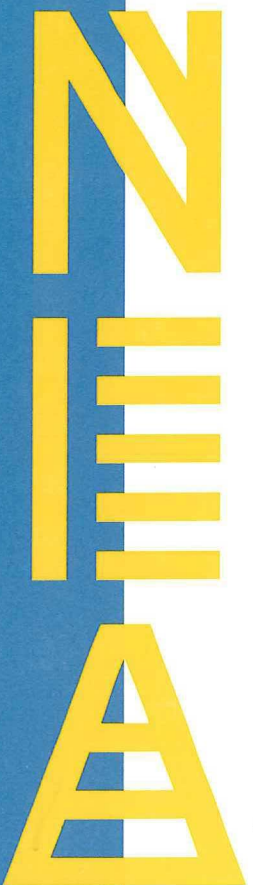


V O O R

T I J D S C H R I F T

V e r v o e r s w e t e n s c h a p

4/91



ISSN 0040-7623
Verschijnt driemaandelijks

De Stichting NEA (**Transportonderzoek en -opleiding**) stelt zich ten doel:

- het verrichten of doen verrichten van (wetenschappelijk) onderzoek op het gebied van verkeer, vervoer en handels(stromen);
- het verzorgen of doen verzorgen van onderwijs en voorlichting op het gebied van verkeer en vervoer;
- het uitbrengen of doen uitbrengen van adviezen aan organisaties, bedrijven en (overheids)-instellingen op het gebied van verkeer en vervoer;
- het uitbrengen of doen uitbrengen van adviezen op het gebied van de logistiek, alsmede het uitvoeren en begeleiden van projecten op dit gebied

en voorts al hetgeen met een en ander in de ruimste zin van het woord verband houdt, waaronder begrepen kan zijn het coördineren van het wetenschappelijk onderwijs op het gebied van verkeer en vervoer en het zich interesseren bij en het samenwerken met andere instellingen met een soortgelijk doel.

TIJDSCHRIFT VOOR VERVOERSWETENSCHAP

Journal for Transport Science
Revue pour L'étude Scientifique des Transports

REDACTIERAAD

Prof. Dr. Mr. J.G.W. Simons (voorzitter) – Drs. P.A. Th. van Agtmaal
Drs. A. Baanders – Dr. L.J. Blokland – Drs. J.A. Bourdrez – Dr. F. van Dam
Mw. Mr. O.D. Gerbers – Drs. G. Gort – Prof. K.M. Gwilliam
Dr. H. den Harder – Drs. E.R.F. Hugenholtz – Prof. Dr. H. Keeris
Prof. Dr. H.C. Kuiler – Prof. Dr. H.J. Molenaar – Prof. Drs. J.B. Polak
Prof. Dr. H.B. Roos – Prof. Drs. C.J. Ruijgrok
Mr. J.W.E. Storm van 's Gravesande – Dr. T. Tieleman – Dr. E. van de Voorde
Drs. H.A. Vos – Prof. Dr. W. Winkelmans

waaruit gedelegeerd de

REDACTIECOMMISSIE

Prof. Dr. Mr. J.G.W. Simons (voorzitter) – Drs. P.A. Th. van Agtmaal
Drs. A. Baanders – Dr. F. van Dam – Drs. G. Gort – Prof. K.M. Gwilliam
Drs. E.R.F. Hugenholtz – Prof. Dr. H. Keeris – Drs. C.G. de Kogel
Prof. Dr. H.C. Kuiler – Prof. Dr. H.B. Roos – Prof. Drs. C.J. Ruijgrok
Mr. J.W.E. Storm van 's Gravesande – Dr. T. Tieleman – Dr. E. van de Voorde

REDACTIESECRETARIAAT

F.P.G.M. Hilkens
C.M.L. van der Velde-van Pelt (redactiesecretaris)

VASTE MEDEWERKERS

Prof. Dr. Mr. J.G.W. Simons
Drs. J. Schalen

ZEVENENTWINTIGSTE JAARGANG
1991 – Nr. 4

KWARTAALSCHRIFT VAN DE STICHTING NEA
POLAKWEG 13 – POSTBUS 1969
2280 DZ RIJSWIJK

ISSN 0040-7623

© 1991 – De verantwoordelijkheid voor de inhoud der artikelen berust bij de schrijvers. Overneming van de inhoud of van gedeelten daarvan is slechts toegestaan met schriftelijke toestemming van NEA.

