

Het kartelparadijs: de punten van bezwaar

H.W. de Jong*

Kartels beogen het uitschakelen van mededinging door het onderling afspreken van prijzen, hoeveelheden, toetredingseisen en andere parameters van de markt. Dit werkt prijsverhogingen en kostenstijgingen in de hand, terwijl de keuzevrijheid van afnemers en leveranciers wordt beperkt. Een tweede kenmerk van kartels is dat de deelnemende leden zelfstandig blijven. Dit kan de stabiliteit van het kartel ondermijnen aangezien de concurrentie met de niet-afgestemde parameters kan worden voortgezet. Om dit te voorkomen hebben eenvoudige kartelvormen als prijskartels de neiging steeds meer te willen regelen. Met succes: 57% van de Nederlandse prijskartels blijft langer dan tien jaar in stand!

De Nederlanden hebben een duizendjarige kartelgeschiedenis. Door alle eeuwen heen hebben gilden, sommige compagnieën, kartels, syndicaten, conventies, collusies, en andere samenwerkingsorganisaties bestaan¹. Het gemeenschappelijke van deze organisaties is dat zij als combinaties van zelfstandige bedrijfshuishoudingen het verloop van de marktprocessen op in- en/of verkoopmarkten in hun voordeel trachten te beslechten en wel door betugeling of uitschakeling van de mededinging. Zij doen dat door het maken van afspraken of door het onderling afstemmen van de gedragingen der deelnemende bedrijfshuishoudingen met betrekking tot enkele of vele aspecten: prijs, voortbrengingshoeveelheid, afzetgebied, produktiewijze, kwaliteit en kwaliteitsverhoudingen, de inkoop van grondstoffen en half-fabrikaten. Ook kunnen voordelen worden behaald door afspraken te maken over het werven van arbeiders, het betugelen van schenkingen, het maken van reclame, en het al dan niet toelaten van anderen tot de markt. Kortom, door het uitoefenen van economische macht².

De samenwerkingsparadox

Dergelijke combinaties hebben daarnaast als kenmerk dat zij de vrijheid der deelnemers, behoudens de punten die geregeld worden, onaangetast laten. Als zodanig zijn alle genoemde verschijningsvormen uitingen van *samenwerking*, en behoren zij niet tot de beheersings- en concentratievormen van economische organisatie. Bij de laatste is sprake van centrale beslissingsmacht over de aangesloten bedrijfshuishoudingen, die geen zelfstandige, of slechts gedelegeerde, besluitvormingsmogelijkheid meer hebben.

Kartels en soortgelijke combinatievormen berusten echter op toegestemd gecoördineerd handelen, al gaat de centraal uitgeoefende zeggenschap bij dwangkartels, syndicaten en sommige gilden,

tamelijk ver. Steeds was het evenwel mogelijk de kartelmatige samenwerking te ontduiken, te ontwijken of op te zeggen, al was het maar – in het uiterste geval – door het bedrijf te sluiten en elders opnieuw te beginnen. Overmatige gildendwang deed Leidse drapeniers in de 17e eeuw hun bedrijven naar het Brabantse en Vlaamse land verplaatsen; een eind 1985 gesanctioneerde sluiting van de bakkerijbedrijfstak voor nieuwkomers en uitbreiding van gevestigde bedrijven in Nederland, gaf vlak over de grens gestichte bakkerijen de kans om tot in onze markt te verkopen. (Werd zij daarom reeds in 1988 weer beëindigd?)

Kartels en dergelijke organisatievormen houden dus het midden tussen vrije concurrentie en concentratie- (of beheersings-)vormen, zoals de fusie, de holding en het concern. Men wil de concurrentie die voortvloeit uit zelfstandig gedrag regelen en betugelen, zonder de zelfstandigheid op te geven, en deze 'paradox van de samenwerking' vormt hun zwakte. Maar naar welke kant de balans uitslaat is een kwestie van de omstandigheden waaronder het samenwerkings-

* De auteur is emeritus hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam en gasthoogleraar op Nijenrode.

