

# Een zichtbare hand

In Nederland zijn er 38 produkt- en bedrijfschappen. De schappen, voornamelijk actief in de agrarische sector, zijn het meest bekend vanwege hun promotie-activiteiten. Wie kent niet de uitdrukking "Neem vaker een bloemetje mee" van het Produktschap voor Siergewassen? De schappen verrichten echter veel meer activiteiten. Ze zijn belast met de uitvoering van regelgeving, houden zich bezig met marktorienting en behartigen de belangen van een sector. Ook doen ze aan informatieverstrekking, onderzoek en marketing. De schappen rusten op een wettelijke grondslag – daarom zijn het publiekrechtelijke bedrijfsorganisaties (pbo's) – en ze worden bestuurd door vertegenwoordigers van werknemers- en werkgeversorganisaties. Een bekend voorbeeld is het Landbouwschap.

Veel schappen hebben in belangrijke mate bijgedragen aan het succes van hun bedrijfstak, maar nu zijn zij het middelpunt van discussie geworden. Het kabinet streeft naar deregulering; minder regels, minder geïnstitutionaliseerd overleg, minder algemeen-verbindendverklaren. En meer overlaten aan de markt, dat wil zeggen de vrijheid van ondernemers en de vrije keuze van consumenten. Achtergrond bij dit streven is de wereldwijd toenemende concurrentie en de globalisering van markten. Nederland moet zich aanpassen aan deze veranderende omgeving. De produkt- en bedrijfschappen komen hierdoor echter in een lastig parket. Zij zijn immers een toonbeeld van de Nederlandse overlegeconomie. De vraag naar de toekomst van de pbo's stond centraal tijdens een seminar dat ESB vorige week vrijdag organiseerde.

Het opmerkelijke van de schappen is dat ze zich bezig houden met zeer uiteenlopende activiteiten. Men is direct betrokken bij het produktieproces met produktontwikkeling en -promotie en men verleent ondersteunende diensten als scholing. Men treedt op als overlegorgaan, en behartigt de belangen van de leden. Men houdt zich bezig met het uitvoeren, maar ook het uitvaardigen, van regelgeving. Is het nodig dat dit allemaal publiekrechtelijk wordt geregeld?

Het verrichten van promotie en onderzoek biedt met name voor kleinschalige sectoren met homogene producten, zoals bloemen of tomaten, voordelen. De afzonderlijke bedrijven zijn te klein om deze activiteiten zelf op grote schaal uit te kunnen voeren. En als hun produkten homogeen zijn profiteert een ieder in gelijke mate van de inspanningen van het schap. Dank zij de publiekrechtelijke status worden 'free rider'-problemen voorkomen.

Nu bestaat er in iedere sector behoefte aan voorzieningen, zoals vakopleidingen of een plek waar de markttransacties tot stand kunnen komen (veiling). Zo lang het gebruik hiervan goed toerekenbaar is, valt te betwijfelen of hier een taak voor de overheid is weggelegd. Ook private organisaties kunnen deze voorzieningen aanbieden, met als voordeel dat de band tussen vraag en aanbod hiervan veel essentiëler wordt. Hier ligt ook een mogelijkheid om het

free rider-probleem, waar veel pbo's op wijzen, te omzeilen. Door voorzieningen aan te bieden, die in principe voor iedereen onmisbaar zijn zoals branche-informatie, kan een belangenbehartigende organisatie voor zichzelf een breed draagvlak creëren.

Het spreekt voor zich dat verordenende regelgeving publiekrechtelijk moet kunnen worden gehandhaafd, omdat daarmee ook een algemeen belang in het geding is. Voorts zouden publiekrechtelijke organen kunnen dienen als een platform voor coördinatie tussen de private belangenorganisaties en de publieke zaak. Veranderen of aanpassen van verordeningen kan nu eenmaal niet via de markt.

Op het belang van het schap voor produktontwikkeling en -promotie valt wel iets af te dingen. Om aan de concurrentie het hoofd te bieden zoeken veel producenten het antwoord in produktdifferentiatie, en doen dat ondernemingsgewijs in plaats van een sectorgewijs (denk aan de toetjes van Mona). Door produktdifferentiatie streven de bedrijven het schap als het ware links en rechts voorbij. Het schaalvoordeel van pbo's op het terrein van promotie en onderzoek weegt steeds minder op tegen het nadeel van hun grotere afstand tot de markt.

Het is dus niet onmogelijk om een groot deel van de activiteiten van de schappen van elkaar te scheiden en over te laten aan de markt, terwijl er voor het schap toch een rol te vervullen blijft voor overleg en regelgeving. Voordeel hiervan is dat verwacht mag worden dat private organisaties veel meer geprikkeld zijn om marktconform te opereren. Juist bij snel veranderende marktomstandigheden is dat van belang.

Daar staat tegenover dat private oplossingen ook niet altijd perfect zijn. Bovendien, als alles wat via de markt kan ook via de markt moet, ontstaat een nieuw probleem. Inherent aan het marktdenken is een gerichtheid op de korte termijn en op het strikte eigen belang. De schappen zijn niet alleen een platform voor overleg en ondersteuning, maar ze kunnen zich ook bezighouden met de implementatie van een marktstrategie voor de gehele sector. De zichtbare hand van het schap heeft meer oog voor de lange termijn dan de onzichtbare hand van de markt. De vraag is of dat voldoende compenseert voor het feit dat schappen vaak wat minder dynamisch zijn dan privaatrechtelijke organisaties.

**T.P. van Walderveen**