



Academische stuurlui

Auteur(s):

Damme, E.E.C., van
Hoogleraar economie, Katholieke universiteit Brabant en CentER.

Verschenen in:

ESB, 85e jaargang, nr. 4266, pagina 607, 11 augustus 2000

Rubriek:

Prikkel

Trefwoord(en):

't Is weer voorbij die mooie zomer. Voor mooi weer moest je weliswaar in het buitenland zijn, maar aan lering en vermaak had Nederland zelf voldoende te bieden.

De zomer begon met een verhelderend rapport van de Rekenkamer over de Betuwelijn. Alle 'onderzoeken' werden nog eens samengevat. De conclusie, niet verrassend voor *esb*-lezers: uit elke redelijke kosten-batenanalyse volgt dat de investering niet gedaan moet worden. Struisvogelreactie in de politiek: er is geen reden op onze schreden terug te keren. De 'sunk cost fallacy' ten voeten uit. Hoe een land zijn wetenschappers kan schofferen. Verantwoordelijk ministerie: V&W, ministerie van vergeten wetenschap.

Tweede dieptepunt: de afgang van Oranje op het EK. Penalties schieten is een mooi spel, 'zero-sum', een soort 'steen, papier, schaar', maar dan met als acties links, midden en rechts. De optimale strategie is een gemengde waarbij een rechtsvoetige speler vaker naar links schiet dan naar rechts. Uit niets bleek dat de Nederlanders op de hoogte waren van de optimale strategie. Een land waar topsport amateuristisch beoefend wordt kan geen kampioen worden.

Het klapstuk was de UMTS-veiling. Een verregend vuurwerk, een echte 'Dutch auction'. Volgens *The Economist* moet de oorzaak gezocht worden in een amateuristisch veilingontwerp. Verantwoordelijk ministerie: opnieuw V&W. Waar dit ministerie geleerd heeft experts in te zetten bij het ontwerp en de bouw van bruggen, tunnels en wegen, lijkt het besef nog niet doorgedrongen dat ook bij het ontwerp van marktinstituties wetenschappers kunnen en moeten worden ingeschakeld.

De vijf licenties gingen naar de vijf bestaande aanbieders en de prijs was laag: minder dan zes miljard gulden, terwijl minister Zalm een (realistische!) verwachting van twintig miljard had uitgesproken. (Tilburgse) economen hadden beide aspecten correct voorspeld¹. Zelfs de toedeling van de kavels aan de partijen was correct voorspeld: de ke grootste kavel ging naar de partij met het ke grootste marktaandeel ($k=1, \dots, 5$). Wie had het daar over 'the dismal science'?

Correct voorspellen was in dit geval overigens niet zo moeilijk. Een veiling leidt ertoe dat de licenties terecht komen bij diegenen die er de meeste waarde aan toekennen. Voor bestaande aanbieders zijn de opportuniteitskosten van het niet winnen van een licentie hoger dan voor nieuwkomers: ze verliezen dan immers niet alleen de toekomstige (derde generatie) klanten, maar ook de huidige (gsm-) gebruikers. De waarde van een licentie is voor een gevestigde partij dus hoger dan voor een nieuwkomer en een toetredster kan alleen dan een licentie winnen als er minstens één licentie meer is dan er gevestigde aanbieders zijn. Dit nu was in Nederland precies niet het geval: er was voor gekozen precies vijf licenties aan te bieden. De meeste nieuwkomers begrepen dit en kozen eieren voor hun geld. Vandaar de geringe deelname aan de veiling en de lage prijs.

Als economen dat allemaal zo goed wisten, hadden ze dan de overheid niet een beetje behulpzaam kunnen zijn? Vast wel, maar de overheid had slechts NLG 25.000 voor academisch advies over en daarvoor koop je niet veel. Een serieuze adviesaanvraag had tot de volgende reactie geleid: gezien het belang van de veilingopbrengst is het zaak (a) vóór de Engelsen te veilen, omdat je dan namelijk niet alleen de Nederlandse markt, maar toegang tot de Europese markt veilt, (b) goed na te denken over de structuur van het aanbod en het aantal licenties en (c) bij evenveel licenties als bestaande spelers ofwel een hoge minimumprijs te zetten, zoals de Fransen doen, ofwel een andere veilingvorm te hanteren, bijvoorbeeld veiling bij afslag. Opvolgen van dit advies had gemakkelijk vijftien miljard gulden opgeleverd, toch mooi ongeveer een derde van wat we jaarlijks in Nederland aan het wetenschappelijk onderwijs uitgeven.

Gegeven de brief over de veiling die staatssecretaris De Vries op 25 juli aan de Tweede Kamer zond, is ook haar reactie op de kritiek eenvoudig te voorspellen. Zij zal deze bagatelliseren, met als argument dat niet 'een hoge' opbrengst, maar een zo goed mogelijke verdeling van het spectrum, het primaire doel van de veiling was. Die reactie is echter niet adequaat. Ten eerste kunnen bedrijfswinsten en consumentenbelangen niet zomaar over één kam geschoren worden: een toewijzing die vanuit bedrijfs perspectief efficiënt is, hoeft dat vanuit consumenten oogpunt niet te zijn. Ten tweede is de opbrengst juist van het hoogste belang en wel omdat bij een hogere opbrengst meer verstoringe belastingen gereduceerd kunnen worden. Misschien is de efficiencywinst die op deze manier behaald wordt wel groter dan de winst die Telfort boven Versatel als UMTS-aanbieder biedt.

Waarom baseerden de Amerikaanse en Britse beleidsmakers zich op gedegen, gedetailleerd wetenschappelijk veilingadvies en de Nederlandse niet? Is sprake van zelfoverschatting bij beleidsmakers en onderschatten zij de problemen, of ligt de oorzaak bij de tekortschietende kwaliteit van de wetenschappers

1 Zie E. Maasland, [Veilingmiljarden zijn een fictie](#), *ESB*, 9 juni 2000, en: Nieuwkomers zijn kansloos, *Algemeen Dagblad*, 5 juli 2000.

Copyright © 2000 - 2003 Economisch Statistische Berichten (www.economie.nl)