

Economische mededinging en algemeen belang

Een essay* over de bijdrage van economen aan de mededingingspolitiek

Dr. P. J. Uitermark

Ouverture

Anders dan de bescheiden pagina die Limperg (1965, pp. 367-368) aan het kartel wijdde¹ doet vermoeden, moet in ons land de accountant zonder twijfel tot de beste kenners worden gerekend van het reilen en zeilen van kartels. Hij heeft immers volgens Moret 'vanaf het begin van zijn functioneren in onze samenleving, een werkzaam aandeel gehad bij het verrichten van verkennende voorstudies, het concipiëren van ondernemersovereenkomsten en het begeleiden van deze samenwerkingsverbanden in de dagelijkse uitvoering' (1983, p. 402). In de opleiding wordt met name aan die laatste taak systematisch aandacht gegeven² en de daarbij voorgedragen zorgvuldige beschouwingen over algemene versus specifieke controle, positieve of negatief geformuleerde goedkeurende verklaring, alsmede de aandacht die wordt gegeven aan de opdrachtformulering zelve waarin het controlerende handwerk is ingebed, leveren voor de belangstellende buitenstaander het beeld op van een beroepsgroep met een inmiddels tamelijk vertrouwelijke omgang met de voor die buitenstaander zo weerbarstige materie.

Gelet op de taak die de accountant in zijn *algemene* functie heeft ten aanzien van de externe organisatie, te weten het 'ter beschikking stellen van zijn kennis en ervaring voor een zo doelmatig mogelijke toepassing van de leer van de externe organisatie', dat wil zeggen de discipline welke 'de groepering en hergroepering van de maat-

schappelijke productie en distributie (bestuurt), zoals die in een volkshuishouding met overwegend particulier eigendom der produktiemiddelen, op grond van arbeidsverdeling en produktie voor de ruil, plaatsvindt in afzonderlijke autonome bedrijfshuishoudingen' (*Encyclopedie van de Bedrijfseconomie*, 1970, p. 165), vormt het voorgaande geen onbelangrijk gegeven. De *specifieke* functie van de accountant, zoals deze hiervoor in de woorden van Moret werd omschreven, staat hiermee in nauwe relatie en het verwondert dan ook niet over hem te lezen, dat het 'uiteraard onaanvaardbaar' is dat hij de samenwerkende ondernemingen leidt en dat hij 'voor zichzelf een scherpe grens zal moeten trekken tussen adviezen tot het aangaan van ondernemersovereenkomsten en promotors werkzaamheden.' (idem, p. 166).

Inzake kennis van het kartel presenteert zich de algemene bedrijfseconoom intussen als een goede tweede. Zo wordt door Van der Zijpp (1987, pp. 186-187), in een hoofdstuk over 'marktontwikkelingen en prijspolitiek', de argeleze lezer onder meer vergast op de tamelijk realistische en in elk geval overtuigend klinkende suggestie, dat een kartel een prijs- en/of hoeveelhedsafsprake is, met als complement de 'poo-

Dr. P. J. Uitermark studeerde algemene economie aan de Universiteit van Amsterdam. Doctoraal examen 1967. Promotie (cum laude) aan de Erasmus Universiteit Rotterdam 1990. 1964-1976 assistent, respectievelijk docent aan de UvA; 1976-1991 werkzaam op het ministerie van Economische Zaken Den Haag (mededingingsbeleid). Sedert 1 januari 1992 hoogleraar Externe Organisatie aan de Universiteit van Amsterdam.

ling' of winstdeling en dat een dergelijk arrangement via de oprichting van een centraal verkoopkantoor het karakter krijgt van een bijna-fusie. Er is ook een boeiende paragraaf over 'centrale prijsregulering' (idem, pp. 200-204) en hoe het in dat verband dan met de opbrengsten- en kostenverrekeningen tussen de kartelgenoten toegaat wordt door hem even verder (idem, pp. 259-262) uiteengezet.

De voorgaande overwegingen doen Delfgaauw (1969 en 1977, pp. 136-146), als *pars pro toto* voor de algemeen econoom, met zijn beschouwingen over de algemene kenmerken van kartellering en de ordeningswetgeving die daarop in verschillende landen betrekking heeft, op de derde plaats belanden. Blijkens de opsomming van de verschillende karteltypen die we bij hem en bij bijvoorbeeld Koel en Rasing (1984) aantreffen, gaat het in al deze beschouwingen wel degelijk over hetzelfde verschijnsel.³ Toch weet de algemeen econoom zich van het drietal de buitenstaander. Want hoe belangstellend en onderzoekslustig hij ook mag zijn, de accountantsverklaring wordt nu eenmaal niet voor hem, doch louter voor de kartelgenoten afgegeven. Niettemin signaleert ook hij soms kartelproblemen,⁴ maar de behandeling daarvan vertoont doorgaans een indrukwekkende graad van abstractie. Sinds de vroege ironische klacht van Wibaut (1903, pp. 106-107) en latere vermaningen door Lambers (1962, p. 338) en Hennipman (1966, p. 11) in verband met het geheime karakter van de hier bedoelde afspraken en van het daarvan in ons land gehouden register,⁵ lijkt het overigens vermetel zich serieus af te vragen of de kennelijke onwetendheid van de algemeen econoom ook een laakbaar manco is. Maar het valt dan bepaald op wanneer in beschouwingen anders dan die van Delfgaauw e.t.q. het ontbreekt aan een bespreking van de betekenis van de kartellering voor de samenleving als geheel, of, zoals de Wet economische mededinging (1956) zegt, het algemeen belang.⁶ En het intrigeert vervolgens natuurlijk bijzonder, wanneer bijvoorbeeld Van der Zijpp meent, dat kartelvorming 'normaliter slechts tot gevolg (heeft) dat de strijd niet langer in de markt tegenover de afnemers doch in plaats

daarvan aan de conferentietafel wordt gevoerd. (...) De marktontwikkeling wijkt daardoor ook in geval van kartelvorming meestal op lange termijn niet wezenlijk van de marktontwikkeling in geval van prijsconcurrentie af.' (1987, p. 202).⁷ In de algemeen-economische literatuur⁸ staat men tegenover kartelvorming tamelijk afwijzend, al zullen weinigen in de praktijk daarbij zover gaan te menen, dat '(C)artels belong to the class of indefensible institutions and it would more appropriately express American economists' attitudes if cartellizing had been labelled industrial incest' (Stigler, 1982, p. 45).

