbeeld is het belang van een functionerend bankwezen. Het ontbreken hiervan heeft in postsocialistische economieën tot misallocatie en rantsoenering van kredieten geleid, hetgeen vanzelfsprekend zijn weerslag op de afzet heeft gehad (Calvo en Corricelli 1993, Kornai 1993).

2. Ontwikkeling door vernietiging?

De vernietiging van de institutionele structuren in postsocialistische economieën en de ermee gepaard gaande ineenstorting van de afzet wordt nogal eens vergeleken met een Schumpeteriaans proces van ontwikkeling door vernietiging ("*creative destruction*" - vgl. Schumpeter 1934, 1939, 1942). Dergelijke vergelijkingen suggereren, ongewild of niet, dat de daling van de

afzet ten gevolge van de ondergang van inefficiënte staatsondernemingen min of meer automatisch gecompenseerd zal worden door het ontstaan van nieuwe ondernemingen, zij het mogelijk met een zekere vertraging. Dit is echter een veel minder vanzelfsprekend proces dan men op het eerste gezicht zou denken, zoals duidelijk moge worden uit een vergelijking met het proces van toe- en uittreding in ontwikkelde markteconomieën.

Een van de weinige empirische studies op dit gebied is die van Dunne, Roberts en Samuelson (1988) met betrekking tot de industrie in de Verenigde Staten in de periode 1963-1982. Zij onderscheiden drie soorten van toetreding: geheel nieuwe ondernemingen, nieuwe vestigingen van bestaande ondernemingen, en aanpassingen van de productie in bestaande vestigingen. Het succesvolst zijn nieuwe vestigingen van bestaande ondernemingen. De toetredingsgraad van deze groep is weliswaar het laagst van de drie, maar dit wordt ruimschoots gecompenseerd door een lagere uittredingsgraad en een aanmerkelijk hogere gemiddelde omvang. Er blijkt tevens een hoog verloop onder nieuwe bedrijven te zijn: van alle ondernemingen die in een bepaald jaar zijn toegetreden, is 55-65% binnen vijf jaar verdwenen.

Wat betreft de kwetsbaarheid van nieuwe toetreders wordt ook wel gesproken over de last van de nieuwkomers (*"liability of newness"*): de kans op mislukking is groter naarmate een onderneming jonger is (Stinchcombe 1965, 148-150, Hannan en Freeman 1984, 1989). Nieuwe ondernemingen hebben nog niet afdoende betrouwbaarheid kunnen opbouwen om onder alle omstandigheden voldoende middelen te kunnen genereren. Zij opereren nog niet volgens vaste routines: dat geeft hen een aanmerkelijke flexibiliteit, maar maakt hen tevens kwetsbaar voor onverwachte ontwikkelingen.

Wat betekent dit nu voor het proces van toe- en uittreding in een postsocialistische economie? In eerste instantie zal dit bepaald verschillen van wat we in ontwikkelde markteconomieën zien. De ondergang van staatsondernemingen is slechts zeer ten dele gerelateerd aan de toetreding van nieuwe ondernemingen en heeft voornamelijk meer te maken met de desintegratie van de institutionele structuren waarin zij opereerden. De bestaande ondernemingen zijn derhalve buitengewoon kwetsbaar, terwijl er a priori geen enkele reden is om aan te nemen dat toetreders in postsocialistische economieën minder getroffen zouden worden door de zogenaamde last van de nieuwkomers. Toetreding door nieuwe vestigingen van bestaande ondernemingen, de meest succesvolle vorm van toetreding in de Verenigde Staten, zal in postsocialistische economieën in eerste instantie beperkt zijn tot buitenlandse ondernemingen. Toetreding in een dergelijke vorm vindt inderdaad plaats, doch de effectiviteit ervan wordt beperkt door culturele verschillen en kennisbarrières.

3. De herstructurering van ondernemingen

Na aldus het belang van de ineenstorting van institutionele structuren te hebben besproken en het karakter van het proces van toe- en uittreding, laten we nu dan tot de kern van het betoog komen: de transformatiekosten waarmee actoren zich geconfronteerd zien. Zoals in de inleiding is aangekondigd, zullen er drie vormen van transformatiekosten worden besproken. Als eerste komt de herstructurering van ondernemingen aan bod. Hierbij is het nuttig een onderscheid te maken tussen korte termijn aspecten, de allereerste reactie van staatsondernemingen, en lange termijn aspecten, wanneer ondernemingen daadwerkelijk worden gereorganiseerd en leerprocessen en overdracht van kennis effect kunnen gaan sorteren.

De mogelijkheden voor staatsondernemingen om snel te reageren op het proces van desintegratie en liberalisering worden sterk beperkt door de gedragsroutines die zij onder het oude systeem hebben ontwikkeld. Op zichzelf is dit niet iets speciaals voor socialistische ondernemingen. Zoals uitgebreid is besproken door Nelson en Winter (1982, 96-136), ontwikkelen organisaties en individuen allerlei procedures en routines als een richtsnoer voor hun handelen. Door handelingen binnen een organisatie volgens een bepaalde regelmaat uit te voeren en deze slechts marginaal aan te passen, behoeven werknemers niet op ieder moment te overleggen of geïnstrueerd te worden. Het zou ondoenlijk zijn activiteiten te coördineren in een organisatie die constant in verandering is. Een en ander betekent echter dat het herstructureren van een onderneming niet van het ene moment op het andere gerealiseerd kan worden. In postsocialistische ondernemingen is bovendien vrijwel een omkering van routines nodig: de prioriteiten dienen te worden verschoven van de inkoop naar de verkoop en de aandacht dient zich te verplaatsen van kwantiteit naar kwaliteit (zie Keren 1992).