1. Op de verschillen tussen deze organisatievormen, die vanzelfsprekend bestaan, behoeft hier niet ingegaan te worden. Deze verschillen konden betreffen de deelnemers, de inzet van middelen, korte en lange-termijndoelstellingen, effectiviteit van optreden, enz. Voor een beschouwing over het kartelkarakter der compagnieën, zie S. van Brakel, *De Hollandsche Handelscompagnieën der zeventiende eeuw*, 's-Gravenhage, 1908, Inleiding; voor de relatie van gilden, kartels en bedrijfsorganisatie: J.G. van Dillen, *Gildewezen en publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie*, in: *Mensen en achtergronden*, Groningen, 1964, blz. 149 e.v. Het woord kartel wordt in het vervolg derhalve in de brede zin genomen zoals omschreven in de tekst.

2. De voorwaarden die het uitoefenen van economische macht bepalen zijn nader toegelicht in mijn *Dynamische markttheorie*, Leiden, 1989, vierde druk, blz. 152 e.v.

Type regeling

	Vaste prijs	Minimum prijs	Aan-besteding	Provisie	Overige	Totaal
<i>Regelingen gecombineerd met andere (dan hier genoemd)</i>	27	26	14	2	4	73
<i>Regelingen, niet gecombineerd met andere</i>	4	4	25	1	2	36
Totaal	31	30	39	3	6	109
<i>Duur van de regelingen</i>						
5 jaar	5	8	13	-	-	26
5-10 jaar	3	5	9	1	3	21
10-20 jaar	11	4	6	-	-	21
20-30 jaar	10	7	5	1	2	25
30 jaar	2	6	6	1	1	16

Bron: Adviesaanvraag betreffende horizontale prijsregelingen, Min. van Economische Zaken, 1989.

Tabel 1.
Complexiteit en duur van (horizontale) prijskartels

verband moet werken. De aangegane bindingen kunnen leiden tot gecoördineerd optreden en tot de vorming van machtsposities. Het is echter ook mogelijk dat de rivaliteit binnen en buiten het kartel doorzet en het verband ondermijnt. Vandaar dat de deelnemers – dikwijls nolens volens – de samenwerking uitbreiden tot een veelheid van aspecten en gaarne de sanctionering en bescherming van hoger gezag verkrijgen: beide verlenen grotere zekerheid tegenover concurrentieel gedrag. Sanctionering van hoger hand geeft de bindingen die zijn of worden aangegaan publiekrechtelijke status en de deelnemers een beschermde markt. Kartelorganisaties bezitten een groot vernuft om, in groter of kleiner verband, lokale, nationale of internationale overheden voor hun karretje te spannen, nieuwe termen te bedenken voor oude gedragingen, alsmede om oude praktijken te doen herleven of in gewijzigde vorm voort te zetten. Vandaar dat vele kartelregelingen

- een complex voorkomen hebben,
- gedurende langere tijd bestaan, en
- in de loop der tijd (onder andere benamingen) plegen terug te komen.

Tabel 1 illustreert dit voor een deel van de kartels, aangemeld bij het Directoraat Mededinging van het Ministerie van Economische Zaken, te weten de horizontale prijskartels. Na opschoning van het register in 1988, bleven 109 horizontale prijsregelingen over van de soort vermeld in de hoofdjjes. Een aanmerkelijk percentage prijsregelingen bleek gecombineerd te worden met quoterings- en marktverdelingsregelingen, toelatings-, erkennings- en kwaliteitsnormeringsregelingen, met conditieregelingen en/of met gecentraliseerde in- en verkoop. Tabel 1 doet vermoeden dat er een verband bestaat tussen de omvang van de duur van de prijsregelingen: hoe meer geregeld wordt, hoe duurzamer de samenwerking. De cijfers leren ons in ieder geval dat de kartelstabiliteit niet zo wankel is als veel lite-

ratuur ons wil doen geloven: 57% van de prijskartels bestaat langer dan tien jaar, en minder dan een vierde van hen heeft een korte levensduur. Enkele voorbeelden van bedrijfstakken met langdurige kartelregelingen:

