

Kartels: lust of last?

R.H.J.M. Gradus en J.A. Smulders*

Verschillende economische theorieën maken een andere afweging tussen de voor- en nadelen van kartels. Ook de empirie geeft geen eenduidig antwoord. Wel is duidelijk dat de mogelijke voordelen van kartels vooral liggen op het gebied van het voor gezamenlijke rekening en risico ontwikkelen van nieuwe groeibevorderende technologieën. Dit blijkt echter slechts op een minderheid van de Nederlandse kartels van toepassing te zijn.

Het probleem van kartelvorming lijkt de laatste tijd steeds hoger op de politieke agenda te staan. Staatssecretaris Van Rooy van Economische Zaken neemt initiatieven tegen de vele horizontale en verticale prijsafspraken die de Nederlandse economie kenmerken. Volgens een recente bekendmaking van het ministerie zijn in Nederland 455 kartels geregistreerd, terwijl het feitelijke aantal nog hoger kan liggen. Het merendeel van deze kartels heeft betrekking op horizontale prijs- en hoeveelhedsafspraken tussen ondernemingen. Aan met name deze afspraken wil Van Rooy, op een enkele uitzondering na, een einde maken. Zij vindt daarin steun van de Europese Commissie aangevoerd door de Britse commissaris voor mededingingsvraagstukken Brittan, die de Nederlandse overheid maant tot ingrijpen. Hierbij deinst de Commissie er niet voor terug om forse straffen op te leggen.

Tegenstanders van kartelvorming opperen dat kartels een efficiënte werking van de economie belemmeren. De prijs van een produkt is hoger dan zonder de afspraken binnen het kartel het geval zou zijn. Kartelvorming leidt tot monopolieposities en de daaraan verbonden zogenaamde 'deadweight-loss', bekend uit de standaardtekstboeken¹. Een inefficiënte allocatie van produktiemiddelen veroorzaakt daarom een welvaartsverlies voor de samenleving als geheel. Ook kunnen kartels een effectieve beschermingswal oprichten tegen concurrenten, zodat voor ondernemers de noodzaak van een concurrentiestrijd via innovatie wegvalt. De dynamiek en innovatieve werking van het bedrijfsleven verslapt.

Voorstanders van kartels betogen juist dat ondernemingen binnen bepaalde vormen van kartels beter in staat zijn om research en development voor innovatie te financieren. Dit sluit aan bij de denkbeelden van Schumpeter. De belangrijkste drijfveer achter research en development is naar zijn overtuiging de te verwachten winst als gevolg van de toepassing van een innovatie. En juist in kartels is deze winst groter. Een ander argument dat vaak wordt genoemd door de voorstanders van bepaalde kartels is dat men de krachten moet bundelen om weerstand te bieden tegen de buitenlandse concurrentie. In sommige situaties, waarbij de vaste kosten hoog zijn, is

een kartel zelfs noodzakelijk wil men tot productie komen (vergelijk dit met een natuurlijk, ook wel technisch, monopolie).

Argumenten pro en contra kartels zijn vaak gebaseerd op de theorie van het monopolie. Een monopolie kan worden onderscheiden van een kartel omdat het eerste een entiteit vormt en het tweede een vrijwillig samenwerkingsverband is tussen entiteiten. Hoewel dit onderscheid voor de verklaring van het ontstaan en de duurzaamheid van kartels belangrijk is, zijn veel van de economische gevolgen van kartels te vergelijken met die van monopolies omdat een kartel handelt als een monopolie.

De groeitheorie, de micro-economie en de belangengroepentheorie bieden aanknopingspunten voor bovenstaande controverse. Doel van dit artikel is om deze drie stromingen achtereenvolgens de revue te laten passeren ten einde na te gaan hoe wenselijk een strenge aanpak van kartels, al dan niet in de lijn van de Europese Commissie, is. In de slotparagraaf zullen we op basis van deze theoretische overwegingen een aantal voorzichtige conclusies trekken.