Onderzoek naar de wijze waarop ondernemingen in markteconomieën met tegenslag omgaan, wijst erop dat zij in het algemeen in staat zijn tegenslag van beperkte omvang op te vangen, maar dat echte catastrofes het vermogen om afdoende te reageren alleen maar verminderen. Als men überhaupt al een poging onderneemt tot verandering, dan is de uitwerking daarvan niet zelden averechts. In de meeste gevallen vindt er echter hoegenaamd geen reactie plaats. Ondernemingen gaan op dezelfde wijze verder, en krimpen geleidelijk in tot ze vroeger of later geheel en al verdwijnen (Nelson 1981, Nelson en Winter 1982, 121-123, Murrell 1992c, 40-43). In een instabiele omgeving is bovendien de kans om de juiste handeling op het juiste moment te ondernemen erg gering, hetgeen geen aansporing vormt om het gedrag te veranderen, zelfs niet als de potentiële beloning in geval van succes groot is (Heiner 1983).

Op langere termijn zijn natuurlijk dieper gaande veranderingen te verwachten in het gedrag van de ondernemingen, in het bijzonder wanneer de beheersstructuren ("*governance structures*") aangepast worden en effectiever worden. Ook dan echter zullen gedragsveranderingen hoge kosten met zich meebrengen in de zin van organisatorische leerprocessen en de noodzakelijke absorptie van nieuwe kennis. De mate waarin dit soort herstructureringskosten een rol speelt kan wellicht het beste duidelijk worden gemaakt door de problemen te bespreken die zich voordoen wanneer een staatsonderneming overgenomen wordt door een actieve eigenaar, die elders (bijvoorbeeld in het buitenland) al heeft laten zien over voldoende competentie te beschikken. In principe zouden dit ideale omstandigheden moeten zijn voor gedragsverandering en reorganisatie van de onderneming.

Net als de kennis van een individu is de kennis waarover een organisatie beschikt gedeeltelijk impliciet: zij kan moeilijk onder woorden worden gebracht en noch het management, noch andere deelnemers van de organisatie zijn zich er volledig van bewust waaruit zij bestaat. Het is onmogelijk de kennis die een onderneming in zich draagt terug te brengen tot een verzameling blauwdrukken, of tot de kennis van de ingenieurs. Zij is eerder belichaamd in de routines die ontstaan als een reactie op het probleem van beperkte rationaliteit (Nelson en Winter 1982, 99-124, voortbouwend op Polanyi 1958).

Het impliciete karakter van de kennis van de organisatie stelt beperkingen aan het vermogen van een nieuwe eigenaar om kennis over te dragen en tevens aan het vermogen van de bestaande organisatie om nieuwe kennis op te nemen. Het probleem van kennisoverdracht is op zichzelf niet typisch voor postsocialistische economieën. Het blijkt buitengewoon moeilijk te zijn om routines van de ene organisatie of bedrijfseenheid naar de andere over te planten. Dit wordt nog eens versterkt door culturele barrières in geval van kennisoverdracht tussen bedrijfseenheden uit verschillende landen (zie bijvoorbeeld Black en Mendenhall 1990, Hamel 1991).

Wat betreft het vermogen om nieuwe kennis op te nemen doen zich echter enkele specifieke problemen voor in postsocialistische economieën doordat de bestaande vaardigheden van individuen en organisaties ernstig te kort schieten. Aangezien impliciete kennis vooral door praktijkervaring wordt verkregen, is ze sterk gebonden aan de institutionele structuren waarin individuen en organisaties die kennis hebben opgedaan (Murrell 1992a, 1992b). De vaardigheden waaraan het in postsocialistische economieën het meest schort, zijn precies die vaardigheden die zich in markteconomieën ontwikkeld hebben als een vorm van impliciete kennis. Hoewel de basis voor marketingvaardigheden en organisationele vaardigheden in het onderwijs

gelegd kan worden, kan daadwerkelijke beheersing ervan alleen in de praktijk verkregen worden, onder andere door voorbeelden van anderen te volgen. In een postsocialistische economie ontbreken dergelijke voorbeelden echter grotendeels. Met andere woorden, waar een nieuwe eigenaar van een onderneming in een markteconomie slechts zijn specifieke kennis moet zien over te brengen op het personeel, daar wordt een nieuwe eigenaar of een manager van een onderneming in een postsocialistische economie geconfronteerd met een organisatie waarin de basisvaardigheden ontbreken. Een dergelijke organisatie is daarom ook niet altijd ontvankelijk voor pogingen tot kennisoverdracht.

In de meer ontwikkelde postsocialistische economieën wordt het lage niveau van adequate impliciete kennis gedeeltelijk gecompenseerd door een relatief hoog niveau van articuleerbare, gemakkelijk overdraagbare kennis, zoals onder andere blijkt uit de hoge opleidingsniveaus. Een dergelijke combinatie is nogal zeldzaam in de economische geschiedenis, aangezien impliciete en articuleerbare kennis zich meestal in onderlinge wisselwerking ontwikkelen. Het relatief hoge niveau van technische, articuleerbare vaardigheden vormt in principe een potentieel voor de verdere ontwikkeling van impliciete kennis. Helaas zijn de betrokkenen bij kennisoverdracht in postsocialistische economieën zich vaak niet bewust van de dichotomie in het niveau van impliciete en articuleerbare kennis. Opleiders of managers uit het buitenland identificeren het lage niveau van vaardigheden dat zij waarnemen veelal met een gebrek aan articuleerbare, technische kennis, en beginnen allerlei dingen te onderwijzen die men allang weet. Degenen op wie de kennisoverdracht is gericht, aan de andere kant, zijn zich lang niet altijd bewust van het belang van impliciete, organisatorisch-economische vaardigheden. Aldus zien zij de rol van buitenlandse bedrijven vooral als leverancier van kapitaal en machines, en niet van de impliciete kennis die noodzakelijk is om deze winstgevend te benutten (zie bijvoorbeeld Dander 1993 en Vecsenyi 1992 over kennisoverdracht in Hongarije).