- In 1920 werd het Centraal Bureau voor den Rijwielhandel te Amsterdam bij Koninklijk Besluit goedgekeurd³. Inclusief een zwarte lijst, boycotacties en een uniforme prijs- en margeregeling voor reparaties gaf deze kartellering al spoedig aanleiding tot klachten over "de duurt der rijwielen" (*De Kampioen*, 11 maart 1921), maar het duurde tot 1992 alvorens het Ministerie van Economische Zaken dit kartel verbood.
- Veerrecht, beurtvaartmonopolie en evenredige vrachtverdeling zijn opeenvolgende benamingen voor gildedwang en kartellering in de diensten van een ander belangrijk middel van vervoer⁴.
- In de bouwnijverheid, ten slotte, is de kartellering eveneens van oude datum en veel omvattend. In 1956 en 1976 bemoeiden verschillende ministeries en de SER zich met deze regelingen uit hoofde

van de Wet economische mededinging, al duurde het wederom tot 1992 voordat zij verboden werden. Samengevat zijn al deze samenwerkingsorganisaties merkwaardige combinaties van vrijheid en binding, veel omvattend en dikwijls diep ingrijpend in de wijze van ondernemen; zij hebben een, door de paradox der samenwerking, sterk bevorderde uitbreidingstendens. Daaraan is in de Nederlanden gedurende dit millennium geen halt toeroepen op grond van eigen initiatief. Dit land is van oudsher een kartelparadijs geweest waar de rechten van gevestigden overheersten. De vrijheid waarop men zich steeds heeft voorgestaan, sloeg dus niet primair op de economische bedrijvigheid. Indien er grenzen waren aan de uitbreidingstendens, werden deze voornamelijk gesteld door de interregionale en internationale concurrentie, die uiteraard veel minder beheersbaar is. Omgekeerd is het kartelparadijs tweemaal aangetast van buitenaf, en wel door internationale denkrichtingen, te weten onder invloed van de Franse school der economisten in het begin van de 19e eeuw⁵ en, sinds het midden der jaren tachtig, door de denkbeelden der aanhangers van de sociale markteconomie⁶. Hun in-

3. H.W.C. Bordewijk, *Prac-advies: Is publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie wenselijk? Zo ja, in welke vorm?* Vereniging voor de Staathuishoudkunde en de Statistiek, 1921. blz. 33.

4. C. Wiskerke, *De afschaffing der gilden in Nederland*, Amsterdam, 1938, blz. 214-215.

5. C. Wiskerke, op.cit. blz. 178-181 en blz. 217-222. Tekenend is dat de la Court's aanval op de gilden (zie verderop en noot 12) in eigen land geen weerklank vond, maar wel Turgot, de physiocraten en A. Smith beïnvloedde, die op beurt de denkbeelden van Nederlandse, laat 18de eeuwse schrijvers, zij het soms aarzelend, vormden. Zie C. Wiskerke, op.cit., blz. 91-96.

6. Wederom een stroming die in Nederland nauwelijks ahang vond. Zij ontstond na de tweede wereldoorlog in Europa met als zwaartepunt West-Duitsland.

vloed op het Europese mededingingsbeleid, geschraagd door de successen van de vrije markteconomie, heeft van de Europese Commissie de uitdrijver van het kartelparadijs gemaakt⁷.

Bezwaren tegen kartels

De volgende bedenkingen kunnen tegen kartels en hun beleid worden aangevoerd:

Fixering prijzen en uniformering gedrag

Kartels bewerkstelligen prijsverhoging van de betreffende producten en diensten, dan wel prijsstabilisatie waar anders van prijsdaling sprake zou zijn. Hetzelfde kan gelden aan de inkoopzijde van de markt, waar door kartelgedrag inkooprijzen kunstmatig verlaagd worden, respectievelijk noodzakelijke prijsstijgingen worden verhinderd. Een variant op rechtstreekse prijszetting van vaste prijzen is het veranderen van de uiteenlopende prijzen der aanbieders met gelijke percentages, zoals bij voorbeeld in de dagbladsector voorkomt.

Ten tweede stuurt een kartel op de uniformering van het gedrag inzake prijzen en andere gedragsparameters aan. De bedoeling daarvan is om de prikkel van de onderlinge concurrentie zoveel mogelijk weg te nemen. Dit geldt zowel de kartelleden als de afnemers (leveranciers) die daardoor verhinderd worden hun voordeel te doen met de keuze voor de meest gunstige mogelijkheden.

