



Betrapt!

Auteur(s):

Postema, B.

De auteur is econometriestudent aan de Universiteit van Tilburg.

bwpostema@hotmail.com

Verschenen in:

ESB, 87e jaargang, nr. 4380, pagina 769, 25 oktober 2002

Rubriek:

Uit de vakliteratuur

Trefwoord(en):

prijsafspraken

Sinds Ad Bos vorig jaar in Zembla verscheen, roept het woord bouw in Nederland al snel de associatie met fraude op. De NMa begon te graven en inmiddels kon heel Nederland ook via de parlementaire enquête zien hoe men zich in de bouwwereld behoort te gedragen (of juist niet). Bij aanbestedingen lijkt het niet al te moeilijk te zijn om, na wat overleg met concurrenten, de opdrachtgever een veel hoger bedrag te laten betalen dan de prijs die op grond van louter vraag- en aanbodfactoren zou resulteren. Hoe het offertebedrag tot stand komt is voor de opdrachtgever namelijk vaak moeilijk te bepalen. Het lijkt dan ook erg moeilijk om op basis van de aangeboden offertes te zien of er sprake is geweest van samenwerking, ofwel collusie, tussen de verschillende aanbieders. Kleine verschillen in prijzen kunnen er op wijzen dat bedrijven door concurrentiedruk erg efficiënt werken, en slechts kleine marges kunnen rekenen. Misschien hebben bedrijven deze redenering echter voorzien, zijn de marges juist erg hoog en liggen de prijzen dicht bij elkaar door coördinatie. Ook hoeven grote prijsverschillen niet ondubbelzinnig te wijzen op aan- of afwezigheid van collusie. Hier wordt vaak niet bij stil gestaan ¹.

Toch is het mogelijk om aan de hand van offertebedragen mogelijke collusie te onderzoeken. Onlangs verscheen een artikel waarin onderzoek naar eventuele kartels wordt behandeld ². In dat onderzoek proberen Bajari en Ye een methode te vinden om 'bid-rigging' aan het licht te brengen. Van 'bid-rigging' is sprake als bij een aanbesteding, als gevolg van onderling overleg, twee of meer aanbieders hun prijs opschroeven, of minstens één aanbieder niet meer mee biedt. De onderzoekers trachten patronen te ontdekken in de offertebedragen die in een goed werkende markt (voldoende competitie) als afwijkend gekenmerkt kunnen worden.

Voor het modelleren van hun vraagstelling gaan Bajari en Ye uit van een situatie waarin uiteenlopende bedrijven concurrerend bieden op een project. Bij het bepalen van hun optimale bod zullen de bieders rekening houden met de concurrentie. Zij zullen in hun berekening zowel de private informatie over eigen kosten, als publieke informatie omtrent kosten van concurrenten meenemen. Als de onderzochte markt op bovenstaande manier omschreven kan worden, zullen de prijzen aan twee eigenschappen voldoen. Ten eerste zullen de geboden prijzen conditioneel onafhankelijk zijn. Dit wil zeggen dat Bajari en Ye er vanuit gaan dat publieke informatie volledig zichtbaar is in de geboden prijzen. Als dit bij een bepaalde combinatie van spelers vaak niet het geval is, kan worden verwacht dat er extra informatie aanwezig is bij de totstandkoming van de prijs, zoals private informatie over concurrenten. Ten tweede moeten de prijzen inwisselbaar zijn. Dit betekent dat partijen in een situatie met gelijke condities steeds hetzelfde optimale bod uitbrengen. Als er sprake is van een kartel zullen de prijzen dalen als een kartel-lid in het model wordt vervangen door een concurrent die geen deel heeft aan het kartel, en is dus niet aan de tweede voorwaarde voldaan.

Als testcasus voor het model gebruiken Bajari en Ye de cijfers van bepaalde bouwactiviteiten in drie staten in het midden-westen van de Verenigde Staten. Zij beschikken over de data van bijna 500 aanbestedingen door publieke instanties, waarbij bouwbedrijven een 'gesloten' bod konden doen. Met meer dan vijftig meebiedende bedrijven, in een onderzochte periode van vijf jaar, mag wel enige competitie verwacht worden. De overgrote meerderheid blijkt dan ook aan de competitie-eigenschappen te voldoen. Er zijn echter twee combinaties van twee bedrijven die bedragen hebben geboden die niet stroken met de model-

veronderstellingen. Eén bedrijf maakt deel uit van beide combinaties. En hoewel collusie hier nog niet mee is aangetoond, blijkt dat juist de manager van dit bedrijf in het verleden een jaar gevangenisstraf heeft uitgezeten voor het maken van kartelafspraken. De andere twee bedrijven hebben om dezelfde reden in het verleden geldboetes gehad.

Bahari en Ye schatten ook het effect van kartelafspraken op de prijsopslag. Uit hun berekeningen blijkt dat door het maken van prijsafspraken tussen slechts deze drie bedrijven de prijsopslagen al snel verdubbeld en soms zelfs verdrievoudigd kunnen worden.

Met de resultaten van het model zijn de kartels echter nog niet aangetoond; er zijn harde, juridische bewijzen nodig. Toch blijkt dat de methode bij reeds aangetoonde kartels de leden steeds wel steeds als verdacht aanwees. Wellicht is het een goed idee om met de uit de parlementaire enquête naar voren komende data dit model eens te toetsen voor de Nederlandse bouwwereld

¹ Zo ziet PriceWaterhouseCoopers in haar rapport De aanbestedingspraktijk van de rijksoverheid in de periode 1996-2001, Almere, juli 2002, over het hoofd dat een kleine spreiding in de biedprijzen even goed door collusie als door vrije mededinging tot stand kan komen.

2 Onderzoek van P. Bajari en L. Ye, beschreven in: P. Bajari en G. Summers, Detecting collusion in procurement auctions, Antitrust Law Journal, vol. 70, 2002.

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