De herstructurering van postsocialistische ondernemingen kan verder gecompliceerd worden door inadequate technologie, in het bijzonder als gevolg van overcentralisatie. Onder het staatsocialistische systeem waren immers niet de transactiekosten op het niveau van de onderneming doorslaggevend, maar was er eerder sprake van het minimaliseren van transactiekosten binnen de hiërarchie als geheel (Schweitzer 1981, Ben-Ner en Neuberger 1988). Dit leidde zowel tot een hoge concentratiegraad als een hoge graad van verticale integratie. Het herstructureren van mammoetfabrieken in bijvoorbeeld de textielindustrie, de schoenindustrie of de vleesindustrie zal in veel gevallen bij voorbaat een onbegonnen zaak zijn. In bedrijven daarentegen waar centralisatie hoofdzakelijk een administratieve aangelegenheid was,

zonder dat de omvang van de afzonderlijke vestigingen en de aard van technologie werden beïnvloed, zal herstructurering minder kosten met zich meebrengen.

4. Markten als netwerken: transactiekosten in dynamische zin

Bij de bespreking van de gevolgen van de desintegratie van de hiërarchie van partij- en staatsorganen is al opgemerkt dat het ontbreken van ondersteunende instituties hoge transactiekosten met zich meebrengt. Nu zal het transactiekostenargument verder ontwikkeld worden door aandacht te schenken aan de kosten verbonden aan het tot stand brengen van nieuwe transacties. Zowel nieuwe ondernemingen als bestaande ondernemingen worden hiermee geconfronteerd.

Beginnend met Coase (1937) heeft de transactiekostenliteratuur zich vooral gericht op comparatief statische aspecten (zie Williamson 1985, 23-29 voor een overzicht van de diverse takken van de transactiekostenliteratuur). In het algemeen wordt de nadruk gelegd op de ex ante kosten van het afsluiten van een contract en de ex post kosten van het toezicht houden op de uitvoering van het contract. Voordat er echter überhaupt sprake kan zijn van onderhandeling over een contract, dient er een zeker contact tot stand te zijn gebracht. Transactiekosten worden, met andere woorden, bepaald door de trits contact, contract en toezicht, en niet alleen door de laatste twee (Nootboom 1992a, 7).

Het tot stand brengen van transacties met nieuwe partners brengt speciale kosten met zich mee. Allereerst dienen de partners van elkaars bestaan op de hoogte te zijn en van het nut van potentiële transacties. Producenten en handelaars dienen een globaal beeld te hebben van de samenstelling van de vraag, en consumenten dienen zich bewust te zijn van hun voorkeuren en bekend te zijn met de lokatie van verkooppunten. Zoekprocessen blijven beperkt tot produkten en verkooppunten waarvan men het bestaan kent of vermoedt.

De kosten verbonden aan het tot stand brengen van een contact voorafgaande aan het uitvoeren van een transactie geeft de transactiekostenbenadering een dynamisch element. Zelfs als de institutionele omgeving zodanig is dat de kosten van het afsluiten van een contract en het toezicht op de uitvoering op zichzelf geen belemmering zouden vormen voor het afsluiten van een transactie (hetgeen bepaald nog niet het geval is in postsocialistische economieën), dan nog is het mogelijk dat een transactie (tijdelijk) vrijdeld wordt

door de kosten van het tot stand komen van een initieel contact. De herstructurering van een postsocialistische economie beperkt zich dus niet tot het creëren van een nieuwe industriële structuur. Het vereist ook het ontstaan van een nieuw netwerk van transacties en de verspreiding van informatie en kennis die daaraan verbonden is. Zolang kopers en verkopers zich niet bewust zijn van de waarde van potentiële transacties, zullen die niet tot stand komen.

De kosten van het tot stand brengen van transacties staan centraal in het werk van Schumpeter (1934, 1939), ook al formuleerde hij het niet in dergelijke termen. Schumpeter benadrukte dat ondernemingen niet geconfronteerd worden met een gegeven vraagcurve, maar dat zij zelf vraag naar hun producten moeten creëren. Iedere innovatie bestaat uit een keten van op zich zelf nietige gebeurtenissen, die niet tot één moment gereduceerd kunnen worden, maar historische tijd vereisen. Weerstand van de omgeving dient te worden overwonnen, technische en organisatorische problemen dienen te worden opgelost, de distributie moet worden georganiseerd, consumenten moeten ertoe worden overgehaald ongunstige ervaringen in de beginfase van het productieproces te vergeten, enzovoort (zie Schumpeter 1939, bijvoorbeeld 84-86, 226-227, 243-245).

Het feit dat het leggen van contacten voorafgaand aan een transactie kosten met zich meebrengt, leidt ertoe dat men zal pogen deze kosten te beperken, ongeacht in wat voor omgeving men zich bevindt. Zo zal men streven naar een zekere stabiliteit in transacties die zich herhalen. Dat betekent niet dat transacties noodzakelijkerwijs altijd met dezelfde partners worden afgesloten. Het gaat er eerder om dat transacties uit het verleden een referentiekader vormen, bijvoorbeeld door iedere keer te kiezen uit een min of meer vaste kring van transactiepartners of marktplaatsen, die van tijd tot tijd marginaal herzien wordt. Verder worden de kosten van het afsluiten van transacties gereduceerd door keuzes van anderen aan dezelfde zijde van de markt als een referentiekader te gebruiken (Kuran 1988, 154). Met andere woorden, consumenten volgen het bestedingsgedrag van hun burens (of de "Joneses") niet alleen maar om niet voor hen onder te doen, maar ook omdat ze zo op de hoogte raken van nieuwe producten en minder tijd kwijt zijn met het aanschaffen van hun benodigdheden. Producenten, aan de andere kant, hebben er baat bij om niet alleen maar af te gaan op hun eigen ideeën over de consumentenvoorkeuren, maar des te meer te letten op wat hun concurrenten doen. Het effect van dat laatste op de consumentenvoorkeuren is immers veel gemakkelijker te observeren dan de consumentenvoorkeuren voor producten die nog op de markt moeten worden gebracht (White 1981, Leifer en White 1987). Door transacties aldus te structureren worden belangrijke informatievoordelen geboekt en wordt de besluitvorming onder