In mijn dissertatie liet ik de in deze inleiding aangeroerde vragen vrijwel geheel rusten en heb ik evenmin onderzocht waaraan het uiteindelijk moet worden toegeschreven dat de mededingingspolitiek in ons land de wetenschappelijk geïnspireerde belangstelling van economen vrijwel geheel moet ontberen. Onder verwijzing naar de betekenis die in ons economisch-politieke stelsel toekomt aan een zo goed mogelijk functionerend marktmechanisme (hetgeen dan overeen zou komen met het in de Wet economische mededinging gehanteerde criterium van het algemeen belang, dat geldt als beoordelingsmaatstaf bij kartelregelingen/ondernemersafspraken en over de inhoud waarvan juristen ons opmerkelijk in de kou laten staan),⁹ heb ik onderzocht welke bijdrage door de econoom aan dit uit hoofde van de in ons land vigerende economische orde tamelijk gewichtige onderdeel van de economische politiek zou kunnen worden geleverd. Aangezien over deze aangelegenheid in de buitenlandse literatuur aanmerkelijk uitvoeriger is nagedacht, wordt in mijn studie met name ook daarvan een overzicht gegeven.

Werkzame mededinging

'Werkzame of effectieve concurrentie' is in het economisch-politieke discours een na de Tweede Wereldoorlog tamelijk veelvuldig en bij nader toezien naar het lijkt ook nogal (ged)achteloos gebezigde typering voor een wenselijk geachte marktwerking. Feitelijk wordt de inhoud die men aan het begrip geeft zelden of in niet meer

dan vage bewoordingen omschreven en het verwondert dan ook, dat het gedurende lange tijd en ook thans nog wel wordt aanvaard als samenvattende term voor een economisch-politiek voorschrift en dan in het bijzonder op het terrein van het mededingingsbeleid of de kartelpolitiek.

De onbestemdheid van de inhoud van het voorschrift kwam vast te staan nadat gedurende bijkans twee decennia verschillende schrijvers in met name de Verenigde Staten van Amerika er hun niet geringe krachten op hadden beproefd en een nader systematisch onderzoek van die pogingen het beeld opleverde van een groot aantal, bij verschillende auteurs telkens andere of anders geformuleerde, 'criteria' of desiderata waaraan, in termen van marktstructuur, marktgedrag en marktresultaat, blijkbaar zou moeten zijn voldaan wilde gesproken kunnen worden van deze 'werkzame' of 'effectieve' of 'aanvaardbare' mededinging, dat wil zeggen een als nastrevenswaardig beschouwde en dus door de overheid te bevorderen situatie of vorm van concurrentieel gedrag op de markt. Het betreft dus een reeks voorwaarden voor en kenmerken van een, beoordeeld naar de uitkomsten, 'goede marktwerking'.¹⁰

Hoewel hij niet de eerste, noch de enige was, wordt de oorsprong van deze benadering en het in 1940 munten van de term toegeschreven aan J. M. Clark. Deze meende, dat de voorwaarden voor het bereiken van een volkomen concurrentieevenwicht dermate stringent waren dat eraan in de praktijk nimmer zou kunnen worden voldaan en dat het eveneens onjuist zou zijn om onder die omstandigheden dan maar zoveel mogelijk van die voorwaarden te verwezenlijken. Daarenboven meende Clark tenslotte, dat, hoewel hij zulks aanvankelijk wel als vergelijkingsmaatstaf wilde aanvaarden, het meer in het algemeen ook bijzonder onwenselijk zou zijn zo'n Walrasiaans/Paretiaans volkomen concurrentie-evenwicht¹¹ na te streven. Veel verstandiger zou het zijn om nu eenmaal bestaande onvolkomenheden in de concurrentie te compenseren met het toelaten of creëren van andere onvolkomenheden. De essentie van het economisch gebeuren, aldus Clark, was niet het *statische markt-evenwicht*, maar de *dynamische marktontwikkeling*.

Door Clark en zijn geestverwanten werd die overtuiging uiteindelijk vertaald in een volledige verwerping van het in de economische wetenschap gangbare modelmatige statische evenwichtdenken uit de traditionele prijstheorie, zoals we dat aantreffen niet alleen in het model van de volkomen concurrentie, maar ook in die van de monopolistische concurrentie en het oligopolie. Alle aandacht komt te liggen bij het ontwikkelen van een waslijst van bijzondere overwegingen al naar gelang de omstandigheden waarin (de economische ontwikkeling van) een bedrijfstak zich bevindt. Aan 'case-by-case-studies' zouden volgens Clark, die tenslotte wel als theoretisch econoom gevormd was, uiteindelijk 'fresh en fruitful' nieuwe generalisaties kunnen worden ontleend (Clark, 1961).

Deze wijze van economisch-wetenschappelijke omgang met het concurrentiegebeuren op markten ondervond vooral ook een warm onthaal bij tal van Amerikaanse anti-trustjuristen en bij economen die de contesterende partijen in gevoerde kartelprocedures adviseerden. Ook het Europese mededingingsbeleid (op basis van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag van Rome) kan volgens gezaghebbende juristen worden getypeerd door deze opvatting van 'werkzame concurrentie'. Bij de verdediging van het Nederlandse wetsvoorstel tijdens de parlementaire behandeling, stelde eveneens de toenmalige bewindsman, J. Zijlstra, zich duidelijk achter dit criterium van de 'werkzame mededinging'; al bleek uit zijn historische exposé bepaald niet dat hij de modelmatige exercities inzake de onvolkomen concurrentie sinds de jaren dertig misprijzend terzijde legde.

