



Microzachte heelmesters

Auteur(s):

Schinkel, M.P.

*de auteur is universitair docent micro-economie aan de Universiteit Maastricht***Verschenen in:**

ESB, 87e jaargang, nr. 4367, pagina 493, 21 juni 2002

Rubriek:

uit de vakliteratuur

Trefwoord(en):

toetreding

Op de achtergrond geraakt door groter wereldnieuws, speelt toch nog altijd de mededingingszaak van de 'nieuwe economie', us vs. Microsoft corp. In april 2000 werd Microsoft nog door een zeer uitgesproken rechter Thomas Penfield Jackson schuldig bevonden aan vrijwel alle voorgeworpen overtredingen van secties 1 en 2 van de Sherman Act. In februari 2001 zwakte de Court of appeals de zaak echter af, door de beschuldiging als zou Microsoft door het gratis weggeven van Internet Explorer hebben gepoogd via de browsermarkt de markt voor besturingssystemen te monopoliseren, gedeeltelijk af te wijzen. Ook het vergaande voorstel Microsoft in tweeën te breken werd niet overgenomen, waarna de zaak voor strafbepaling terug werd verwezen naar het districtshof. Deze wending - niet in de weg gestaan door een uit de school klappende Jackson en een verschuiving van de politieke macht in de vs - gaf ruimte voor een schikking, waarover partijen afgelopen februari overeenstemming bereikten. Microsoft komt er daarin af met de belofte het leven te beteren. Er is geen sprake meer van een noemenswaardige straf.

Nu leert de micro-economie dat, om ongewenst gedrag te voorkomen, elementen van straf en beloning zó dienen te worden ingezet dat de verwachte kosten ervan voor de overtreder groter zijn dan de verwachte opbrengsten. Zo bezien lijkt het bepaald geen goed idee Microsoft nu niet voor haar misdrijven - want dat zijn het - te straffen. Andere bedrijven in soortgelijke situaties konden daaruit immers wel eens afleiden dat de mededingingsautoriteit geen tanden heeft. Wat wél een juiste strafmaat is, valt echter moeilijk te bepalen. De kans van slagen van anticompetitieve strategieën speelt een rol, en ook de kans op betrapping. Daarnaast zijn de kosten, en in onderhavig geval met name de opbrengsten van monopolisering, niet eenvoudig vast te stellen.

Om toch een indruk te krijgen van de overwinsten die Microsoft mogelijk op het oog had, geeft een recent kort artikel van Chris en Robert Hall een heel aardig aanknopingspunt¹. Daarin wordt de markt voor gebruiksklare pc's gemodelleerd, waarop een tiental producenten in Cournot-concurrentie verwerkt is. Het model beschouwt de vraag over een periode van vijf jaar. Microsoft is met Windows de dominante toeleverancier van besturingssystemen, die een input zijn in het productieproces van de pc-fabrikanten. Het staat die fabrikanten vrij zelf een alternatief voor Windows te ontwikkelen, maar daarvoor moeten ze wel een aanzienlijke investering in onderzoek en ontwikkeling doen. Achter deze toetredingsbarrière kan Microsoft een limietprijs vragen voor Windows.

Het leuke van het artikel is dat het gepresenteerde model ruw maar redelijk overtuigend gekalibreerd wordt. Daardoor krijgt het handen en voeten. Door enkele para-meters vast te prikken, leiden Hall en Hall uit de observatie dat Windows slechts zo'n zestig dollar per pakket kost, en een pc ongeveer duizend dollar, af dat er inderdaad potentiële concurrentie op de markt voor besturingssystemen is, die voor toetreding echter ontwikkelingskosten in een orde van grootte van negen miljard dollar zou moeten maken.

Deze situatie wordt door Hall en Hall bejubeld als een "...great victory for virtual competition," die de prijs van Windows drukt en verspillende dubbel-investeringen vermijdt. Dat mag zo zijn, het is bepaald niet de verdienste van Microsoft. Het anticompetitieve gedrag van het bedrijf bestond vooral uit strategieën die de ontwikkelingskosten van alternatieven voor Windows, en daarmee de limietprijs, verhoogden. Microsoft deed en doet bijvoorbeeld uiterst geheimzinnig over de broncode van Windows. Ook door het om niet meeleveren van Internet Explorer en het dreigen met juridische stappen tegen potentiële concurrenten heeft het bedrijf de toetredingsbarrière tot de markt voor besturingssystemen getracht te verhogen.

Hoewel dit niet de eerste interesse van Hall en Hall is, zijn met wat integreren zowel de opbrengsten voor Microsoft, als de sociale kosten van Microsoft's strategieën eenvoudig uit hun model af te leiden². Probleem daarbij is wel dat het lastig vast te stellen is wat precies de ontwikkelingskosten van een Windows-alternatief zouden zijn geweest zonder de barrièreverhogende invloed van Microsoft daarop. Enkele relatieve resultaten schetsen echter al gauw een grimmig beeld. Stel dat Microsoft erin slaagde de barrière te verhogen met dertig procent, van bijna zeven naar negen miljard dollar die bij een prijs voor Windows van zestig dollar past. De opbrengsttoename over vijf jaar hiervan voor Microsoft is ongeveer zes miljard dollar - en het welvaartsverlies (dead weight loss) iets meer dan een procent van de totale welvaart in de markt. Als de barrière echter met tachtig procent zou worden opgetrokken, van vijf naar negen miljard dollar, wordt dit \$ 12,5 miljard respectievelijk bijna tweënhalf procent.

Daar de pakkans in dit soort gevallen verre van één is, lijken flinke boetes, en preciezere studie naar hoe flink, zeker op hun plaats. Zachte heelmesters zijn onverstandig. Daarvoor zijn de gevaren te groot

C.E. Hall en R.E. Hall, Toward a quantification of the effects of Microsoft's conduct, *American Economic Review*, mei 2000, blz. 188 -191.

² Zie M.P. Schinkel, A slightly more precise quantification of the effects of Microsoft's conduct, research memorandum, Universiteit Maastricht,

Copyright © 2002 - 2003 Economisch Statistische Berichten (www.economie.nl)