omstandigheden van beperkte rationaliteit vergemakkelijkt. In de woorden van Granovetter (1985) kan men zeggen dat economisch handelen ingebed is in maatschappelijke betrekkingen: het economisch handelen wordt niet bepaald door de maatschappelijke verhoudingen (zoals in de overgesocialiseerde visie van de orthodoxe sociologie), noch geschiedt het geheel geïsoleerd ervan (zoals in de atomistische visie van de orthodoxe neoklassieke economie).

Het gevolg is dat transacties in netwerkpatronen verlopen (Beije en Groenewegen 1992). In de economisch-wetenschappelijke literatuur worden netwerkrelaties vaak gerelateerd aan speciale omstandigheden, zoals de noodzaak tot het doen van specifieke investeringen ("*asset specificity*"), het zich voordoen van onzekerheid, of het gevaar voor grote verliezen ten gevolge van opportunistisch gedrag (zie Williamson 1985). Hoewel deze omstandigheden zeker invloed zullen hebben op de uiteindelijke vorm van de netwerken, zijn ze op zichzelf niet noodzakelijk om transacties in netwerkpatronen te laten verlopen. In de terminologie van Williamson (1985, 68-79) aangaande beheersstructuren kan men zeggen dat netwerkrelaties zich niet alleen voordoen onder zogenaamde bilaterale beheersstructuren (zoals de relaties tussen toeleveranciers en fabrikanten in de Japanse economie) en trilaterale beheersstructuren (het bestaan van permanente instituties die niet-gerechtelijke arbitrage van derden garanderen in geval van contractuele geschillen), maar ook onder pure marktverhoudingen. Een sprekend voorbeeld van dat laatste is dat de handel op een optiebeurs in de Verenigde Staten volgens bepaalde netwerkpatronen bleek te verlopen, hetgeen van invloed was op de richting en omvang van prijsfluctuaties (Baker 1984).

De implicaties voor het proces van marktvorming na de desintegratie van het socialistische systeem zullen na het voorafgaande duidelijk zijn. Er dienen nieuwe transacties tot stand te worden gebracht, maar men kan zich nauwelijks verlaten op het soort van kostenbesparende handelwijzen die in stabiele maatschappelijke structuren voorhanden zijn. Marktnetwerken zijn vrijwel geheel afwezig. Slechts met vallen en opstaan zullen zich bepaalde patronen van transacties ontwikkelen. Toetreders ontberen een referentiekader waar ze hun productiepakket op kunnen afstellen. Dit geeft snelle toetreders de mogelijkheid om de markt naar hun hand te zetten, maar tegelijkertijd draagt toetreding in dun bezaaide markten (zogenaamde "*thin markets*") een veel grotere kans op mislukking in zich. Consumenten worden geconfronteerd met snel veranderende assortimenten in de winkels. Dit ontmoedigt herhaalaankopen en daarmee überhaupt het zoeken naar specifieke producten, hetgeen op zijn beurt de winstverwachtingen voor toetredende producenten weer vermindert. Davis en Winckler Andersen (1992) spreken in dit verband van een "*problem of fewness*".

Dit wordt nog eens verergerd door het tekort aan marketingvaardigheden. Een aanzienlijke deel van de zoekkosten wordt aldus op de consumenten afgewenteld. Dit vermindert het nut dat men aan de te kopen goederen ontleend en daarmee de vraag naar deze goederen. In plaats van een uniform aanbod van grote hoeveelheden tegen lage kwaliteit dienen ondernemingen nu een veel gedifferentieerdere samenstelling van de afzet tot stand te brengen. Zelfs als men de beschikking heeft over de benodigde technologie en de productiecapaciteit (wat meestal niet zonder meer het geval is), dan nog moet men erachter komen welke consumenten welk soort produkt wensen en tegen welke prijs.

Ter illustratie kan men het probleem van het tot stand brengen van transacties in een postsocialistische economie vergelijken met een situatie waarin alle consumenten uit Parijs door mensen uit Londen worden vervangen, terwijl alle producenten en groot- en kleinhandelaren vervangen zouden worden door bedrijven uit Milaan. In een dergelijke hypothetische situatie zouden er in Parijs geruime tijd chaotische omstandigheden heersen, gepaard gaande met een forse val van de afzet. Hoewel er in een postsocialistische economieën natuurlijk geen sprake is van een dergelijke collectieve verhuizing, is er net als in dit voorbeeld sprake van een simultaan zoekproces van producenten, handelaars en consumenten. Gedeeltelijk kan dit gecompenseerd worden door persoonlijke contacten uit het verleden, doch daar staat tegenover dat adequate instituties ter ondersteuning van transacties zich nog ontwikkelen moeten, terwijl ook de transactievaardigheden te wensen over laten.