De groeitheorie

De laatste tijd staat de groeitheorie weer opnieuw in de belangstelling van de economische wetenschap². Een aanleiding voor de nieuwe theorievorming is ongetwijfeld de recente groeivertraging, die in verschillende geïndustrialiseerde landen is opgetreden. Naar de mening van steeds meer economen biedt de traditionele neo-klassieke groeitheorie hiervoor

* De eerste auteur was verbonden aan de Katholieke Universiteit Brabant (KUB) en is inmiddels werkzaam bij de directie Algemene Financiële en Economische Politiek van het Ministerie van Financiën. De tweede auteur is werkzaam als assistent in opleiding bij de vakgroep Algemene Economie van de KUB. Zij danken Rob de Groof, Noud Gruijters en Jeroen Kremers voor commentaar op een eerdere versie. Dit artikel is op persoonlijke titel geschreven. 1. De som van het consumenten- en het producentensurplus is minder in het geval van een kartel of monopolie dan bij volledige mededinging (zie bij voorbeeld H. Varian, *Intermediate microeconomics*, Norton, 1991, blz. 405-406). 2. Voor een overzicht zie bij voorbeeld Th. van de Klundert en J.A. Smulders, *Reconstructing growth theory: a survey*, *De Economist*, 1992, blz. 177-203.

een onvoldoende verklaring. In de traditionele theorie wordt economische groei verklaard uit bevolkingsgroei en de exogene arbeidsbesparende technologische vooruitgang. Meer bevredigende verklaringsbronnen geeft de nieuwe of endogene-groei-theorie. Hierin wordt groei niet langer gezien als een fenomeen dat uiteindelijk louter afhankelijk is van exogene technische ontwikkelingen, maar evengoed afhankelijk is van preferenties, marktstructuren of overheidsinterventie. De opbouw van technische en menselijke kennis (human capital) vormt de drijvende kracht achter de groei van het bruto nationaal produkt.

Commerciële research en development (R&D) is daarom volgens de endogene-groei-theorie een belangrijke groeifactor. Dit idee is theoretisch uitgewerkt door de economen Grossman en Helpman³. Zij zetten een model op voor een economie gekenmerkt door monopolistische concurrentie. Ieder bedrijf produceert een specifiek produkt. Het aantal produktvarianten in de economie kan worden uitgebreid door innovatie. Winstmaximaliserende producenten beslissen hoeveel arbeid zij inzetten voor produktie van bestaande varianten en hoeveel arbeid ze te werk stellen in hun R&D-divisie.

In dit model hangt de groeivoet naast andere factoren (zoals de omvang van het land en de tijdvoorkeur) af van de mate waarin de ondernemers de marginale kosten via de zogenaamde 'mark-up' door kunnen berekenen in de prijs. Is deze 'mark-up' hoog, dan kan met een nieuwe produktvariant veel winst behaald worden zodat R&D aantrekkelijk is en intensieve innovatie plaatsvindt. Dit betekent dus dat een hoge 'mark-up', dat wil zeggen een hoge monopoliewinst, gunstig is voor de economische groei.

Ook werken de auteurs een modelvariant uit waarbij R&D niet leidt tot produktinnovatie maar tot procesinnovatie of kwaliteitsverbetering voor een bestaand produkt. Zo'n innovatie leidt tot een lagere kostprijs-kwaliteitsverhouding. Dit 'kwaliteitsladdermodel' houdt rekening met het verdringen van oude kwaliteitsgeneraties door nieuwe (creatieve destructie) en met de risico's verbonden aan R&D-projecten. De conclusie met betrekking tot de invloed van de hoogte van 'mark-ups' op innovatie en groei blijft echter onveranderd. Het werk van Grossman en Helpman ondersteunt dus de visie dat kartels goed zijn indien zij bedrijfswinsten garanderen die de basis vormen voor innovatie.