Het economisch proces, dat wil zeggen de concurrentie, aldus Clark in 1954 en onder verwijzing naar Schumpeters innoverende ondernemer, voltrekt zich als een opeenvolging van initiatieven en reacties. De concurrentie moet er dus niet à la Walras – 'ni bénéfice ni perte' – toe leiden, dat de winst volledig geëlimineerd wordt, maar deze moet telkens opnieuw door innovaties worden gecreëerd. De naar veler inzicht bloedeloze concurrentie binnen het model van de volledig vrije mededinging moet dus worden verlaten voor

noties die heden ten dage worden getypeerd als strategisch gedrag. 'The moves and responses may affect productive processes, products, selling efforts, or prices, or various combinations. They may be aggressive, defensive, or counter-offensive. (...) Marshall's life history of a firm may be matched by life histories of products or product variants, and of the marketing patterns connected with them. Stages of exploratory introduction, aggressive expansion, defense of established position, and decline – all have different features.'¹²

Men zou kunnen zeggen, dat de statische theorie – behoudens in de verschillende oligopolmodellen en op de varkensmarkt – slechts passieve ondernemers kent en dat de wijze waarop deze volgens het model met elkaar concurreren nogal afwijkt van de concurrentie zoals die gestalte krijgt bij de dynamische, de innoverende ondernemer. Tot diens 'neue Kombinationen' behoort volgens Schumpeter (1935, pp. 100-101) ook het tot stand brengen van een nieuwe (markt-)organisatie ('Vertrusting' of 'Schaffung einer Monopolstellung'), dan wel juist het ondermijnen daarvan. Dergelijk gedrag wordt in de modellen van de statische prijstheorie inderdaad niet of nauwelijks¹³ geanalyseerd. In de vergelijking tussen het model van de volkomen en een van de vele typen modellen van onvolkomen concurrentie heeft de ondernemer wat dit betreft zijn werk reeds gedaan en is in feite diens activiteit door de analyticus gepostuleerd in de veronderstellingen die het specifieke model waarvan hij de uitkomsten onderzoekt typeren.

Ook Schumpeter gebruikt zijn dynamische ondernemer trouwens louter om op een zeer hoog niveau van abstractie de algemene evenwichtstheorie à la Walras, waaruit in de eindsituatie de winst verdwenen is, te verzoenen met het waarneembaar blijvende voorkomen van de winst in de kringloop. Volgens Schumpeter is die winst het gevolg van een door een vindingrijke ondernemer tot stand gebrachte voorsprong en het door middel van (produkt-proces- en organisatorische) innovaties creëren van zo'n voorsprong geschiedt slechts wanneer ergens winstmogelijk-

heden worden vermoed. De gerealiseerde winst erodeert weliswaar voortdurend in een proces van imitatie, maar 'de storm van creatieve vernietiging' (Schumpeter, 1961, pp. 81-86) die aldus door het systeem raast, doet niet af aan de door hem en vrijwel iedere econoom toenmaals veronderstelde fundamentele tendens tot evenwicht waardoor het economisch leven wordt gekenmerkt. Winst vormt niet langer een bedenkelijke verstoring van de marktwerking, maar vormt er het smeermiddel voor, zowel, zoals reeds bekend was uit de statische theorie, gelet op de efficiënte allocatie van de produktiefactoren als wat betreft de lange termijn dynamische ontwikkeling. Daarmee plaatst Schumpeter, in navolging van Von Thünen, de ondernemer in een bijzondere strategische positie; zoals aan die positie ook door Say, Walras, Marshall, Knight en Kirzner een telkens anders ingekleurde pregnante interpretatie werd gegeven. Over de betekenis van die verschillende typeringen wordt nogal eens getwist, maar het lijkt voor de hand te liggen hierin slechts facetten van het ondernemersgedrag te onderkennen waaraan in verschillende omstandigheden een verschillend gewicht moet worden toegekend.¹⁴

Een vergelijkbare ontwikkeling als in de Verenigde Staten van Amerika deed zich met enige vertraging op markante wijze voor in de Duitse Bondsrepubliek. Vlak na de Tweede Wereldoorlog kregen daar ORDO-liberale denkbeelden, zoals die reeds voordien werden ontwikkeld door met name Franz Böhm en Walter Eucken, een stevige greep op de economische politiek. Bij nader toezien berusten die denkbeelden op een tamelijk onduidelijke analyse van het concurrentiemodel. Het verlies aan invloed van die denkbeelden op met name het gebied van de mededingingspolitiek wordt gemarkeerd door de felle en soms met een bijkans religieus fanatisme gevoerde strijd tussen enerzijds Hoppmann en anderzijds Kantzenbach over de vraag waardoor nu precies 'funktionsfähiger Wettbewerb' kon worden getypeerd.

Volgens Hoppmann, die zich daarmee begaf in de voetsporen van Hayek en diens opvatting van de 'spontane orde' welke door de concurrentie zou

worden tot stand gebracht, kwam het er vooral op aan, dat de concurrentie zich vrij van iedere kunstmatige belemmering zou kunnen voltrekken. Er diende 'Wettbewerbsfreiheit' te gelden, dat wil zeggen, met een geslaagde verwerking van de opvatting van Schumpeter:

'Freiheit zur Initiative, Freiheit zum Vorstos in technisches, organisatorisches und ökonomisches Neuland, zur Schaffung neuer Güter, neuer Verfahren, neuer Märkte, Freiheit zu ökonomischen Fortschritt', kortom. Deze concurrentievrijheid, zo weten we al sinds Adam Smith, brengt ons automatisch de beste resultaten, waarvan we ons overigens (Hayek) tevoren en in feite principieel geen concrete voorstelling kunnen maken. We moeten dat ook niet willen, want dat leidt maar tot ongewenst sleutelen aan het economische systeem van de marktwerking. In sectoren waar deze concurrentie niet mogelijk is, de zogenaamde 'Ausnahmebereiche' die een plaats kregen in de Duitse kartelwetgeving, kunnen geen uitspraken worden gedaan over het gewenste overheidsgedrag inzake de marktwerking.