5. Economische competentie en coördinatie

Het probleem van het tot stand brengen van transacties wordt nog eens versterkt door het lage niveau van economische competentie in postsocialistische economieën. Onderontwikkelde vaardigheden beperken niet alleen de reikwijdte en de effectiviteit van de activiteiten die men zelf kan ondernemen, maar ook de mogelijkheden die men heeft om transacties met anderen af te sluiten. Als potentiële partners niet in staat zijn om duidelijk aan elkaar over te brengen wat voor soort transacties ze precies zouden willen afsluiten, dan zullen dergelijke transacties niet tot stand kunnen komen. Foss (1993, 138) spreekt in dit verband van een potentieel tekort aan competentie aan de kant van de ontvanger ("*receiver competence*") en een potentieel tekort aan competentie aan de kant van de verzender in het communicatieproces ("*sender competence*"). Laat ik me hier beperken tot het laatste - met andere woorden tot het vermogen om taken aan anderen te delegeren.

Om een bepaalde taak door een ander persoon of een andere onderneming te laten uitvoeren, en aldus een beroep te doen op haar vaardigheden, dient men een zekere minimale bekendheid te hebben met de uit te voeren taak (Nelson en Winter 1982, 85-91). Ten eerste zal men in staat moeten zijn om over te brengen wat voor vaardigheid precies benodigd is. Dat betekent dat men op de hoogte moet zijn van het bestaan van de vaardigheid en ook van de mogelijkheid om de ermee verbonden werkzaamheden uit te besteden. Ten tweede zal men in staat moeten zijn om een selectie te maken uit de ondernemingen die de betreffende werkzaamheid aanbieden. En ten derde moet men in staat zijn de werkzaamheden te controleren en onvolkomenheden in de uitvoering onder woorden te kunnen brengen. Gedeeltelijk kan dit worden gecompenseerd door standaardisering in de dienstverlening, een systeem van diploma's en vestigingsvoorschriften, dan wel door een hoog niveau van onderling vertrouwen. Zonder een bepaald minimum aan vaardigheden in een economie is het echter onwaarschijnlijk dat dergelijke mechanismen überhaupt effectief kunnen zijn - waardoor paradoxaal genoeg een hogere vaardigheid vereist is voor het succesvol afsluiten van transacties.

Laat ik dit met een voorbeeld verduidelijken. In een land waar fietsen wijdverspreid zijn en waar diploma's, vestigingsvoorschriften en branche organisaties een zeker vertrouwen tot stand gebracht hebben in de kwaliteit van rijwielherstellers, daar zal iemand met een mankement aan zijn fiets geen al te grote problemen hebben om dat te laten repareren. Waar de genoemde voorwaarden echter ontbreken, daar zullen technische analfabeten en mensen met hoge alternatieve aanwendingskosten van vrije tijd zich voor grote problemen gesteld zien. Het uitbesteden van de reparatie vereist in zo'n geval serieuze technische voorbereiding teneinde uit te leggen wat er aan schort; frequent toezicht en gedetailleerde besprekingen tijdens het reparatieproces; en aanzienlijke aanvullende werkzaamheden achteraf teneinde (kleine) onvolkomenheden te herstellen die door onoplettendheid tijdens het repareren zijn ontstaan. De reparatiekosten zijn navenant lager - maar de bereidheid om meer te betalen zal niet veel helpen.

De problemen die zich voordoen bij het gebruik maken van de vaardigheden van anderen zijn gedeeltelijk een kwestie van asymmetrische informatie en contraselectie zoals die zich voor kunnen doen in "kneusjesmarkten" ("*markets for lemons*" - zie Akerlof 1970). Als de aangeboden diensten van een lage kwaliteit zijn en als de verbruikers de vaardigheden ontberen om een onderscheid te maken tussen aanbieders van verschillende kwaliteitsniveaus, dan zullen er op zijn hoogst onvolledige markten tot stand komen. De bekendste voorbeelden, in navolging van Akerlof (1970), zijn de markten voor tweedehands auto's, voor verzekeringen en voor kredieten. Deze voorbeelden vormen een duidelijke illustratie van het probleem van het al

dan niet ontstaan van markten. Ze gaan echter voorbij aan het effect op de produktiviteit en de prestaties van potentiële verbruikers. Dit laatste speelt vooral een rol bij intermediaire goederen en diensten. De vraag is hier namelijk niet in de eerste plaats of men al dan niet een bepaald produkt moet aanschaffen, dat later een kneusje kan blijken te zijn, maar eerder of men een bepaalde bezigheid zelf verricht, dan wel aan anderen uitbesteedt. Als het niveau van vaardigheden laag is in een economie, dient men aanzienlijke inspanningen te verrichten bij het controleren van de werkzaamheden van ondergeschikten en toeleveranciers (zie Nelson en Winter 1982, 87). Dit kan ertoe leiden dat men uiteindelijk in arren moede maar besluit om bepaalde werkzaamheden geheel en al zelf te verrichten, ook al is men zich ervan bewust dat de eigen vaardigheden volstrekt ontoereikend zijn om een en ander naar behoren te verrichten. Het gevolg is dat producenten te veel van de uit te voeren werkzaamheden in eigen beheer verrichten, hetgeen zowel de kwaliteit als de kwantiteit van de produktie vermindert. Dit probleem doet zich vooral voor bij kleine, innovatieve ondernemingen (zie Nooteboom 1992b, 289-290, Foss 1993, 139-141). Om haar bedrijf te kunnen laten groeien, moet een ondernemer in elk geval een gedeelte van haar impliciete kennis kunnen articuleren en overbrengen aan het personeel en aan de toeleveranciers. Dit kan verklaren waarom kleine succesvolle ondernemingen geruime tijd klein blijven, of ten onder gaan in geval van abrupte groei.