Toch blijkt deze conclusie niet algemeen op te gaan. Van de Klundert en Smulders laten zien dat tegengestelde conclusies ontstaan, indien men in het kwaliteitsladdermodel de door Grossman en Helpman opgelegde veronderstelling van een gegeven aantal ondernemingen loslaat⁴. Het kunnen behalen van hoge winsten stimuleert toetreding van nieuwe bedrijven met een eigen produkt en eigen R&D-kosten. Concurrentie beperkt door lagere winstmarges het aantal levensvatbare industrieën en dwingt een land tot specialisatie. In dit geval is concurrentie juist goed voor de groei dank zij de dynamische voordelen van specialisatie. Een land dat zich beperkt tot enkele sectoren kan gemakkelijker de produktiviteit in de totale economie verhogen dan een land dat zijn aandacht en inspanningen verspreidt over veel sectoren. Kartels kunnen in deze visie de

Tabel 1. R&D-intensiteit, landen gerangschikt naar aantal researchers per 1000 personen uit beroepsbevolking, 1983

	Researchers per 1000 personen beroepsbevolking	R&D per capita in \$	Basis research per capita in \$
Verenigde staten	6,4	379	47
Japan	5,9	257	32
Duitsland	4,8	272	49
Noorwegen	4,1	170	24
Frankrijk	3,9	223	-
Verenigd Koninkrijk	3,9	218	-
Zweden	3,9	273	54
Finland	3,7	134	-
Nederland	3,7	206	51
IJsland	3,6	83	23
Australië	3,5	102	35
Zwitserland	3,4	270	21
Italië	2,7	94	12
Canada	2,7	174	-
Denemarken	2,7	114	-
België	2,6	151	-
Ierland	2,5	45	5
Oostenrijk	2,0	117	-
Spanje	1,0	31	5
Portugal	0,7	17	-
Griekenland	0,6	10	-

Bron: OESO, *Structural adjustment and economic performance*, 1987.

macro-economische groei schaden, indien zij leiden tot te hoge winstmarges en dus tot levensvatbaar blijven van te veel bedrijven die ieder de vaste kosten voor (gelijksoortige) innovatie moeten goedmaken. Kartels kunnen daarentegen de specialisatiegraad van de economie en daarmee de groei verhogen als zij toetredingsbarrières opwerpen. Dit aspect sluit aan bij het model van Grossman en Helpman.

Het voordeel van hogere groei gaat overigens gepaard met het nadeel van een lagere diversiteit van het produktassortiment dat het land voortbrengt en consumeert (of verhandelt in geval van een open economie), zodat deze kartels niet noodzakelijkerwijze een welvaartsverbetering tot stand brengen. De visie van Grossman en Helpman op het verband tussen kartels en R&D wordt niet eenduidig door de empirie ondersteund. Uit een internationale vergelijking van R&D-uitgaven blijkt dat de VS per capita het meest uitgeven, gevolgd door West-Duitsland (zie tabel 1). Zoals bekend is de mate van kartelvorming in de VS veel beperkter dan in Duitsland vanwege de uiterst strenge anti-trustwetgeving. Gefundeerde conclusies over het verband tussen kartels en groei zijn moeilijk te trekken aangezien kartels nog niet expliciet in een theoretisch of empirisch groeimodel zijn onderzocht. Kartels kunnen een sterk groei- en welvaartsverhogend effect hebben voorzover zij R&D stimuleren in situaties waar zonder kartelvorming de neiging bestaat te weinig

3. G. Grossman and E. Helpman, *Innovation and growth in the global economy*, MIT-Press, 1991.

4. Th. van de Klundert en J. Smulders, *Monopolistic competition and growth: Chamberlain vs. Schumpeter*, Center, Discussion Paper nr. 9221, Katholieke Universiteit Brabant, 1992.

Fris op!

Economische kennis veroudert snel. "Fris op!" brengt u in kort bestek op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen in de economische theorie en hun implicaties voor de praktijk.

**Eerder verschenen:
J. van Sinderen (e.a.), De economie van de Europese integratie (20 mei)**

in innovatie te investeren. Kennis die ontwikkeld wordt in bepaalde bedrijfslaboratoria is vaak direct of indirect bruikbaar in andere bedrijven. Hierdoor is onderinvestering in R&D waarschijnlijk; een afzonderlijk bedrijf houdt immers geen rekening met de positieve effecten op andere bedrijven. Indien de bedrijven die baat hebben van de R&D-inspanningen zijn verenigd in een kartel, dan worden dergelijke uitstralingseffecten eerder meegewogen in investeringsbeslissingen. Een soortgelijk argument geldt voor situaties van overinvesteren in R&D, bij voorbeeld wanneer verschillende bedrijven tegelijk, maar onafhankelijk werken aan de ontwikkeling van dezelfde innovatie. Samenwerkingsafspraken kunnen deze duplicatie voorkomen.