Frappant aan de opvatting van Hoppmann is niet het grote vertrouwen in de zegeningen van de vrije marktwerking en de sterke afkeer van elke vorm van overheidsingrijpen welke niet uitsluitend op het garanderen van die vrijheid gericht is, maar het ontbreken van ook maar enigerlei behoefte om de relatie te onderzoeken tussen de veronderstellingen en de mogelijke en eventueel waarneembare resultaten van hun werking, een houding die hij deelt met Hayek c.s. en die hem in feite buiten de hoofdstroom van de economiebeoefening plaatst.¹⁵

Groter contrast dan met de opvattingen van Kantzenbach is dan ook moeilijk voorstelbaar. Kantzenbach formuleert een vijftal doelstellingen die hij via het marktmechanisme wil verwezenlijken, te weten: een functionele inkomensverdeling overeenkomstig economische prestatie, een naar de (koopkrachtige) voorkeur van de consumenten samengesteld aanbod van goederen en diensten, zo efficiënt mogelijke factorinzet, dat wil zeggen kostenminimalisatie, flexibele aanpassing aan veranderingen in de techniek en de vraag en tenslotte een snelle technische vooruitgang in pro-

dukten en produktiemethoden. Aan deze twee laatste vereisten levert het optimum van Pareto geen bijdrage en het maatschappelijk optimum is dus gevarieerder dan Pareto ons leert. Met elkaar zullen moeten worden verzoend het inzicht dat meer aanbieders, grotere produkthomogeniteit en marktdoorzichtigheid dicht bij de voorwaarden voor volkomen concurrentie staan, dat produktdifferentiatie beter past bij de divergerende behoeften van de consument en dat massaproductie leidt tot kostenverlaging. Daarenboven moeten dan nog de beide genoemde dynamische functies worden verwezenlijkt.

Zijn verdere theoretische analyse voert Kantzenbach tot het inzicht, dat de situatie van het 'weite Oligopol' met al deze voorwaarden het beste overeenstemt, aangezien deze een 'optimale Wettbewerbsintensität' bewerkstelligt. Deze uiteindelijk niet ondubbelzinnig te typeren vorm van concurrentie wilde Kantzenbach in een opwelling van praktisch vernuft voor alle sectoren door de overheid dwangmatig opgelegd zien en dat heeft ongetwijfeld niet bevorderd dat zijn denkbeelden, behoudens bij het Duitse Kartellamt, een warm onthaal ten deel vielen. Helaas dreef in het vuile badwater waarmee Kantzenbach door vooral Hoppmann werd overgoten echter ook zijn in beginsel correcte benadering en uitwerking van de probleemstelling.

Industrial Organization

Naar zo'n theoretisch correcte benadering van de vraagstukken van de marktwerking in het perspectief van het te voeren overheidsbeleid was eerder, in een poging het beginsel van de 'workable competition' van Clark een steviger fundering te verschaffen, ook Bain op zoek gegaan. Diens geslaagde inbedding van tal van inzichten over de concrete werking van markten in de gangbare economische (prijs-)theorie met behulp van het schema Structuur, Gedrag, Resultaat (in verscheidene vroege artikelen en in Bain, 1959; zie eveneens Sosnick (1958) en bijvoorbeeld Scherer en Ross, 1990) leidde rond het begin van de jaren zeventig tot het ontstaan van het afzonderlijke vakgebied van de 'industrial organization', waar-

voor in ons land ook benamingen in zwang zijn als industriële economie, markttheorie en externe organisatie. Sinds ongeveer een decennium is dat specialisme ook in handen gekomen van de virtuozen van de speltheorie (zie Tirole, 1988).

De belangstellende nieuwkomer meent zich dan ook spoedig te bevinden in een drukbevolkt 'niemandsland' tussen microeconomie (zie Kreps, 1990) en strategisch management (zie bijvoorbeeld Oster, 1990) en struikelt daarbij tevens voortdurend over tal van obstakels in de vorm van case-studies (zie Scherer en Ross, 1990).

Overziet men de resultaten van haar bevindingen tot dit moment dan heeft oppervlakkig beschouwd het specialisme van de 'industrial organization' geen imponerende vooruitgang geboekt vergeleken met de vroegere, met uitzondering van Bain tamelijk impressionistische, literatuur inzake de 'workable competition'. Dit is minder ontmoedigend dan op het eerste gezicht lijkt. Het is namelijk weinig bevredigend ervan uit te gaan, zoals sommige auteurs doen, dat het beter is 'Fragen ungefähr richtig als präzise falsch zu beantworten'.

Reeds Schumpeter had ervoor gewaarschuwd, dat het onjuist is te denken, dat wat bewezen kan worden voor het geval van volkomen concurrentie ook wel ongeveer zou opgaan voor het geval van onvolkomen concurrentie. Weliswaar vormt de drang tot het hanteren van pakkende aperçu's een dagelijks kwellende verleiding voor de beleidspraktijk, maar in de wetenschap kan men zich met zulke noties niet tevreden stellen. (Uitermark, 1990, pp. 1-22). Zo vormt Adam Smiths 'onzichtbare hand' inderdaad een fraaie metafoor over de efficiënte marktwerking, maar van welke tamelijk beperkte betekenis de actualiteit van Smiths waarheid en in zijn gevolg die van de econoom is, werd toch pas twee honderd jaren later, in het voetspoor van onder andere Walras, von Neumann en Wald, onthuld door onderzoekers van de voorwaarden voor het algemene evenwicht als Arrow en Debreu.