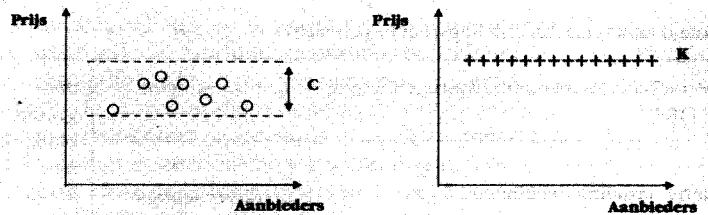
Beide aspecten – prijsfixering en uniformering – zijn van wezenlijk belang in het kartelgedrag. De gangbare economische theorie geeft een onjuiste voorstelling van zaken door het te doen voorkomen alsof een kartel de prijs zou zetten boven "de concurrentiële prijs"⁸. Verreweg de meeste concurrentie-markten geven echter niet één prijs(-niveau) te zien, maar een spectrum van uiteenlopende prijzen. Er is sprake van een meer of minder grote dispersie van prijzen. Het kartel uniformeert deze prijzen op een niveau dat op of boven de concurrentiële prijsdispersie-band ligt. In figuur 1 is dat het kartelprijsniveau K versus de concurrentiële prijsband C .

Het is dus niet de concurrentie die het gedrag uniformeert – zoals het volledige mededingingsmodel of het Cournot-Nash evenwicht in de moderne speltheorie suggereren – maar juist de kartellering. Concurrentieel gedrag is onafhankelijk: degenen die beweren dat de concurrentiële prijsband kwaliteitsverschillen, dienstverlening of locatie weerspiegelt, zijn te haastig met hun 'verklaring'. Niet alleen zijn er empirische twijfels⁹, maar ook ondernemingsstrategisch valt er op deze bewering af te dingen. Een onderneming met een produkt van hoge kwaliteit kan laag prijzen (doel: marktaandeel veroveren), en een hoog prijzende aanbieder kan een hoge kostprijs hebben die met kwaliteit of dienstverlening niets te maken heeft.

De kartelprijs K moet alle deelnemers tevreden stellen, anders komt het kartel niet tot stand. Een gemiddelde van de C -prijzen is daarom niet haalbaar: het kartel beschermt ook de zwakke deelnemers.

Er volgen een aantal deducties uit deze analyse:

- De kartelpremie (verschil tussen K en een individuele concurrentieprijs c_1 , c_2 , c_3 , enz.) verschilt per onderneming en bevoordeelt de meest efficiënte ondernemingen. Deze kartelpremies zijn



uitsluitend het gevolg van de collusie en vergoeden geen enkele prestatie.

- Kartelprijs K elimineert de concurrentiële druk, waardoor de kans dat de kosten naar de kartelprijs K stijgen zeer reëel wordt. Men hoort karteldeelnemers vaak klagen dat hun winstmarge gering is en geen uitbuiting weerspiegelt. In feite worden consument en afnemer met de hoge kostenrekening van de minder efficiënt geworden aanbieders opgescheept.
- De meest efficiënte karteldeelnemers, die kartelpremies verdienen, kunnen deze benutten voor het opkopen van andere ondernemingen. Kartellering wordt dan ook dikwijls gevolgd door concentratie. Men beweert daarbij dat de concentratie tot 'rationalisatie' en 'kostenverlagingen' voert. Hoewel op zich niet onjuist, behelst dit argument niets meer dan een vertraagde aanpassing aan wat concurrentiële prijsvorming eerder en directer zou bewerkstelligen.
- De hoge kartelprijs K moet uiteraard beschermd worden tegen zowel externe onderbieders als interne (geheime) ontduiking van de kartelleden. Anders houdt zij op den duur geen stand. Dat volgt uit de paradox van de samenwerking. Medewerking van overheden die kartels hun gang laten gaan – of nog erger: bevorderen, zoals bij ons nog in 1985 plaatsvond met de arts- en bakkerijkartels¹⁰ – stimuleert de uitbreidingstendens, want aanvallen op het kartel worden als regel gepareerd met meer omvattende regelingen. Reeds meer dan 600 jaar geleden wees de eerste Nederlandse auteur over kartels, Philip van Leiden, daarop.
- Kartellering bevordert eveneens prijsdiscriminatie en exclusief verkeer, enerzijds om (vooral) grote afnemers door bijzondere kortingen te binden en

Figuur 1. Prijsvorming bij vrije concurrentie (C) en bij kartels (K)

7. Men zie de stukken van het Ministerie van Economische Zaken van de laatste jaren, die er geen twijfel over laten dat het beleid 'om' is door de Europese druk. Door Nederlandse economen is hieraan nauwelijks bijgedragen. De laatste maal dat de Vereniging voor de Staathuishoudkunde kartels en concentraties als probleem besprak was in 1928!