Kartels kunnen ook R&D bevorderen door het spreiden van de risico's die zijn verbonden aan grote onderzoeksprojecten en het benutten van schaalvoordelen. Tevens kunnen zij verspilling en dubbele uitvindingen vermijden door het coördineren van produktontwikkeling. Kartels kunnen dus dienstig zijn in industrietakken waar innovatie kostbaar is en waar technologische uitstralingseffecten een 'groeimotor' vormen voor de economie als geheel.

De micro-economie

Lang voordat research en development aandacht kreeg binnen de groeitheorie stond innovatie al in de belangstelling van de micro-economie⁵. Een veel gebezigde redenering is dat kartelvorming leidt tot een herverdeling van middelen in de richting van de producent en dientengevolge tot meer R&D en innovatie. Daarnaast kan kartelvorming een schaalvergroting betekenen die bevorderlijk is voor het uitvoeren van R&D. Toch hoeft het beslist niet zo te zijn dat een monopoliepositie een grotere prikkel geeft tot innovatie dan volledige mededinging.

Dit kan duidelijk gemaakt worden met behulp van het volgende voorbeeld. Stel dat een bedrijf op een bepaalde markt de mogelijkheid heeft om de kostprijs van zijn produkt te verlagen van c' naar c'' en dat het bovendien de mogelijkheid heeft om daar patent op aan te vragen. Als het innoverende bedrijf zowel voor als na toepassing van de innovatie monopolist is, dan zal het zijn prijs verlagen van p' naar p'' . Het gearceerde gedeelte in figuur 1 geeft de winsttoename ten gevolge van de innovatie weer.

Is in de Ausgangssituatie echter sprake van volledige mededinging, dan zal het innoverende bedrijf niet de monopolieprijs kiezen maar een prijs, die een fractie lager ligt dan de marktprijs c' . Het kiezen van de mo-

nopolieprijs betekent immers dat de andere bedrijven via prijsonderbieding de markt zullen opeisen. Met een prijs fractioneel lager dan c' verwerft hij echter alsnog de hele markt $D(c')$, terwijl zijn winst uitkomt op $D(c')(c'-c'')$, zie figuur 2.

De conclusie uit deze figuren is dat de winsttoename en dus de prikkel tot procesinnovatie bij volledige mededinging groter zal zijn dan bij monopolie⁶. Volgens de zojuist gehanteerde analyse is het bestaan van kartels in de Ausgangssituatie dus niet noodzakelijk voor R&D. Wel zijn we er vanuit gegaan dat een innovatie door middel van een patent wordt beschermd.

Men zou zich echter kunnen afvragen of het noodzakelijk is dat er een dergelijk patent bestaat. Immers de sociale waarde van de innovatie (dat is de som van consumenten- en producentensurplus) is gelijk aan de oppervlakte onder de vraagcurve tussen c' en c'' en dit surplus is groter dan het surplus dat aan de individuele innovator toevloeit onder volledige mededinging of monopolie. Het bestaan van patenten creëert monopolieposities en betekent dus op zijn beurt weer een 'deadweight-loss'; bij een prijs die fractioneel lager is dan c' wordt immers niet de volledige oppervlakte onder de vraagcurve benut. De maatschappij zou erbij gebaat zijn als de innovatie werd toegepast door alle aanbieders in een markt van volledige mededinging bij de prijs c'' . Het is echter onwaarschijnlijk dat de innovatie ook zal plaatsvinden, indien het innoverende bedrijf niet wordt beschermd via patenten en niet zelf de vruchten van de innovatie kan plukken. Het 500 jaar oude systeem van patenten is zo gek nog niet. Ook in het kwaliteitsmodel van Spence, waar een bedrijf het kwaliteitsniveau en de omvang van zijn produktie kiest, komt men tot de conclusie dat de vanuit maatschappelijk oogpunt wenselijk geachte hoeveelheid kwaliteit niet gelijk hoeft te zijn aan de keuze van de monopolist⁷. Overigens zegt dit nog niets over de verschillen tussen andere marktvormen en monopolie. Een tekortkoming van de huidige theorieën is dat deze naar ons oordeel teveel ingaan op het welvaartsverschil tussen monopolie en het sociale optimum en niet op het verschil tussen monopolie en andere marktvormen. Of een bedrijf dat geconfronteerd wordt met meer concurrentie kiest voor een hogere dan wel lagere produktkwaliteit, hangt bij voorbeeld af van de precieze veronderstellingen omtrent deze concurrentie. Naast de welvaartskosten voortkomend uit monopoliesituaties, zijn er specifieke kosten verbonden aan kartels als samenwerkingsverbanden tussen zelfstandige ondernemingen. Om een kartel in stand te houden moet de samenwerkingsovereenkomst voor alle deelnemende bedrijven aantrekkelijk zijn. Dit betekent dat niet alleen de efficiëntie maar ook de minder efficiënt producerende bedrijven een marktaandeel gegarandeerd moet worden. Zonder de kartelafpraak zouden alleen de efficiënte bedrijven in de markt blijven. Behalve dit verlies aan efficiëntie