Door Bain (1959, pp. 3-4, 15 en 19-24) werd klemmend betoogd, dat de algemene evenwichtstheorie, naast de welvaartstheorie, voor de industriële economie, die immers de uitgesproken

bedoeling heeft (beleids-)adviezen te verstrekken, van fundamentele betekenis is, want zij 'provides a vehicle for appraising and evaluating the performance of enterprises in various markets from the standpoint of their impact on total welfare.' Dit moge indertijd een opgewekt programmatisch uitgangspunt hebben geleken, zo'n dertig jaar later past helaas vooral het besef, dat we dienaangaande buiten het geval van de volkomen concurrentie niets met enige zekerheid of zelfs maar bij benadering weten. Hoe rigoureuzer de onderzoeksmethoden werden des te veelvuldiger rijpte het inzicht dat, afhankelijk van structurele en gedragskenmerken, er in termen van resultaat op markten van alles kan gebeuren. (Zie bijvoorbeeld Tirole, 1988, passim en Hay en Morris, 1991, passim.)

Dit betekent zeker niet dat bij de pakken moet worden neergezeten. Weliswaar ontberen we goeddeels algemeen geldige inzichten en vuistregels, maar bepaalde patronen tekenen zich toch wel af in het industrieel economische onderzoek. En de proliferatie van oligopolie modellen doet weliswaar af aan de bruikbaarheid van onderzoeksuitkomsten gegenereerd met slechts één of een beperkt aantal van die modellen, maar betekent tevens, dat een compleet arsenaal van mogelijke interpretaties van marktverschijnselen ter beschikking staat. Zowel van de empirisch vastgestelde patronen als van de theoretische modellen zal telkens moeten worden vastgesteld of zij in een concreet geval ook *actueel* zijn.

Het niet altijd positief getoonzette 'blanket statement', dat het structuur-gedrag-resultaat schema of paradigma van de 'industrial organization' weinig anders biedt dan het besef dat alles met alles samenhangt, hoeft niet besmuikt te worden geïncasseerd. In waarheid vormt het namelijk de uitdrukkelijke uitdaging tot het telkens ondernemen van een onderzoek in een concreet geval in de wetenschap, dat niet 'anything goes'. Dit volgt uit de omgang met de theorievorming welke zich uitdrukkelijker dan in de traditionele prijstheorie of de micro-economie het geval is (en die zich volgens Stigler daarmee ook niet kan bezig houden), rekenschap geeft van voor de marktwerking in

een concreet geval geldende *basisgegevens* als stand van de techniek, 'business attitudes', overheidsbeleid, voorhanden substituten, afzetpatroon en groeivoet, de *marktstructuur* in termen van onder andere het aantal en de omvangsverdeling van de marktdeelnemers, de mate van diversificatie, mate van verticale integratie, conglomeraatvorming, verschillen in kostenstructuur, natuurlijke of strategische toetredingsbelemmeringen en tenslotte *ondernemersgedragingen* in termen van prijs-, reclame en produktstrategie, onderzoek en ontwikkeling, investeringsgedrag, samenspanning en juridische strategieën. Volgens de in de prijstheorie c.q. micro-economie, respectievelijk speltheorie gebruikelijke methoden wordt dan vervolgens onderzocht hoe het *marktresultaat* eruit ziet en kan worden beoordeeld.

Het laatstgenoemde aspect vormt tevens het draaipunt met de strategisch managementbenadering. Huiselijk gezegd betekent in de industriële economie of markttheorie concurrentie immers, dat de individuele marktdeelnemer, en dan met name de aanbieder, moet proberen om wat iedereen doet beter of goedkoper te doen dan wel dat hij juist moet proberen dat te doen wat niemand (nog) doet (terwijl daarnaar wel vraag blijkt te bestaan of kan worden gecreëerd). Met strategisch gedrag moet men proberen potentiële belagers van de eigen positie telkens een slag voor te zijn en te blijven. Concurren is reageren op een verrassingsvolle omgeving en zelf voor verrassingen zorgen.

De ene marktdeelnemer kan zulks beter dan de andere, maar welke strategie voor de onderneming tenslotte de beste is, wordt mede bepaald door zogenoemde objectieve marktomstandigheden. Die betreffen niet slechts het aantal en de omvang van zijn concurrenten, zijn relatieve efficiëntie en de organisatiegraad van de bedrijfstak, maar bovenal ook de vraag in welke fase van ontwikkeling de markt of het produkt zich bevindt en van welke strategie(ën) de concurrentie zich bedient. De fase van de produktlevenscyclus is, zoals in ons land door H. W. de Jong is beklemtoond, eveneens van betekenis voor de samenwerkingsbereidheid tussen ondernemingen,

waardoor de concurrentie kan worden vermindert of uitgebannen. Daarbij kan worden gebruik gemaakt van positieverbeterende en van concurrentieverminderende strategieën en het positieve of negatieve effect daarvan op de welvaart staat niet altijd bij voorbaat en eenduidig vast.

Het paradigma beklemtoont eenheid, maar in feite is sprake van een tamelijk verbrokkelde theorievorming en van soms nogal rudimentair empirisch onderzoek. Vergeleken daarmee is de traditionele prijstheorie, bij de gratie van haar veronderstellingen, helder en deterministisch. Reeds Edgeworth schreef:

'Where one man vies with another for the advantage of dealing with a third party, there is competition. (...) (It) defeats itself when the successful competitor, having crushed his rivals, becomes a monopolist.'

Meer recent meent Porter daarentegen geruststellend, dat 'no competitor ever meets all the tests of a good competitor completely'. Dat is mede het gevolg van de indrukwekkende variatie die bij concurrentieel-strategisch gedrag in de praktijk kan worden waargenomen (of door de speltheoreticus wordt bedacht) en als gevolg waarvan concurreren, dat wil dus zeggen overleven in de markt of daarop vooruitgang boeken, een strijd is op vele wapens. Prijsconcurrentie is een beweging in één richting, namelijk het elimineren van mede concurrenten. Effectieve concurrentie of strategisch gedrag veronderstelt mogelijkheden voor een telkens nieuw begin, een voortdurend opnieuw 'jockeying for position' van aan elkaar gewaagde rivalen, die, soms beperkt tot strategische groepen, met elkaars reacties terdege rekening houden.