8. De gewraakte gedachtengang is onlangs nog verwoord in de Amerikaanse Revised Merger Guidelines (2 april 1992), die sterk aanleunen aan de gangbare theorie.

9. Zie H. Dille, Der Preis als Qualitätsindikator, in: F. Böcker (red.), *Preistheorie und Preisverhalten*, München, 1982. Diller toont het onvolledige verband aan tussen prijs-hoogte en kwaliteit en beschrijft de uitkomsten als "... bijna chaotisch vanuit een concurrentieel gezichtspunt".

10. Afgemeldigd in de Staatscourant van eind december 1985.

Tabel 2a. Marktverdelingsregelingen opgesplitst naar subcategorie

Totaal aantal marktverdelingsregelingen (201)

gecombineerd met andersoortige mededingingsbeperkingen (188)		niet gecombineerd met andersoortige mededingingsbeperkingen
marktverdelingsregeling niet de belangrijkste beperking	marktverdelingsregeling de belangrijkste beperking	
(118)	(70)	(13)

Tabel 2b. Combinaties van marktverdelingsregelingen met andere mededingingsbeperkingen

Marktverdelingsregelingen (188) gecombineerd met:

prijzafsprak horizontaal/ verticaal	centrale in- of verkoop	alleen in- of verkoop	conditie- regelingen	exclusief verkoop/ erkenning
127	114	97	42	61

P.m. Aangezien meervoudige combinaties voorkomen, is het totaal van de andersoortige beperkingen groter dan 188.

Tabel 2c. Marktverdelingsregelingen opgesplitst naar subcategorie

• Afzetregeling van kwantitatieve aard	34
• Assortimentsbeperking	98
• Afzetgebiedsafbakening	128
• Concurrentiebeding	68
Totaal aantal marktverdelingskartels	188

P.m. Aangezien een marktverdelingskartel verschillende subcategorieën kan beslaan, telt het totaal van de subcategorieën groter dan 188.

Bron tabel 2a t/m 2c: Adviesaanvraag inzake marktverdelingskartels, Ministerie van Economische Zaken, april 1992.

anderzijds concurrenten te bestrijden met gerichte prijsreducties ('dumping') en boycot-acties.

Het Meldoc-kartel, werkzaam in de zuivelsector tussen 1974 en 1984 moge het een en ander illustreren¹¹. De hoge minimum melkprijs in Nederland, gezet door het Produktschap voor Zuivel, trok Belgische en Duitse invoer aan; de importerende bedrijven werden met speciale kortingen door de in het kartel samenwerkende zuivelconcerns "afgekocht" en de leverende (Belgische) bedrijven bedreigd met "maximaal prijsbederf" (term uit een intern karteldocument) op de Belgische markt. Binnenslands werkten de kartelpartners met afgebakende verkoopgebieden, een gemeenschappelijke prijs-, productie-

en afzetpolitiek en informatie-uitwisselingen. De Europese Commissie dacht niet dat op deze wijze 'de melk goed voor elk' zou blijven en veroordeelde de vijf betrokken ondernemingen tot een boete van 6,6 mln. ecu.

Marktverdeling

Kartels die alleen prijzen regelen en uniformeren zijn kwetsbaar, niet alleen voor prijsacties van insiders en outsiders, maar ook voor concurrentieel gedrag in de niet-prijsparameters. Als het kartel de prijsconcurrentie uitbant, kan men bij voorbeeld nog concurreren met kwaliteit, dienstverlening, assortiment, reclame en zich inspannen voor leveranties aan of vanuit andere afzetgebieden. Kartels trachten zulk gedrag te keren door middel van marktverdelingsregelingen, die kwantitatieve en kwalitatieve beperkingen op productie, afzet, assortiment, capaciteit en investeringen inhouden, alsmede gebieds- en klantenverdelingen voorschrijven. Daarmee betreedt men wegen waarlangs het marktgedrag van ondernemingen verder wordt gebonden.