Hoewel het probleem van incongruente competenties van potentiële transactiepartners in extreme mate kan worden waargenomen in postsocialistische economieën, is het op zichzelf geen nieuw verschijnsel. In feite is het een normaal onderdeel van een ontwikkelingsproces, zowel wat betreft de ontwikkeling van een onderneming als de ontwikkeling van een economie als geheel. Aangaande de Verenigde Staten heeft Chandler (1977, 15) opgemerkt: "in the 1790s the general merchant (...) carried out all the basic commercial functions. He was an exporter, wholesaler, importer, retailer, shipowner, banker, and insurer. By the 1840s, however, such tasks were being carried out by different types of specialized enterprises. Merchants had begun to specialize in one or two lines of goods (...). They concentrated more and more on a single function: retailing, wholesaling, importing, or exporting."

De mate waarin bedrijven zelfvoorzienend zijn is natuurlijk niet zo sterk in postsocialistische economieën als in de Verenigde Staten van het eind van de achttiende eeuw, maar desalniettemin zijn er grote verschillen met de situatie in ontwikkelde markteconomieën. Zo heeft McDonalds in Rusland een eigen landbouwbedrijf opgezet, het enige dat ze in de hele wereld bezitten, om de toelevering aan hun filialen in Moskou te kunnen garanderen. De fast food ketens van PepsiCo in Polen gebruiken drie maal zoveel personeel voor de

inkoop als in het Westen - maar toch verlaat men zich in Polen nog altijd vooral op importen (*Business Central Europe*, November 1993, 30). Deze twee voorbeelden betreffen ondernemingen met beproefde strategieën, die elders succesvol zijn gebleken. Voor nieuwe binnenlandse ondernemingen wordt de zaak gecompliceerd doordat men op meer fronten tegelijk in een zoekproces is verwickeld: men dient ook het productieproces op bevredigende wijze te organiseren en de samenstelling van de productie in overeenstemming te brengen met de consumentenvoorkeuren.

Kleine ondernemingen in postsocialistische economieën hebben de neiging zich in een veelheid aan activiteiten te storten, en van alles aan te nemen wat men toevallig op zijn weg treft. Detailhandelaars houden veelal een grillig assortiment van produkten aan, dat sterk verandert in de loop der tijd. Kleine ondernemers zijn vaak meer geïnteresseerd in produkten waarmee een snelle (maar kleine) winst geïncasseerd kan worden, dan in het opbouwen van een stabiel assortiment. Voor een deel vloeit dit voort uit hun ervaringen in de tweede, informele economie onder het socialistische systeem, waar het gedrag van zowel producenten als consumenten gedomineerd werd door de tekorten in de eerste economie (zie Gábor 1991).

Aangezien het vraagstuk van de arbeidsverdeling een oud thema is in de economische theorie, is het dienstig deze paragraaf te besluiten met een korte vergelijking met de standaardverklaringen op dit gebied. In navolging van Smith is de mate van specialisatie altijd hoofdzakelijk verklaard uit de omvang van de markt. Zolang de vraag klein is, moet een onderneming een groot scala van activiteiten zelf ondernemen. In latere fases van de levenscyclus vindt er dan verticale desintegratie plaats (zie bijvoorbeeld Carlton en Perloff 1990, 523-524). Recentelijk is de mate van specialisatie echter ook in verband gebracht met het niveau van de beschikbare kennis en het vermogen om kennis over te dragen. Becker en Murphy (1992) hebben betoogd dat een hoger kennisniveau de opbrengsten van specialisatie vergroot, hetgeen een tegenwicht vormt voor de kosten van het coördineren van sterker gespecialiseerde producenten. Becker en Murphy relateren de mate van specialisatie uitsluitend aan het algemene kennisniveau. De competentiebenadering die hier naar voren is gebracht (in navolging van onder anderen Foss 1993) wijst op de kosten van kennisoverdracht en op het belang van ondernemingspecifieke kennis als een additionele factor bij de verklaring van de mate van arbeidsverdeling.

6. Besluit

Dit artikel is uitgegaan van de gedachte dat het gedrag in postsocialistische economieën op korte termijn sterk wordt beïnvloed door de desintegratie van de bestaande institutionele structuren. Gedragsverandering en de vorming van markten brengen aanzienlijke transformatiekosten met zich mee. Daarbij zijn drie niveaus onderscheiden.

Wat betreft de reorganisatie van bestaande ondernemingen zijn niet alleen investeringen in outillage benodigd, het vereist ook aanzienlijke inspanningen in het overdragen en absorberen van kennis (paragraaf 3). Tekortkomingen in economische vaardigheden en de beperkingen aan de mogelijkheden om impliciete kennis over te dragen hebben tevens een invloed op de kwaliteit van de arbeidsverdeling tussen ondernemingen (paragraaf 5). Los van de kosten verbonden aan het zich toeëigenen van nieuwe vaardigheden brengt het tot stand brengen van transacties hoge kosten met zich mee, aangezien men zich niet kan verlaten op bestaande netwerken of transacties uit het verleden als een referentiekader (paragraaf 4). Hoewel de nadruk in dit artikel lag op de belemmeringen ten aanzien van gedragsverandering en de vorming van markten, is daarmee natuurlijk niet gezegd dat verandering uitgesloten zou zijn. Waar het om gaat is dat het succes van de ene onderneming vooralsnog geneutraliseerd wordt door het falen van een andere, en dat een onderneming die in eerste instantie succesvol lijkt te zijn later plotseling door een faillissement getroffen kan worden.

In dit artikel is geen aandacht geschonken aan de mogelijke verschillen tussen ondernemingen en tussen bedrijfstakken. Het is echter te verwachten dat de transformatiekosten aanzienlijk uiteenlopen, afhankelijk van bijvoorbeeld de technologie, de mogelijkheden voor grootschalige reclame en promotie, de beschikbare organisatorische vaardigheden en de mate waarin de organisatie van de ondernemingen gedeformeerd is geraakt ten gevolge van centralisatie onder het staatsocialistische systeem.