De beide polen waartussen het oorlogsbedrijf zich afspeelt lijken echter uiteindelijk te worden gevormd door de keuze voor een strategie van differentiatie dan wel een van kostenminimalisatie, beide gestimuleerd door een strategie van onderzoek en ontwikkeling.

Het is in de literatuur van de 'industrial organization' (en de 'regulation') gebruikelijk om, zoals we

dat ook duidelijk zagen bij Kantzenbach, de vraag aan de orde te stellen welke marktvorm voor het verwezenlijken van een optimaal resultaat de meest geschikte is. Het antwoord op die vraag is niet altijd ondubbelzinnig en eenduidig te geven, maar het is natuurlijk toch ook voor de strategische manager heel nuttig om op basis van onderzoek te weten, dat hoge winstgevendheid niet altijd samen blijkt te hangen met een hoge concentratiegraad, maar misschien wel met een hoog marktaandeel en dat dit laatste weer kan worden bereikt door kostenverlaging, dat fusies bepaald niet veelvuldig als successen in de geschiedenisboeken kunnen worden bijgeschreven, dat voor limietprijsgedrag de produktproliferatie een effectief alternatief kan zijn, dat het zeer belangrijk is in de markt de eerste te zijn of (en soms zelfs beter) een snelle tweede, dat voor het bestrijden van een gevreesd verschijnsel als lokartikelverkoop de ondernemer echt niet altijd de overheid te hulp hoeft te roepen, dat toetredingsbelemmeringen natuurlijk wel vervelend zijn, maar toch ook een uitdaging vormen om nieuwe wegen te vinden en dat samenwerking heel verstandig klinkt, maar evenzeer het gevaar in zich bergt dat de aandacht voor wat er werkelijk in de markt aan de hand is verslapt.

Niet weinig van dergelijke inzichten in de 'industrial organization' zijn mede het resultaat van empirische bevindingen. Zulke onderzoeken worden helaas echter menigmaal geteisterd door onbetrouwbare of bijzonder moeilijk te interpreteren gegevens inzake de winstgevendheid van bedrijven.¹⁶

Het komt mij voor, dat in overeenstemming met zijn in het begin van dit opstel aangehaalde algemene functie de accountant bij het beschikbaar komen, interpreteren en fatsoeneren van het basismateriaal voor dergelijk onderzoek aan de samenleving nuttige diensten kan bewijzen.

Finale

Een belangwekkende kwestie welke naar mijn oordeel in de literatuur bepaald onvoldoende aandacht krijgt, vloeit voort uit de omstandigheid dat, zoals dat ook met de traditionele prijsentheorie het geval is, de 'industrial organization' het karakter

ter heeft van een partiële evenwichtsanalyse. Dat de gevolgen daarvan voor de beleidspolitieke pretentie tamelijk ernstig zijn, volgt uit het eerder weergegeven correcte uitgangspunt van Bain.

In de theorie is het zeer wel toelaatbaar om via de *ceteris paribus* clause partieel te analyseren. Tussen deze partiële en de algemene evenwichtsanalyse bestaat geen principieel verschil; de partiële evenwichtsanalyse, aldus Arrow en Hahn, is een speciaal geval van de algemene evenwichtsanalyse.

Maar dit impliceert dat de bij de analyse van de afzonderlijke markt aangenomen vraag- en aanbodcurven geconstrueerd zijn 'every thing else held constant', hetgeen betekent, dat van alle niet in de beschouwing betrokken markten wordt verondersteld dat zij in evenwicht verkeren, dat er dus Walrasiaans evenwicht bestaat. (Uitermark, 1990, pp. 416-417 en 424-425). In de praktijk hebben we die garantie allerminst. Maar dit heeft dan tot gevolg dat we eigenlijk in het duister tasten over de vraag of zich inderdaad *efficiënte* marktwerking voordoet. (Uitermark, 1990, pp. 428-430).

Dit inzicht noopt niet noodzakelijk tot agnosticisme en immobilisme. In de geest van Walras kan namelijk toevlucht worden gezocht, zoals Grossekkettler dat deed, bij het technische criterium van de marktruiming als signaal voor een correcte marktwerking en in het verlengde daarvan mededingingsbeperkingen te onderzoeken en te beoordelen naar de inbreuk die zij plegen op de concurrentie als proces, met andere woorden zich in de praktijk te baseren op het procesverstoringsbeginsel, los dus van ongefundeerde noties aangaande 'de' marktwerking welke tot maximale welvaart zou voeren, zoals graag onder verwijzing naar Adam Smith wordt aangenomen. (Uitermark, 1990, pp. 424-425 en 432-438).

'Marktwerking' is belangrijker dan in het verleden van onze georiënteerde markteconomie c.q. verzorgingsstaat of overlegeconomie blijkbaar door menigeen, met als eenzame uitzondering Schouten, werd beseft. Maar de zegeningen van de marktwerking, zo leert zorgvuldige kennisname van de inzichten uit het vakgebied van de 'industrial organization', zijn tevens minder onbetwistbaar dan de laatste jaren in het voetspoor van

Smith en Hayek voetstoots en opmerkelijk gehaast, zowel ter linker als ter rechter zijde van het politieke spectrum, blijkbaar wordt aangenomen.