Voor inlichtingen en abonnementen: Redactiesecretariaat NEA – Postbus 1969 (Polakweg 13) – 2280 DZ Rijswijk – tel. (070)39 88 388 – fax (070)39 54 186. Hier kan tevens informatie worden verkregen m.b.t. de voorwaarden waaraan ingezonden kopij dient te voldoen.

In België kunnen inlichtingen worden verkregen bij de Belgische leden van de redactie Prof. Dr. W. Winkelmans (RUCA, 03/2180733) en Dr. E. van de Voorde (UFSIA, 03/2204157).

Abonnementsprijs Nederland en België f135,- (excl. BTW)/Bfr. 2646 per jaar (overige landen f145,-); Studenten f67,50-/Bfr. 1323; Losse nummers f36,-/Bfr. 665. Betaling abonnementen aan NEA, Postbus 1969, 2280 DZ Rijswijk, Postrekeningnummer 396940. Voor België: ASPA Bank, Belgerlei 49, 2000 Antwerpen, rekeningnummer 979-3600833-04 t.n.v. T.V.W. Antwerpen.

VOORWOORD

Dit nummer zou oorspronkelijk gewijd zijn geweest aan het vraagstuk van het beïnvloeden van de concurrentieverhoudingen door marktpartijen in het vervoer teneinde deze mededinging 'manageable' te houden. Bedrijfshuishoudingen, zo is de veronderstelling, zullen in het algemeen willen streven naar een vorm van marktordening die het risico van de investeringen zo klein mogelijk doet zijn. Dat betekent, dat men soms accepteert, dat er sprake is van een overzichtelijk marktbeeld. Overzichtelijkheid wordt veelal bereikt indien het aantal ondernemingen in dezelfde markt klein is en hun reacties voorspelbaar zijn. Kennelijk zijn er wel ondernemingen die een oligopolistische markt wensen.

In het vervoer is het risico verbonden aan investeringen inmiddels zo groot geworden dat we ook hier zien, dat concurrenten toch besluiten gezamenlijk op te trekken. Een voorbeeld daarvan zien we in de sfeer van de investeringen in de informatica-infrastructuur in de luchtvaart. Soms wordt die overzichtelijkheid der marktverhoudingen door overheidsingrijpen verstoord. Men denke daarbij aan de besluiten ten aanzien van de zeescheepvaart die nog door de Europese Commissie moeten worden genomen. Dat kan leiden tot instabiliteit in de verhouding tussen de nieuwe marktpartijen. Zij zullen er baat bij hebben om die verhoudingen zo snel mogelijk weer 'hanteerbaar' te maken.

Het onderwerp heeft elders al veel aandacht gekregen. Een voorbeeld daarvan is de discussie over de problematiek van de concentratietendensen in de zeescheepvaart en luchtvaart. De 'contestable market' houdt de concurrentieverhoudingen overzichtelijk en de dreiging van nieuwe toetreders is beperkt gebleken.

Toch is er nog veel onduidelijk. De theorievorming en empirische toetsing zijn te onzent nog niet ontwikkeld. Dat heeft de redactie doen besluiten om dit thema nog niet als volwassen te beschouwen en de behandeling van dit thema eerst dan te doen plaatsvinden als er in voldoende mate beschikt kan worden over theoretisch en empirisch materiaal. De bijdragen die u thans over dit onderwerp in dit nummer vindt moeten dan ook beschouwd worden als een poging om het Nederlands onderzoek in deze richting verder te stimuleren.

DE REDACTIE

MEDEDINGING: THEORETISCHE ASPECTEN EN DE PRAKTIJK IN DE EG

Prof. Dr. C.J. VAN DER WEIJDEN*

Abstract

Competition: theoretical aspects and the practical application in the EC

Economic theory does not give a solid foundation for competition policy in a market economy. The problem is that the concept of competition has several meanings. Is competition a certain market structure (number of suppliers, degree of concentration, degree of product differentiation), is it a process of moves and responses (innovation) or is it both? There is also the question whether competition is an instrument to realise certain goals (mostly taken together as static and dynamic efficiency) or is it an end in itself. So for economic policy there is first of all a need for a political or value judgment about the characteristics of a market economy. If competition is *the* characteristic or one of the characteristics, the next step is the formulation of a competition policy. The choice for free competition meaning, in principle, a choice for a system forbidding cartel-agreements and controlling market dominance – as has been done in the Treaty of Rome – is a consequence of the goals of the Treaty. A danger is a too dogmatic and interpretation of this freedom of competition in the application of the articles concerning private firms and state monopolies.