Het is dan ook niet verwonderlijk dat marktverdelingsregelingen overwegend samengaan met andere beperkingen van de mededinging, zoals prijzafspraken, en in- en verkoopregelingen (zie tabel 2). Uit de tabel blijkt ook dat marktverdelingsregelingen veelal een ondersteunende functie hebben; de andersoortige kartelregeling waarmee zij gecombineerd worden is immers in 118 van de 201 gevallen belangrijker.

De conclusie uit tabellen 1 en 2 kan derhalve geen andere zijn, dan dat zowel prijs- als marktverdelingskartels sterk gecombineerd met elkaar alsook met andersoortige kartelregelingen voorkomen.

Toetredingsbelemmeringen

Daaraan kan men toevoegen dat vele branches waar de kartellering om zich heen heeft gegrepen, ook nog vestigingsvergunningen vergen waardoor de toetreding wordt belemmerd. Vestigingseisen, die normaal de bedoeling hebben enige eenvoudige vaardigheden en algemene bedrijfskennis te waarborgen, zijn de laatste halve eeuw verworpen tot een stelsel van concurrentiewerende reguleringen. De toetreding tot tientallen branches is in de loop van de twintigste eeuw op schrikbarende wijze aan banden gelegd, niet alleen voor nieuwe ondernemers die met 'drempels' te maken kregen, maar ook voor reeds geslaagde ondernemers die geen andere branches mochten betreden, zonder daarvoor weer andere 'papieren' te moeten behalen (de 'schotten' volgens de nota *Ondernemen op niveau* van het Ministerie van Economische Zaken).

Het steeds wederkerende argument dat dit protectionisme moet rechtvaardigen is het zogenaamde kwaliteitsargument: vrije toegang tot bedrijfsuitoefening in de branche zou de kwaliteit van de geleverde goederen en diensten in gevaar brengen, waardoor producent en consument schade zouden lijden. Maar deze redenering, die uitloopt op overdreven barrières (o.a. door te hoge en onnodige vestigings- en scholingseisen) werd reeds in 1659 door Pieter

11. *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen*, nr. L 348/65 van 10 december 1986.

de la Court weerlegd¹². Kwaliteit is een moeilijk te definiëren begrip en de consumenten kunnen behoefte aan zowel hoog- als laagkwalitatieve producten hebben. Waarom wordt de consument – wiens inkomen in het geding is – door gilden belet de kwaliteiten te kopen die hij wenst, en wordt de ondernemer belet de uitvoeringen te maken die hij met profijt kan verkopen? De algemene welvaart lijdt hierdoor schade: nutteloze regelingen, stijgende kosten, belemmerde keuzevrijheid van consumenten, en soms, wegtrekken van ondernemers en verplaatsing van de productie naar elders zijn enkele zwaarwegende gevolgen.

Wanneer men, aldus nog steeds De la Court, hoge kwaliteit wil garanderen, moet men dat op vrijwillige basis door identiteitsaanduidingen bekend maken. Aldus kweekt men reputatie maar weegt ook de kosten ervan tegen het nut af. Hoge kwaliteit af dwingen is a-sociaal (er zijn nog genoeg arme mensen die aan een mindere kwaliteit tegen een lagere prijs de voorkeur geven), arrogant (weten bestuurders het beter dan producenten en afnemers?), dwaas (namaak is veelal elders mogelijk tegen lagere kosten) en belemmert de economische ontwikkeling. De voosheid van het kwaliteitsargument geeft aan dat het als dekmantel dient voor het hanteren van toetredingsbelemmeringen.

Gevolgen voor de produktiviteit

Produktiviteitsverbetering ontstaat in algemeen economische zin, als de produktiefactoren doelmatiger gecombineerd worden, zodat met een gegeven stel produktiemiddelen een grotere voortbrenging bereikt kan worden. Dit vereist als regel meer of minder grote veranderingen in het produktie-apparaat van de ondernemingen. De concurrentie tussen ondernemingen dwingt hen ertoe, op straffe van verlies van marktaandeel of vermindering van winstgevendheid, deze veranderingen door te voeren. Als ondernemingen fuseren, kan de leiding van het gevormde concern doelmatiger produktie bewerkstelligen door de veranderingen van boven af voor te schrijven. Zo kan een onrendabel bedrijf worden stilgelegd of afgestoten, de voortbrenging van een niet goed lopend artikel worden beëindigd en op herplaatsing of afvloeiing van overtollig personeel worden aangestuurd.

