



Marktwerving in de polder

Auteur(s):

Canoy, M.

*Hoofd van de afdeling Regulering en Marktwerving, Centraal Planbureau.***Verschenen in:**

ESB, 85e jaargang, nr. 4275, pagina 799, 13 oktober 2000

Rubriek:

Prikkel

Trefwoord(en):

De uitbundige groei en de positieve rol daarin voor het poldermodel leiden tot optimisme alom. Als ik kijk hoe pogingen om markten beter te laten functioneren verlopen, past echter geen euforie. Ook stemt de rol van consensusvorming daarin niet tot optimisme. Op het gebied van marktwerving is er nog veel te winnen. 'Nederland kartelland' is immers niet van gisteren, maar grijpt terug tot de tijd van de gilden. Het beeld van rokerige achterkamertjes waar marktverdelingen geregeld worden verdient bijstelling, maar een mentaliteit gebaseerd op een lange historie verander je niet met één druk op de knop. Op die knop moet vaak en krachtig gedrukt worden.

Kan er krachtig gedrukt worden in dit land van compromissen? De bereidheid tot compromissen heeft veel goede dingen opgeleverd. Er wordt in Nederland weinig gestaakt en we kennen ook anderszins weinig ernstige conflicten. Ook zijn we trots op onze nationale kampioenen Schiphol en de Rotterdamse haven, die internationaal goed presteren. Toch kennen het consensusmodel en het oranjegevoel rond nationale kampioenen een schaduwzijde. Ze impliceren beide een zekere bevoordeling voor zittende spelers. Dat is vervelend, want markten kunnen alleen beter functioneren als zittende spelers en toetreders op een gelijk speelveld opereren. Vier voorbeelden laten dit zien.

Vanwaar de voorliefde voor het verlenen van eeuwigdurende concessies aan bedrijven? Zo kreeg de NAM een eeuwigdurende concessie voor gasboringen en kregen de oliemaatschappijen er één voor het exploiteren van benzinepomlocaties. Op dit moment vindt er discussie plaats welk type concessie Schiphol zou moeten krijgen. Een eeuwigdurende concessie heeft een onherroepelijk karakter en is daardoor niet flexibel. De voorliefde van de overheid voor eeuwigdurende concessies zou ingegeven kunnen zijn door de gedachte dat het goed is voor onze 'nationale kampioenen'. Bij dergelijke voorkeursbehandelingen worden de prikkels van die kampioenen echter verslapt, omdat er geen enkele dreiging is dat de kampioenen ingewisseld kunnen worden voor efficiëntere nieuwe partijen. Met zulke slappe prikkels worden nationale kampioenen nooit internationale kampioenen.

Ook het UMTS-spektakel geeft reden tot nadenken. Bij het veilingontwerp blijkt vooral goed te zijn gedacht aan het belang van de zittende spelers. Toetreders hebben een bescheiden rol in het reguliere overleg met de sector. De belangen van potentiële toetreders en consumenten worden daardoor niet goed behartigd, zeker als adviezen van onafhankelijke partijen als Opta en NMa genegeerd worden. Geen wonder dat er nauwelijks toetreders kwamen opdagen. Het lijkt achteraf-gepraat, maar het ontwerp van de veiling vond niet op een transparante wijze plaats, zodat een oordeel vooraf moeilijk te geven was.

Opmerkelijk waren ook de perikelen rond HSL-Zuid. Eerst kregen de NS een voorkeursbehandeling en mocht dit bedrijf zonder concurrentie een bod uitbrengen. Toen dat bod te laag werd bevonden, werd alsnog besloten Europees aan te besteden. Vervolgens meldde zich een Engels-Duits consortium met tien jaar ervaring op het gebied van hogesnelheidstreinen. Goed nieuws, toch? Niettemin klonken er uit het parlement geluiden dat het toch niet zo kan zijn dat er Duitse treinen op ons spoor gaan rijden. Zo schiet het niet op.

Het is van belang dat het bedrijfsleven optimaal is uitgerust om internationale concurrentie aan te gaan. Een factor die hiertoe belangrijk bijdraagt, is de scheiding van bevoegdheden van bedrijfsleven en diverse overheden. Bedrijven opereren immers in de regel het best als ze met andere bedrijven in de clinch gaan en niet nog met allerlei politieke factoren rekening moeten houden. Hoe wordt deze gewenste scheiding in de Rotterdamse haven vormgegeven? Opmerkelijk genoeg door de gemeente Rotterdam een commercieel belang te laten nemen in het containerbedrijf ECT. Hierdoor ontstaat een behoorlijk diffuus beeld van taken en verantwoordelijkheden. Hoe kan dan een gelijk speelveld ontstaan tussen ECT en buitenlandse concurrenten? En kan de gemeente neutraal toezien als er belangentegenstellingen zijn tussen ECT en andere bedrijven in de haven?

Het is eerder ruimtegebrek dan gebrek aan goede andere illustraties dat mij noopt me te beperken tot deze voorbeelden. Denk aan de taferelen op de Amsterdamse taximarkt, de dieselprijzen of de nvm-makelaars die vrolijk het huizenaanbod een paar dagen mogen monopoliseren. Een Brabantse gemeente laat zelfs de gildentijden herleven door geen toetreding op hun lokale benzinemarkt te willen omdat een nieuwe toetreders marktverstoring zou werken!

Het beter laten functioneren van markten is niet eenvoudig. Misplaatst oranjegevoel over nationale kampioenen en consensusvorming helpen echter niet om deze lastige materie te beheersen. We moeten niet aan zelfkastijding doen door te denken dat onze overheid minder bekwaam is dan overheden in andere landen. Terecht wordt het poldermodel soms bejubeld. Bij het zoeken naar compromissen worden toetreders echter karig bedeed en staan consumenten vaak in de kou. Bij marktwervingsoperaties zou expliciete aandacht voor deze groepen beslist geen overbodige luxe zijn. Oranjegevoel is leuk voor de Olympische Spelen, maar markten gaan er niet beter door werken.