Literatuur

- Bain J. S. (1959), *Industrial Organization*, John Wiley, New York (tweede druk 1968).
- Baumol W. J. (1961), What Can Economic Theory Contribute to Managerial Economics?, in: W. W. Haynes e.a. (red.), *Readings in Managerial Economics*, Business Publications, Inc., Dallas enz. 1973, pp. 3-7.
- Bedrijfseconomie* (1965), Verzameld Werk van Prof. Dr. Th. Limperg jr., deel IV: Leer van de Externe Organisatie, Kluwer, Deventer.
- Clark J. M. (1961), *Competition as a Dynamic Process*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Delfgaauw G. Th. J. (1969, 1977), *Inleiding tot de economische wetenschap, deel I: Theorie van het proces der prijsvorming*, tweede, respectievelijk derde druk, v/h G. Delwel, Wassenaar.
- Encyclopedie van de Bedrijfseconomie* (1970), deel V: Controleleer, W. de Haan, Zeist.
- Frielink A. B. en H. J. de Heer (eindrec.) (1991), *Leerboek Accountantscontrole*, deel 3A, par. 7.2.5., H. E. Stenfert Kroese, Leiden en Antwerpen.
- Hay D. A. en D. J. Morris (1991), *Industrial Economics and Organization*, tweede druk, Oxford University Press, Oxford.
- Hennipman P. (1966), *De taak van de mededingingspolitiek*, Erven Bohn, Haarlem.
- Kaufert E. (1980), *Industrieökonomik*, Verlag Franz Vahlen, München.
- Koel E. en F. G. J. Rasing (1984), Kartelvormen en kartelcontrole, in: *Handboek Accountancy '84*, par. IV 320-1-11, Samson, Alphen aan den Rijn-Brussel.
- Koopmans Tj. C. (1957), *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill, New York.
- Koutsoyiannis A. (1983), *Modern Microeconomics*, tweede druk, Macmillan, Londen en Basingstoke.
- Koutsoyiannis A. (1982), *Non-Price Decisions. The Firm in a Modern Context*, Macmillan, Londen en Basingstoke.
- Kreps D. M. (1990), *A course in Microeconomic Theory*, Harvester Wheatsheaf, New York en Londen.
- Krouse C. G. (1990), *Theory of Industrial Economics*, Basil Blackwell, Cambridge. Mass. en Oxford.
- Lambers H. W. (1962), Mededingingspolitiek, in: J. E. Andriessen en M. A. G. van Meerhaeghe (red.), *Theorie van de economische politiek*, Stenfert Kroese, Leiden.
- Moret W. B. (1983), Marktordening, ondernemersovereenkomsten en accountant, in: *De Balans Opgemaakt*, Moret & Limperg, z.pl.
- Mulligan J. G. (1989), *Managerial Economics. Strategy for Profit*, Allyn and Bacon, Boston.
- Oster S. M. (1990), *Modern Competitive Analysis*, Oxford University Press, New York en Oxford.
- Porter M. E. (1980), *Competitive Strategy*, Free Press, New York.
- Porter M. E. (1981), The Contributions of Industrial Organization to Strategic Management, *Academy of Management Review*, pp. 609-620.
- Porter M. E. (1985), *Competitive Advantage*, Free Press, New York.
- Schrerer F. M. en D. Ross (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, derde druk, Houghton Mifflin, Boston.
- Schumpeter J. (1935), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, vierde druk, Duncker & Humblot, München en Leipzig (eerste druk 1912).
- Schumpeter J. A. (1961), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Allen & Unwin, Londen (oorspronkelijke uitgave 1943).
- Schumpeter J. A. (1963), *History of Economic Analysis*, Allen and Unwin, Londen (oorspronkelijke uitgave 1954).
- Sosnick S. H. (1958), A Critique of Concepts of Workable Competition, *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 380-423.
- Sosnick S. H. (1968), Toward a Concrete Concept of Effective Competition, *American Journal of Agriculture*, pp. 827-853.
- Stigler G. J. (1982), *The Economist as Preacher and Other Essays*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Sutton C. J. (1980), *Economics and Corporate Strategy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tirole J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge, Mass. en Londen.
- Uitermark P. J. (1969), Alternatieve kosten en vervangingswaarde, *De Economist*, jrg. 117, nr. 5, pp. 433-492.
- Uitermark P. J. (1982), Sectorstructuurbeleid: industriepolitiek op zoek naar een theorie? *Mndsch. Economie*, jrg. 46, no. 2 en 3, pp. 67-80 en pp. 126-134.
- Uitermark P. J. (1987a), Over economische mededinging, *S. E. W. Tijdschrift voor Europees en economisch recht*, jrg. 35, no. 5, pp. 339-372.
- Uitermark P. J. (1987b), Over informeel mededingingsbeleid, *Recht der Werkelijkheid*. Tijdschrift voor de sociaal-wetenschappelijke bestudering van het recht, 1987/2, pp. 30-53.
- Uitermark P. J. (1990), *Economische Mededinging en Algemeen Belang*. Een onderzoek naar de economisch-theoretische fundering van de mededingingspolitiek, Wolters Noordhoff, Groningen.
- Weiss L. W. (1987), Cartel, in: *The New Palgrave*, Macmillan, New York en Basingstoke, pp. 372-374.
- Wibaut F. M. (1903), *Trusts en Kartellen*, Soep, Amsterdam.
- van der Zijpp I. (1987), *Kostenrekening en Prijspolitiek*, Stenfert Kroese, Leiden/Antwerpen.

Noten

* Geschreven aan de hand van Uitermark, 1990, met voorbijgaan aan hoofdstuk V daarvan, handelend over de na de oorlog voor de verschillende soorten mededingingsregelingen in ons land gehanteerde beoordelingscriteria c.q. beleidsrichtlijnen en over het vervolgens sinds 1958 gevoerde zogenoemde 'informele' kartelbeleid. Zie over dit laatste eveneens Uitermark (1987b).

1 Limperg signaleert een sterke gelijkenis tussen het kartel en de coöperatie. De laatste is (uitsluitend) gericht op samenwerking, maar de leden van de eerste blijven gericht op concurrentie, zodat het kartel altijd een tijdelijk karakter heeft, dat wil zeggen: uiteenspat of leidt tot volkomen horizontale aaneensluiting. In dezelfde geest Koel en Rasing (1984), p. 2.

2 Zie bijvoorbeeld Encyclopedie van de Bedrijfseconomie, deel V, 1970, pp. 146-147 en pp. 165-166, Koel en Rasing (1984) en Frielink en De Heer, 1991, deel 3A, par. 7.2.5, pp. 782-795.

