

Kartels soms toestaan

OPINIE Vooral doen zo'n capaciteitsalliantie in de binnenvaart voor droge lading

In de binnenvaart gaan stemmen op om een capaciteitspool op te zetten. Volgens Hugo van Driel, verbonden aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, geen slechte gedachte.

In de binnenvaart is de nood nu zo hoog gestegen, dat er openlijk wordt gesproken over een 'capaciteitsalliantie' voor droge lading. Wat deze 'pool' zou moeten inhouden, is nog niet duidelijk. Wel lijkt het zonneklaar dat de mededingingsautoriteiten de ontwikkeling der gedachten met argusogen zullen volgen.

Mijn voorstel is: vooral doen zo'n pool. De economische en maatschappelijke schade die optreedt bij een 'koude sanering', is vele malen hoger dan de inbreuk op het mededingingsbeleid. Kartels zijn – uit welbegrepen eigen belang – veelal gericht op stabiliteit van de prijzen en niet zozeer op maximalisatie daarvan. De voormalige lijnvaartconferenties zijn daarvan een standaardvoorbeeld. Stabiliteit in de prijzen vermindert niet alleen onzekerheid onder de aanbieders, maar ook onder de afnemers. Laatstgenoemden zijn beter in staat hun (verwachte) kosten te bepalen en weten, niet onbelangrijk, dat ze niet meer betalen dan de concurrent.

Effectief Een historisch voorbeeld van effectieve kartelvorming die veel afnemers wel beviel, heeft betrekking op de zogenaamde inladingskosten (Nederlandse term) die in verschillende Europese zeehavens in het stukgoed bestonden. Dit waren de kosten die de rederijen/cargadoors in rekening brachten aan de verladings voor de manipulatie van de lading tot aan scheepsboord of kademuur. Het interessante was dat de 'officiële' tarieven van de betrokken brancheorganisaties in Hamburg en Antwerpen min of meer stipt werden toegepast, althans in de jaren van hoogtij, maar in Rotterdam niet. Daar stelden de cargadoors zich uit concurrentieoverwegingen stevast open voor onderhandelingen over de prijs (er bestonden wel niet-gepubliceerde, ingewikkelde lijsten met richttarieven, die – net als tot voor kort bij de terminal handling

charges – fors konden verschillen per vaargebied). Wie dacht dat de expediteurs en verladings deze onderhandelingsgeneigdheid wel zouden toejuichen, komt bedrogen uit: 'En onze verscheper in het achterland haalt medelijdend zijn schouders op, als wij hem dit trachten uit te leggen. In ons bijzijn telefoneert hij Hamburg of Antwerpen en ontvangt een bindende offerte voor n'importe welke destinatie' (citaat uit een brief van E.G.H. Frech van Heinrich Hanno & Co. aan de Rotterdamse Kamer van Koophandel van 23 oktober 1950; dit typische verschil tussen Rotterdam enerzijds en Hamburg en Rotterdam anderzijds, bestond volgens een proefschrift van J.M. Pithon in 1980 nog steeds).

Er zijn genoeg historische voorbeelden van kartelachtige samenwerkingsverbanden die per saldo positieve gevolgen hebben gehad. Zo is in de scheepvaart de invoering van de container zonder meer bespoedigd door de bescherming tegen te veel onderlinge concurrentie die de oorspronkelijke consortia (te beschouwen als deelkartels) boden, terwijl de tarieven niet bepaald tot exorbitante hoogte werden opgedreven.

Voorbeeld Een wat ingewikkelder voorbeeld werd onlangs gegeven op een congres van bedrijfshistorici door Jonathan Silberman-Loeb. In 1868 richtten een aantal Engelse regionale bladen één centrale Press Association (PA) op. Doel was het nieuwsmonopolie van de telegraafbedrijven te doorbreken. Paradoxaal ondermijnden de kranten dit monopolie met behulp van een kartelachtige opzet, waarbij onder andere prijsdiscriminatie werd toegepast: Londense kranten betaalden een hogere prijs voor het regionale nieuws dan de – kleinere – regionale dagbladen. Voor het buitenlandse nieuws sloot de PA een exclusieve overeenkomst met Reuters; wie dit nieuws wilde hebben, moest zich aanmelden bij de PA. Via dit soort constructies bleef de ook nu nog gekoesterde pluraliteit van de (regionale) pers gehandhaafd.

Een tegenwerping zal zijn: ja maar, je kunt toch ook samen de capaciteit efficiënter gebruiken of zelfs verminde-

ren, zonder afspraken over prijzen te maken? Dit klinkt aardig, en het kan natuurlijk ook, maar in de huidige nood situatie in de binnenvaart bijvoorbeeld moge het duidelijk zijn dat capaciteits samenwerking bovenal gericht is op herstel van de prijzen.

Hoe kansrijk is een binnenvaartpool? Een alles en iedereen omvattende 'pool' zal er niet komen, dat lijkt alleen al om praktische redenen onhaalbaar. Maar in een tijd dat de staatssecretaris van Economische Zaken laat weten dat protectionisme soms gerechtvaardigd is en een commissie voorstelt om via een 'internetheffing' de kranten een financiële injectie te geven, lijken plannen voor ingrijpen in de werking van het vrije marktmechanisme in de binnenvaart niet bij voorbaat kansloos.

Dit is geen pleidooi om het kartelverbod volledig op te heffen. Bij de verkoop van producten aan de consument lijkt mij onverminderde aandacht van de mededingingsautoriteiten op zijn plaats. Maar in de business-to-business sectoren, waar onder het transport, ligt het anders. Hier zijn de afnemers soms machtig genoeg om collectieve prijsopdriving door de aanbieders effectief te bestrijden. Waarom richten de EU en de Nederlandse Mededingingsautoriteit zich niet primair op die bedrijfstakken waar de aanbieders sterk en de afnemers relatief zwak staan? Dit valt te bepalen door te kijken naar de absolute omvang van de marktpartijen en/of de concentratiegraad. Natuurlijk rijst dan de vraag: hoe meet je de aanbieders- en afnemersmacht zorgvuldig? Aan het beantwoorden van die vraag kunnen economen dan weer wat brood verdienen.



HUGO VAN DRIEL, ROTTERDAM
SCHOOL OF MANAGEMENT,

ERASMUS UNIVERSITY
redactie@nieuwsbladtransport.nl

METHODEN IN MIDDELEN

Opslagruimte te huur in
Hoek van Holland
van 1 tot 2500 m²
(4000 palletplaatsen)