Een mogelijk gevolg van dergelijke verschillen tussen ondernemingen is dat het proces van marktforming niet gelijkmatig zal verlopen. Dat zou betekenen dat het ontstaan van effectieve beheersstructuren gedeeltelijk een endogeen proces zou zijn. Ondernemingen die naar verwachting met lagere transformatiekosten worden geconfronteerd, zullen makkelijker investeringen kunnen aantrekken, waardoor het ook makkelijker is om de beheersstructuren van deze ondernemingen te hervormen. De verwachting van hoge transformatiekosten daarentegen zal potentiële investeerders afschrikken. Hybridische beheersstructuren, zoals kruislingse eigendomsstructuren ("*interenterprise ownership*"), gemengd werknemers-managerseigendom en

het min of meer gedwongen in eigendom nemen van ondernemingen door banken ten gevolge van onbetaalde schulden zullen juist daar ontstaan waar de transformatiekosten hoog zijn. Deze hypothesen vormen een interessant onderwerp voor verder onderzoek.

Veel van de verschijnselen die zich in postsocialistische economieën voordoen kunnen op zichzelf ook worden waargenomen in markteconomieën. Zo is er in dit artikel gewezen op de zogenaamde last van de nieuwkomers (paragraaf 2), de beperkte mogelijkheden van ondernemingen om adequaat te reageren op zware tegenslag (paragraaf 3) en de problemen van het overdragen van ondernemings specifieke kennis (paragraaf 3 en 6). Een aardige illustratie voor het algemene probleem van het absorberen van impliciet kennis wordt geboden door het openingscitaat van Michael Polanyi. Polanyi verwijst hierbij naar zijn ervaringen in Hongarije, en de vraag is natuurlijk op welke periode die betrekking hebben. Hoogst waarschijnlijk betreft dit de periode tussen de twee wereldoorlogen, dat wil zeggen voordat er in Hongarije ook maar sprake was van een staatssocialistische economie. Polanyi werkte in die tijd regelmatig als consultant voor *Egyesült Izzó Rt.* in Budapest (Verenigde Gloeilampen NV, de voorloper van het huidige *General Electric's Tungstram*), toentertijd bovendien een van de leiders op de Europese markt (zie Palló 1992).²

Hoewel, zoals betoogd, veel van de verschijnselen die zich voordoen in postsocialistische economieën ook elders kunnen worden waargenomen, is de veelheid ervan en de extreme schaal waarop ze zich voordoen specifiek voor het postsocialistische transformatieproces. De dominantie van institutionele desintegratie en de hoge transformatiekosten die daarmee gepaard gaan, hebben ertoe bijgedragen dat de overeenkomsten tussen de verschillende landen in de eerste jaren van het transformatieproces veel groter zijn dan men op grond van de verscheidenheid in beleid en uitgangssituatie verwacht zou hebben.

² Ten tijde van zijn adviseurschap aan *Egyesült Izzó* was Polanyi hoogleraar in de fysische chemie, eerst in Duitsland, en vanaf 1933 in Engeland. Na de eerste wereldoorlog had hij Hongarije al verlaten, omdat het oprukkend antisemitisme hem daar weinig mogelijkheden bood. In 1948 besloot hij op 58-jarige leeftijd een ommezwaai te maken naar de sociale wetenschappen en de filosofie, hetgeen resulteerde in zijn beroemde werk over impliciete of persoonlijke kennis (Polanyi 1958).

Literatuur

- Ábel, István, John P. Bonin, 1993, 'State desertion and convertibility: the case of Hungary', in: István P. Székely, David M.G. Newbery (eds.), *Hungary: an economy in transition*, Cambridge: Cambridge University Press, 329-341
- Akerlof, George A., 1970, 'The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *Quarterly Journal of Economics*, 84(4), 488-500
- Baker, Wayne E., 1984, 'The Social Structure of a National Securities Market', *American Journal of Sociology*, 89(4), 775-811
- Becker, Gary S., Kevin M. Murphy, 1992, 'The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge', *Quarterly Journal of Economics*, 107(4), 1137-1160
- Beije, Paul R., John Groenewegen, 1992, 'A Network Analysis of Markets', *Journal of Economic Issues*, 26(1), 87-114
- Ben-Ner, Avner, Egon Neuberger, 1988, 'Towards an Economic Theory of the Firm in the Centrally Planned Economy; Transaction Costs: Internalization and Externalization', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144(5), 839-848
- Black, J. Stewart, Mark Mendenhall, 1990, 'Cross-Cultural Training Effectiveness: A Review and a Theoretical Framework for Future Research', *Academy of Management Review*, 15(1), 113-136
- Calvo, Guillermo A., Fabrizio Coricelli, 1993, 'Output Collapse in Eastern Europe', *IMF Staff Papers*, 40(1), 32-52
- Carlton, Dennis W., Jeffrey M. Perloff, 1990, *Modern Industrial Organization*, Harper Collins Publishers
- Chandler, Alfred D. Jr., 1977, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University
- Chandler, Alfred D. Jr., 1990, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University
- Coase, Ronald H., 1937, 'The Nature of the Firm', *Economica*, 4, 386-405
- Csanádi, Mária, 1990, 'Beyond the image: the case of Hungary', *Social Research*, 57(2), 321-346
- Dabrowski, Janusz M., Michał Federowicz - Anthony Levitas, 1991, *Report on Polish state enterprises in 1990*, Gdansk: Research Center for Marketization and Property Reform