Zoals gezegd behouden de ondernemingen in het kartel hun zelfstandigheid. Daar de bij het kartel aangesloten ondernemingen hun eigen marktposities, produktie- en organisatiestructuur en distributiewegen bezitten, zal de neiging om veranderingen door te voeren niet voor ieder even groot zijn. Dit geldt te meer daar men na afloop of opzegging van het kartelverdrag de handen vrij heeft om zelfgekozen wegen in te slaan. Zo beperkt een quotum-kartel de produktie van alle deelnemers met een gelijk percentage, terwijl het maatschappelijk doelmatiger zou zijn de ondernemingen met de hoogste produktiekosten stil te leggen en de voortbrenging te concentreren bij de partners met de laagste kosten. Uiteraard weigeren de eerstgenoemde ondernemingen hierover te onderhandelen. Bij prijskartels zal men veelal de verkoopprijs fixeren op een niveau dat alle karteldeelneemers in staat stelt de produktie voort te zetten en niet alleen degenen met de laagste kosten.

Ook marktverdelingsregelingen komen eerder tot stand op basis van het historisch gegroeide en/of de onderhandelingsgeschiktheid van kartelpartners dan op grond van rationeel-economische redenen. De zelfstandigheid van de deelnemende ondernemingen, de verwachtingen omtrent de duur van de kartelovereenkomst en de wens het contact met de markt en met de technische ontwikkeling niet te verliezen, doet de kartelpartners in verzet komen tegen enigszins belangrijke reorganisaties van de bedrijfstak.

Alleen als de kartelleden gezamenlijk een fonds stichten om zwakke partners uit te kopen, zal de rationalisatie bewerkstelligd kunnen worden. Dit is evenwel geen pluspunt voor het kartel, daar ongehinderde concurrentie hetzelfde effect zou bereiken. De winsten die men bij concurrentie zou verwachten, moeten nu gebruikt worden om de zwakke partners uit te kopen. Vermoedelijk is het nettoresultaat nog ongunstiger, aangezien de efficiënte kartelpartners bij concurrentie hun middelen zouden aanwenden voor modernisering en verdere kostenverlaging.

Besluit

Zijn dan alle samenwerkingsverbanden slecht? Uiteraard niet¹³, maar men trekke de grens waar ook art. 85 lid 3 van het EG-verdrag die legt. Onderlinge afspraken die de produktiviteit bevorderen, de consument bevoordelen, niet meer regelen dan nodig is, en de mededinging op de markt in stand houden, zijn aanvaardbaar. Maar waar afspraken meer willen regelen, de prijsconcurrentie uitschakelen, de markten verdelen en de toegang bemoeilijken, past de valbijl. Dit regime, het gevolg van Europese integratie, is inmiddels ook hier tot wet verheven en zal het Nederlandse ondernemingsgedrag diepgaand raken.

Kartels zijn samenwerkingsverbanden die de mededinging belemmeren en moeten – gezien hun gevolgen – worden verboden. De jurist Philip van Leiden in de 14de eeuw en de econoom Pieter de la Court in de 17de eeuw hebben die eis eeuwen geleden terecht en duidelijk gesteld. Desalniettemin heeft de 'Regentenrepubliek', de verstrengeling van bestuurlijke en economische belangen, de afschaffing van de kartellering in Nederland gedurende het grootste deel van het voorbije millennium weten te verhinderen. Door de Europese integratie en het ingrijpen van 'Brussel' komt deze eenzijdige bevoordeling van het producentenbelang evenwel permanent op de helling. Concurrentie en concentratie zullen de kartellering dan ook als organisatievorm verdringen.

H.W. de Jong

12. P. de la Court, *Het welvaren van Leiden*, handschrift uit het jaar 1659, uitgegeven door F. Driessen, 's-Gravenhage, 1911. Dit werk bevat de meest fundamentele afwijzing van kartellering in de Nederlandse taal. Een hele rij argumenten die thans in de stukken van het Min. van Economische Zaken voorkomen, zijn reeds bij de la Court te vinden.

13. Zie *Dynamische markttheorie*, op.cit., hoofdstukken 1 en 7. Voor een uitvoerige bespreking van het na-oorlogse beleid, zie P.J. Uitermark, *Economische mededinging en algemeen belang*, Groningen, 1990, Hoofdstuk V.