Het begrip mededinging is in de economische theorie niet eenduidig omschreven. Enerzijds wordt men geconfronteerd met de indeling in 'mededinging als gedrag' en 'mededinging als een bepaalde machtsstructuur'; anderzijds met de indeling in 'mededinging als instrument om bepaalde doeleinden te realiseren' en 'mededinging als doel op zichzelf'. In deze bijdrage zullen deze begrippen en benaderingen worden toegelicht met als uiteindelijk doel de blik op de mogelijkheid c.q. wenselijkheid van mededingingspolitiek te richten.

EEN PROBLEEM IN DE JAREN DERTIG

In 1933 leverde E. Chamberlin [1] een belangrijke bijdrage tot de economische theorie. Hij constateerde dat de mededinging of het gebrek daaraan dat men op markten waarnam vanuit de theorie werd benaderd met twee theoretische modellen: dat van de volledig vrije mededinging of dat van het monopolie. Zijn uitgangspunt is dat dit onbevredigend is, daar de werkelijkheid hybride concurrentievormen laat zien. De zuivere concurrentie – zijnde concurrentie 'unalloyed with monopoly elements' – waarbij de aanbieders geen prijs- en hoeveelheidspolitiek kunnen voeren en waarvoor een groot aantal homogene aanbieders van een homogeen produkt vereist is, is geen adequaat beeld van de

* Hoogleraar aan economische faculteit van de Erasmus Universiteit Rotterdam.

werkelijke concurrentiële situaties. Dit is het gevolg van de produktdifferentiatie die de homogeniteit van aanbieders en produkten doorbreekt. De produkten van de verschillende aanbieders verschillen van elkaar door oorzaken die 'real' of 'fancy' zijn (lokatie van de aanbieder, verpakking, ambiance, kwaliteit van de service, enz.). Deze verschillen hebben tot gevolg dat de produkten niet langer meer volledige substituten voor elkaar zijn, maar onvolledige substituten. Deze laatste eigenschap isoleert een aanbieder (in meerdere of mindere mate) van andere aanbieders en creëert iets dat op een monopoliepositie lijkt. Deze is echter (zeker op lange termijn) niet sterk, er zijn, dan wel er ontstaan, substituten. De individuele aanbieder zal bij zijn prijspolitiek rekening moeten houden met het mogelijk verdwijnen van afnemers als gevolg van een te hoge prijs, doordat men uitwijkt naar een substituuut. Chamberlin bedacht voor deze situatie de naam *monopolistische concurrentie*.

Voor de mededingingspolitiek heeft dit drastische gevolgen. Indien men als doelstellingen formuleert een optimale allocatie van de beschikbare produktiemiddelen over de verschillende toepassingsmogelijkheden en een optimale verdeling van de voortgebracht goederen en diensten over de huishoudingen in een bepaalde periode, dan volgt uit de Paretiaanse welvaartstheorie onder bepaalde veronderstellingen een richtlijn. Deze veronderstellingen zijn globaal: de totale welvaart is de som van de welvaart van de individuele huishoudingen (niet meer en niet minder), een beschikbare hoeveelheid middelen, gegeven produktietechnieken, gegeven voorkeuren en continue functies. Het resultaat is dan dat een allocatie en verdeling waarbij de maatschappelijke welvaart optimaal is, wordt gerealiseerd in geval van markten die voldoen aan de structuurvoorwaarden van volledig vrije mededinging. De structuurvoorwaarden zijn: veel homogene vragers en aanbieders van een homogeen produkt, perfecte marktinformatie en vrije toe- en uittreding. Dit leidt tot een prijs gelijk aan de marginale kosten voor elk produkt en elke dienst.

Voor de mededingingspolitiek resulteren daaruit twee regels:

- Indien men niet kan en wil ingrijpen in de prijsvorming dient men de structuurvoorwaarden van volledig vrije mededinging te realiseren dan wel zo dicht mogelijk te benaderen. Er is sprake van een structuurpolitiek.
- In geval van 'natuurlijke' monopolies (ontstaan als gevolg van schaalvoordelen) dient men de onderneming op te leggen een prijs vast te stellen gelijk aan de marginale kosten. De structuurpolitiek (zoals onder 1 genoemd) is dan niet mogelijk, zonder verlies aan efficiëntie.