5. Zie J. Tirole, *The theory of industrial organization*, hfdst. 10, MIT-Press, Cambridge, 1988.

6. Voor een meer abstracte afleiding van het voorafgaande zie J. Tirole, op.cit., 1988, blz. 391 e.v.

7. M. Spence, Quality and regulation, *Bell Journal of Economics*, 1975, blz. 417-429.

treedt een verspilling van middelen en arbeidsinzet op. De tijd en moeite die gepaard gaat met het overleg tussen kartelpartners om een kartel op te zetten en in stand te houden is vaak zeer aanzienlijk. Deze kosten staan bekend onder de term 'rent seeking'. Samenvattend blijkt dat de theoretische conclusies zowel pro als contra kartels kunnen uitpakken. Kartels geven enerzijds aanleiding tot inefficiënties, maar anderzijds kunnen zij nodig zijn om R&D te stimuleren die niet op gang zal komen in een markt met volledige mededinging. Hoe ondersteunt de empirie deze conclusies?

De empirie

Een eerste invalshoek betreft het schatten van de 'deadweight-loss' van monopolies. Harberger kwam tot de conclusie dat dit welvaartsverlies 0,1% van het bnp bedroeg, terwijl Cowling and Mueller 7% vonden, waarbij zij overigens ook andere factoren zoals 'rent seeking' meenamen⁸. Het probleem bij deze analyse is echter dat het hier om een partiële analyse gaat, zoals door bij voorbeeld Scherer is aangegeven⁹.

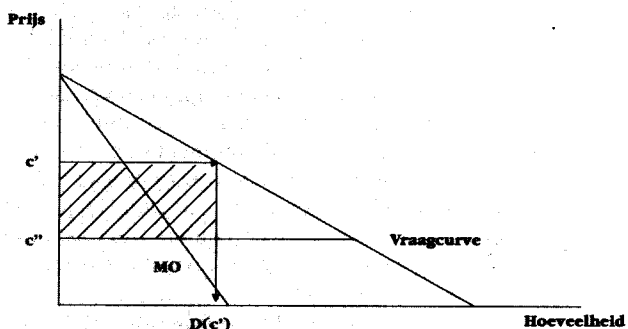
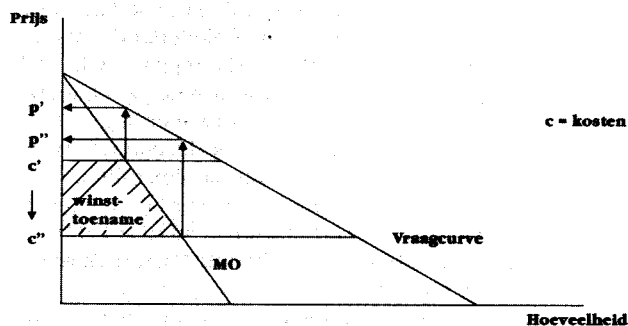
Een andere invalshoek uit de empirische literatuur is het bepalen van de minimale schaal, waarbij research en development plaatsvindt. Volgens de Schumpeteriaanse gedachtegang heeft het proces van technische innovatie immers een minimale schaal. Kartelvorming zou deze minimale schaal kunnen bewerkstelligen. In de literatuur vindt men zowel argumenten voor en tegen deze gedachtegang. Scherer beweert dat deze Schumpeteriaanse hypothese overeenstemt met de werkelijkheid, terwijl Fischer en Temin de toetsen van Scherer methodologisch slecht onderbouwd achten¹⁰. Daarnaast wordt betoogd dat de prikkel tot innoveren meer voortkomt uit vraagargumenten ('demand pull') dan uit winst of technische mogelijkheden ('technology push').