3 De materie wordt in ons land bestreken door de Wet economische mededinging uit 1956, die spreekt over mededingingsregeling (en dus niet over ondernemersovereenkomst, zoals in de desbetreffende wet uit 1935 het geval was). In de Europese Gemeenschap stuiten we in dit verband op artikel 85 van het Verdrag van Rome uit 1957, dat spreekt over 'overeenkomsten tussen ondernemingen, besluiten van ondernemersverenigingen en onderling afgestemde feitelijke gedragingen'. Het is echter begrijpelijk en toelaatbaar dat in de wandeling wordt gesproken over kartel en kartelbeleid.

4 Zie D.K. Osborne (1987) en voorts de literatuur aangehaald in Uitermark, 1990, pp. 396-397, noot 80.

5 In dit verband trekt het de aandacht, dat Koel en Rasing (1984), p. 4 menen, dat de accountant het ten onrechte nalaten van de meldplicht bij de kartelgenoten behoort te signaleren, terwijl enkele jaren terug de met het mededingingsbeleid belaste bewindsman moest constateren, dat blijkens zijn waarneming de meldingsplicht zeer zorgeloos werd nageleefd. Zie Tweede Kamer 1987-1988, 20 200, hoofdstuk XIII, nr 3, p. 61 (Begroting ministerie van Economische Zaken, Verslag Wet economische mededinging). Zie in dit verband eveneens Frielink en De Heer, 1991, pp. 782-783.

6 In ons land overheerst de opvatting, dat samenwerking bepaald geen kwaad kan, ja, dat coördinatie buiten de markt om eigenlijk het beste is in 'de concurrentiestrijd'. Voor de belangrijkste literatuur in deze zie men Uitermark (1982), noot 116 en idem, 1990, p. 18, noot 13 en pp. 304-305, noot 93. Voorts W.J. de Ridder in ESB, 24.10.1990, p. 987 en J.E. Andriessen in *Management Team*, 17 juni 1991: 'Ik kan daarom hoogstens proberen dat eigenzinnige beestje wat bij te sturen, ondernemers achter de voddens te zitten met de boodschap dat zij deel moeten uitmaken van netwerken, van samenwerkingsverbanden. Er komt een tijd dat u uw facturen niet zomaar naar allerlei bedrijven kunt sturen! Er komt een tijd dat van u wordt verwacht dat u deel uitmaakt van samenwerkingsverbanden!'

7 Het geval van prijsconcurrentie houdt in dat 'aanbieders op een markt in een reeks van perioden voortdurend hun prijzen verlagen' (Van der Zijpp, 1987, p.193). Bij kartelvorming komt het prijsverloop 'vermoedelijk wel op een hoger niveau te liggen dan

in geval van prijsconcurrentie, maar het verband tussen de prijzen en de kostprijzen blijft op lange termijn gehandhaafd', zo wordt op pp. 202-203 nader uiteengezet. Zie over de verscheidenheid in 'prijspolitiek' van ondernemingen de literatuur aangehaald uit Uitermark (1987a), noot 71, alsmede Hay en Morris, 1991, pp. 171-203.

8 Zie hiertoe bijvoorbeeld Delfgaauw, 1977, Koutsoyiannis, 1982 en 1983, Kaufer, 1980, Tirole, 1988, Scherer en Ross, 1990, Hay en Morris, 1991, en in kort bestek Weiss, 1987 en Uitermark (1987a).

9 Over dit alles nader Uitermark, 1990, pp. 23-88.

10 Het gezichtsbepalende systematische onderzoek in deze werd verricht door Sosnick (1958, 1968).

11 Zoals bekend heeft dat in termen van welvaart, prijzen, kosten en vervangingswaarde belangwekkende eigenschappen. De welvaart in termen van subjectieve, individuele voorkeuren is maximaal, de marktprijs is overal gelijk aan de marginale kosten en het laagste niveau van de gemiddelde kosten op de lange termijn en de algemeen-economische alternatieve kosten zijn identiek aan de bedrijfseconomische vervangingswaarde. Zie bijvoorbeeld Schumpeter, 1963, deel IV, met name hoofdstuk 6 en 7, Koutsoyiannis, 1983, hoofdstuk 5 en 23 en Uitermark (1969).

12 Door Schumpeter, 1963, pp. 972-973, was eerder reeds vastgesteld, dat sinds 1870 de formele theorie 'excluded strategy'. Dat is thans dus blijkens de in noot 8 hierboven aangehaalde gangbare literatuur op het gebied van de 'industrial organization' niet meer het geval en zoals blijkt uit bijvoorbeeld, Sutton, 1980, Porter, 1980 en 1985, Mulligan, 1989 en Oster, 1990, bestaan tussen deze en de literatuur inzake het leiden van ondernemingen inmiddels aanzienlijke overlappingsen. Zie hierover eveneens reeds Baumol (1961) en Porter (1981).

13 Er is namelijk wel aandacht voor de toe- en uitbreiding en in het verlengde daarvan het concentratieverschijnsel. Zie bijvoorbeeld Hay en Morris, 1991, hoofdstuk 15.

14 Nader hierover Uitermark, 1990, pp. 134-138 en p. 439.

15 Zie bijvoorbeeld Koopmans, 1957, p. 41 e.v. en nader Uitermark, 1990, hoofdstuk III.4 en VI.2.

16 Zie daarover nader bijvoorbeeld Scherer en Ross, 1990, hoofdstuk 11, met name pp. 415-422, Hay en Morris, 1991, pp. 216-223 en pp. 427-432, G. Bentson: 'The Validity of Profits-Structure Studies with Particular References to FTC Line of Business Data', in: *The American Economic Review*, maart 1985, pp. 37-67, J. Kay en C. Mayer: 'On the application of accounting rates of return', in: *The Economic Journal*, 1986, pp. 199-207 en in het kort recent T.W. Chamberlain en M.J. Gordon: 'The financial consequences of monopoly power', in: *The Manchester School*, september 1991, met name pp. 247-249.