Wat nu te doen in geval van monopolistische concurrentie? In dit geval leidt prijsvaststelling op basis van een streven naar maximale winst tot een prijs die hoger is dan de marginale kosten. De mate van het verschil wordt bepaald door

de prijselasticiteit van de afgezette hoeveelheid. Daar de prijs niet gelijk is aan de marginale kosten, is de allocatie niet efficiënt. De in de werkelijkheid aanwezige produktdifferentiatie is echter in een vrije markteconomie niet uit te bannen, derhalve lijkt de receptuur (zoals reeds aangegeven) te zijn de structuur van volledig vrije mededinging dan maar zo goed mogelijk te benaderen.

Deze opsomming leidt tot een reactie van J.M. Clark, waarbij voor de economische politiek het begrip 'workable competition' wordt geïntroduceerd.

WERKZAME MEDEDINGING

In de American Economic Review van 1940 [2] geeft Clark uiting aan zijn onvrede over de bestaande situatie met betrekking tot de mededingingspolitiek. In dit artikel introduceert hij het begrip 'compenserende imperfectie'. Voor een goed begrip hiervan dient te worden bedacht, dat de term marktimperfectie wordt gehanteerd voor elke afwijking van de hiervoor beschreven kenmerken van de marktstructuur bij volledige mededinging. Zo gezien zijn dus produkt-differentiatie en belemmering van de uittreding marktimperfecties.

Als uitgangspunt van zijn benadering kiest Clark nog voor de statische efficiëntie van de welvaartstheorie (efficiënte allocatie en verdeling).

Bij de genoemde marktimperfecties kunnen twee vragen worden gesteld. Een eerste is deze: is het theoretisch juist in geval van marktimperfecties door middel van maatregelen een marktstructuur af te dwingen die zo dicht mogelijk ligt bij de marktstructuur van volledig vrije mededinging teneinde een optimale allocatie en verdeling zo goed mogelijk te benaderen? Een tweede vraag – en daarop gaat Clark in – is: is het wel nodig deze politiek te voeren?

Het antwoord luidt ontkennend, want – zo stelt hij – het is mogelijk een aanwezige imperfectie te compenseren door een andere. Hij geeft daarbij het volgende voorbeeld. In een sector met hoge vaste kosten daalt de vraag, waardoor overcapaciteit ontstaat. Dit kan leiden tot een zeer scherpe prijsconcurrentie waardoor de prijzen lager kunnen komen te liggen dan de kosten. De imperfectie is de niet vrije uittreding uit de markt (de capaciteit blijft boven de markt zweven) en het gevolg is een 'sick industry' als gevolg van 'cutthroat' prijsconcurrentie. Tegenwoordig spreekt men van een belemmering van de 'exit' door de aanwezigheid van 'sunk costs', dit zijn op korte termijn niet recupereerbare kosten. In een dergelijke situatie wordt als *compenserende imperfectie* voorgesteld een prijsafpraak voor een bepaalde periode om de overcapaciteit redelijk af te bouwen. Er is sprake van een imperfectie omdat het aantal zelfstandige beslissers wordt gereduceerd tot één.

Voor wat het begrip werkzame mededinging betreft, is hij onduidelijk. Het is een marktstructuur liggend tussen die van volledig vrije mededinging en die van

monopolie; het is een situatie waarin teveel en te weinig concurrentie wordt vermeden. Mededingingspolitiek is ook bij hem structuurpolitiek, de imperfecties hebben betrekking op de marktstructuur. Daarbij ziet Clark als probleem, dat de afwijking tussen prijs en marginale kosten vooral een korte-termijnverschijnsel is. Op lange(re) termijn zal de afzetelasticiteit veelal toenemen door het ontstaan van nieuwe substituten en door betere informatie daarover bij de afnemers, waardoor het verschil tussen prijs en marginale kosten zal verminderen. Voor de mededingingspolitiek ontstaat hierdoor een vraag: wanneer eindigt de korte termijn en moet dan wel worden ingegrepen of bijgestuurd? Het zal niet verbazen dat dit probleem leidt tot een verschil in benadering. Sommigen zullen adviseren tot een structuurpolitiek, anderen zullen deze overbodig achten.