Door de ambiguïteit van bovenstaande theoretische en empirische conclusies zijn uitspraken over de wenselijkheid van anti-kartel beleid op basis van de micro-economie opnieuw moeilijk te doen. Per industrietak zal bekeken moeten worden of de kosten ten gevolge van factoren als 'rent seeking' en 'deadweight loss' overgecompenseerd worden door voordelen van toenemende R&D-investeringen en schaalvoordelen. Dit leidt tot een onderscheid tussen verschillende vormen van kartels. Afspraken tussen ondernemingen met betrekking tot prijsbeleid kunnen totaal andere welvaartsimplicaties hebben dan afspraken met betrekking tot R&D-strategieën.

Belangengroepentheorie

Volgens de belangengroepentheorie bestaat de economie niet uit vele atomistische agenten, zoals de neo-klassieke econoom veronderstelt, maar uit een groeiend aantal belangengroepen¹¹. Indien men de economie ziet als een belangengroeperaat tussen werkgevers en werknemers, dan kan het in het belang van beide groepen zijn om kartels overeind te houden. Door kartels zijn bedrijven verzekerd van hogere winsten die ten goede komen aan de belangdelende groepen binnen het bedrijf. De werkgevers kunnen een hoger rendement realiseren en de werknemers hogere lonen omdat de doelstelling van het bedrijf in deze visie maximalisatie van de ge-

Figuren 1 en 2. Kostprijsverlaging en resulterende winst door innovatie; monopolie (boven) versus volledige mededinging (onder)



zamenlijke belangen is en niet, zoals onder de neo-klassieke hypothese, maximalisatie van de winst. Het antwoord op de vraag wat de overheid dient te doen onder deze omstandigheden, kan twee kanten opgaan. Men zou kunnen betogen dat de overheid er goed aan doet om deze belangengroeperaten te doorbreken, om zodoende de economische efficiëntie te vergroten. Aan de andere kant zou men kunnen stellen, dat de belangenbehartiging op een zo hoog mogelijk niveau moet plaatsvinden, om op die wijze ervoor te zorgen dat de werkgevers- en werknemersorganisaties macro-economische aspecten in hun belangenafweging meenemen. Deze gedachte heeft in de economische literatuur de nodige aandacht gekregen. Uit empirisch onderzoek van Calmfors en Driffill blijkt dat er een correlatie bestaat tussen het niveau waarop over de lonen wordt onderhandeld en de resultaten van de economie¹².

8. H. Harberger, Monopoly and resource allocation, *American Economic Review*, 1954, blz. 77-87; K. Cowling en D. Mueller, The social costs of monopoly power, *Economic Journal*, 1978, blz. 742-748.

9. F. Scherer, *Industrial market structure and economic performance*, Rand-McNally, Chicago, 1980.

10. F. Scherer, *Research and development returns to scale and the Schumpeterian hypothesis: comment*, Preprint of the International Institute of Management, Berlijn, 1973; F.M. Fischer en P. Temin, The Schumpeterian hypothesis: reply, *Journal of Political Economy*, 1973, blz. 386-389.

11. Deze theorie grijpt terug op M. Olson, *The logic of collective action*, Harvard University Press, Cambridge, 1965; M. Olson, *The rise and decline of nations*, Yale University Press, New Haven, 1982.

12. Zie L. Calmfors en J. Driffill, Bargaining structure, corporatism and macro-economic performance, *Economic Policy*, 1988, blz. 13-66.