- Dander, Tobias, 1993, *Practical aspects of technical assistance to Hungary*, Budapest: Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, Discussion Paper No.12, February
- Davis, Jerome D., Ole Winckler Andersen, 1992, 'Market Clearing', The Problem of 'Fewness' and the Eastern European State Enterprise Sector - Continuing Problems?', Paper presented to the 2nd EACES conference, Groningen, September
- Dunne, Timothy, Mark J. Roberts, Larry Samuelson, 1988, 'Patterns of firm entry and exit in U.S. manufacturing industries', *RAND Journal of Economics*, 19(4), 495-515
- Ellmann, Michael, Vladimir Kontorovich, 1992, Overview, in: Michael Ellman, Vladimir Kontorovich (eds.), *The disintegration of the Soviet economic system*, London: Routledge, 1-39
- Foss, Nicolai Juul, 1993, 'Theories of the firm: contractual and competence perspectives', *Journal of Evolutionary Economics*, 3(2), 127-144
- Gábor, István R., 1991, 'Második gazdaság - modernitás - dualitás: tegnapi jövőképeink mai szemmel' (Second economy - modernity - duality: yesterday's pictures of the future as seen today), *Közgazdasági Szemle*, 38(11), 1041-1057
- Granovetter, Mark, 1985, 'Economic Action and Social Structure: A Theory of Embeddedness', *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510
- Hamel, Gary, 1991, 'Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances', *Strategic Management Journal*, 12, Special Issue, Summer, 83-103
- Hannan, Michael T., John Freeman, 1984, 'Structural Inertia and Organizational Change', *American Sociological Review*, 49, 149-164
- Hannan, Michael T., John Freeman, 1989, *Organizational Ecology*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press
- Heiner, Ronald A., 1983, 'The Origin of Predictable Behaviour', *American Economic Review*, 73(4), 560-595
- Hough, Jerry F., 1969, *The Soviet prefects: the local party organs in industrial decision-making*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press
- Keren, Michael, 1992, 'The Planned Enterprise Syndrome: Covert Properties, Bureaucratic Allocation and the Agonies of Transition', Jerusalem: The Hebrew University of Jerusalem, Department of Economics, Working Paper 263
- Kornai, János, 1993, 'Transformational Recession: A General Phenomenon Examined through the Example of Hungary's Development', *Economie Appliquée*, 46(2), 181-227
- Kuran, Timur, 1988, 'The Tenacious Past: Theories of Personal and Collective Conservatism', *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 10(2), 143-171

- Lányi, Kamilla, 1991, 'Market economy without trade? Glosses on the nature of the Soviet economic crisis and the prospects of a market reform', *Acta Oeconomica*, 43(3-4), 251-262
- Leifer, Eric M., Harrison C. White, 1987, 'A structural approach to markets', in: Mark S. Mizruchi, Michael Schwartz (eds.), *Intercorporate analysis: The structural analysis of business*, Cambridge: Cambridge University Press, 85-108
- Murrell, Peter, 1992a, 'Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform', *Economics of Planning*, 25(1), 79-95
- Murrell, Peter, 1992b, 'Conservative Political Philosophy and the Strategy of Economic Transition', *East European Politics and Societies*, 6(1), 3-16
- Murrell, Peter, 1992c, 'Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies', in: Christopher Clague, Gordon C. Rausser, *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Oxford: Blackwell, 35-53
- Nelson, Philip B., 1981, *Corporations in Crisis: Behavioural Observations for Bankruptcy Policy*, New York: Praeger
- Nelson, Richard R., Sidney G. Winter, 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University
- Nooteboom, Bart, 1992a, 'Small Business, Institutions and Economic Systems', Paper presented to the 2nd EACES conference, Groningen, September
- Nooteboom, Bart, 1992b, 'Towards a dynamic theory of transactions', *Journal of Evolutionary Economics*, 2(4), 281-299
- Nuti, Domenico Mario, Richard Portes, 1993, 'Central Europe: The Way Forward', in: Richard Portes (ed.), *Economic Transformation in Central Europe: A Progress Report*, Luxembourg: European Communities
- Palló, Gábor, 1992, 'Polányi Mihály pályája' (Life and career of Michael Polanyi), in: *Polányi Mihály filozófiai írásai, II. kötet* (The philosophical writings of Michael Polanyi, vol II), Budapest: Atlantisz, 320-328
- Polanyi, Michael, 1958, *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*, London: Routledge & Kegan Paul
- Qian, Yingyi, Chenggang Xu, 1993, 'Why China's Economic Reforms Differ: The M-form Hierarchy and Entry/Expansion of the Non-State Sector', *Economics of Transition*, 1(2), 135-170
- Schmieding, Holger, 1993, 'From Plan to Market: On the Nature of the Transformation Crisis', *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129(2), 216-253
- Schumpeter, Joseph A., 1934, *The Theory of Economic Development*, Oxford: Oxford University Press
- Schumpeter, Joseph A., 1939, *Business Cycles*, New York: McGraw Hill
- Schumpeter, Joseph A., 1942, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper & Row

- Schweitzer, Iván, 1981, 'Some interrelations between enterprise organization and the economic mechanism in Hungary', *Acta Oeconomica*, 27(3-4), 289-300
- Simon, Herbert A., 1945, *Administrative behavior*, 3rd edition, 1976, New York: The Free Press
- Stinchcombe, Arthur L., 1965, 'Social Structure and Organizations', in: James March (ed.), *Handbook of Organizations*, Chicago: Rand McNally, 142-193
- Teece, David J., 1993, 'The Dynamics of Industrial Capitalism: Perspectives on Alfred Chandler's 'Scale and Scope' ', *Journal of Economic Literature*, 31(1), 199-225
- Vecsenyi, János, 1992, 'Management Education for the Hungarian Transition', *Journal of Management Development*, 11(3), 39-47
- White, Harrison C., 1981, 'Where Do Markets Come From?', *American Journal of Sociology*, 87(3), 517-547
- Williamson, Oliver E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press