Er is sprake van een U-vormige curve: landen waar de onderhandelingen sterk decentraal of sterk centraal worden gevoerd, presteren beter als het om werkgelegenheid of prijsstabiliteit gaat dan landen met een middenpositie (zoals Nederland). Als reden noemen Calmfors en Driffill dat bij nationale onderhandelingen de macro-economische gevolgen bewust worden meegewogen, terwijl er in geval van onderhandelingen op een sterk decentraal niveau sprake is van grote economische flexibiliteit. In deze redenering zou men dus over kunnen gaan van afspraken op bedrijfstakniveau naar centrale afspraken. Het bestaan van kartels dient men dan voor lief te nemen.

Politieke en internationale economische ontwikkelingen staan deze laatste optie echter in de weg. Centrale afspraken tussen werkgevers en werknemers op nationaal niveau blijken steeds moeilijker te realiseren. Daarnaast zal de Europese integratie de onderlinge afhankelijkheid tussen Europese landen vergroten zodat een werkelijk gecentraliseerd overleg met aandacht voor macro-economische effecten op Europese schaal zou moeten plaatsvinden. De formulering van macro-economische doelstellingen verschuift langzaam van Den Haag naar Brussel. Werkgevers en werknemers zijn daarentegen op nationaal of bedrijfstakniveau georganiseerd en niet op Europees niveau.

Als we dus de belangengroepentheorie van Calmfors en Driffill in het perspectief van deze politieke en economische tendenties plaatsen, lijkt het zeker haalbaar om te proberen de andere kant van de U-vormige curve proberen bereiken. Zoals de EG-commissie voorstelt zou de invloed van kartels moeten verminderen zodat via decentralisatie van beslissingen de economische flexibiliteit en efficiëntie vergroot wordt.

Conclusie

In de inleiding hebben we de vraag gesteld naar aanleiding van een recente beleidsdiscussie, of kartels een last of een lust zijn. Hierbij hebben we de argumenten vanuit de Schumpeteriaanse gedachten-gang geplaatst tegenover de neo-klassieke benadering, waarbij een verhoging van de concurrentie leidt tot een verbetering van de welvaart. Tevens bekeken we de belangengroepentheorie, waar de mate van kartelisering de macro-economische flexi-

biliteit beïnvloedt. Een veelheid van tegengestelde effecten blijkt een rol te spelen, zodat nooit een uitspraak over de wenselijkheid van kartels in zijn algemeenheid kan worden gedaan. Deze opvatting wint ook terrein in de Verenigde Staten waar bepaalde elementen uit de traditioneel zeer radicale anti-trust-wetgeving ter discussie staan.

Een benadering per industrietak of op zijn minst per karteltype is noodzakelijk. Het argument dat kartels goed zijn voor research en development is slechts geldig in bepaalde industrieën en bij bepaalde kartelvormen. Uit de lijst van bestaande kartels in Nederland blijkt dat het merendeel van deze kartels (259 van de 455) betrekking heeft op horizontale prijsafspraken en niet op de bundeling van innovatieve krachten. Vanuit de micro-economie en de belangengroepentheorie werd duidelijk dat dit soort kartels waarschijnlijk leidt tot welvaartsverliezen doordat consumenten een te hoge prijs betalen, verspilling van mankracht optreedt voor het bij elkaar houden van kartels en doordat de kartels de belangen behartigen van een klein deel van de economie ten koste van de macro-economische efficiëntie.

De voordelen van kartels voor het stimuleren van groeibevorderende innovatie gaat slechts op voor een klein aantal sectoren. Met name betreffen dit de sectoren waar R&D-inspanningen leiden tot hoogwaardige technologie die uitstralingseffecten heeft op de hele economie en waar tevens schaafeffecten en projectcoördinatie belangrijk zijn. Concreet kunnen we hierbij denken aan de geavanceerde elektronica, telecommunicatie of milieutechnologie. Een algemene afwijzing van kartelvorming schaadt de groeidynamiek. Maar de vele potentiële nadelen van kartelvorming maken een genuanceerde herbenaming op het Nederlandse kartelbeleid naar aanleiding van de richtlijnen van de Europese Commissie in ieder geval zeer wenselijk.

Raymond Gradus
Sjak Smulders

ESB organiseert in samenwerking met het Ministerie van Economische Zaken op donderdag 24 september het congres 'Het einde van het kartelparadijs', waar het Nederlandse kartelbeleid ter discussie zal staan. Informatie: tel. 010-408 2302.