PROBLEMEN VANUIT DE WELVAARTSTHEORIE

In het voorgaande werd de regel 'prijs = marginale kosten' als voorwaarde voor een optimale allocatie en verdeling vermeld. Tot de daar niet vermelde voorwaarden behoort: de afwezigheid van externe effecten en de afwezigheid van schaalvoordelen. Er werd reeds op gewezen dat de aanwezigheid van schaalvoordelen invloed heeft op de marktstructuur. Het leidt tot natuurlijke monopolies of oligopolies. Is het dan inderdaad juist deze een prijs gelijk aan de marginale kosten op te leggen? De aanwezigheid van externe effecten leidt b.v. tot een verschil tussen private kosten en maatschappelijke kosten en doorbreekt de regel 'prijs = marginale (sociale) kosten' als voorwaarde voor efficiëntie. Daarbij moet onder ogen worden gezien dat het niet altijd mogelijk zal zijn via maatregelen de externe effecten volledig te internaliseren, waardoor de kosten van een onderneming als dan ook de sociale kosten zouden representeren. Evenmin is het altijd mogelijk monopolieposities te vermijden (natuurlijke monopolies of oligopolies door schaalvoordelen). In die situaties zal winstmaximalisatie (kunnen) leiden tot een prijs die hoger is dan de marginale kosten, terwijl een eis dat de prijs gelijk moet zijn aan de marginale kosten tot verlies leidt, daar in geval van schaalvoordelen de marginale kosten kleiner zijn dan de gemiddelde kosten.

Nu is het theoretisch mogelijk hiermee rekening te houden en de maatschappelijke welvaart te maximaliseren met b.v. een toegestane winst bij de monopolies of oligopolies als randvoorwaarde. Dan ontstaat een zogeheten 'second best' optimum. Er is echter een praktisch probleem: deze optimalisatie eist informatie (b.v. over alle kruiselasticiteiten) die niet in voldoende mate beschikbaar is. Het gevolg is dat de voorwaarden waaraan moet zijn voldaan, wil sprake zijn van een 'second best' optimale maatschappelijke welvaart, niet te bepalen zijn.

Evenzeer heeft echter de 'second best' benadering het volgende geleerd: men kan *niet* stellen dat, bij een onmogelijkheid de voorwaarden voor het eerder genoemde ('first best') Pareto-optimum volledig in de praktijk te realiseren, het gewenst is deze voorwaarden zo goed mogelijk te benaderen.

Dat wil zeggen, indien in een bepaalde sector monopolies niet te vermijden zijn, dan is het niet te stellen dat het goed is in de andere sectoren waar dat wel mogelijk zou zijn de structuurvoorwaarden van volledige mededinging zoveel mogelijk te realiseren. Of in de woorden van E.J. Mishan: '...The second best theory correctly establishes a presumption against (!) a policy of slapdash marginal-cost pricing wherever possible as a means of approving allocation [3]. Maar zo stelt dezelfde auteur: in bepaalde gevallen is het mogelijk betrekkelijk eenvoudige regels te formuleren die weliswaar niet leiden tot een 'second best' maar wel tot een soort 'third best' oplossing. En hiervoor geldt dat het een oplossing is 'clearly better than doing nothing at all...'. Het volgende voorbeeld van een 'third best' regel wordt gegeven. In sector A is sprake van monopolies en in sector B niet. Naarmate sector A kleiner is vergeleken met B wordt het meer waarschijnlijk dat het opleggen van een prijs gelijk aan de marginale kosten in sector B tot een betere allocatie leidt. Zelfs: '...we cannot be very far from the hypothetical ideal second-best position...'[4]. Indien sector A niet klein is, bepaal dan het grootste verschil en het kleinste verschil tussen de prijs en de marginale kosten in deze sector, neem daar een gemiddelde van en hanteer dit in sector B (de sector met concurrentie). Het bekende hanteren van vuistregels in geval van onzekerheid komt derhalve ook hier naar voren. In het laatste voorbeeld worden de verschillen tussen de prijzen van de goederen en diensten en hun marginale kosten 'for the economy as a whole' kleiner.

Na een bespreking van het bovenstaande concluderen F.M. Scherer en D. Ross echter: '...the whole question of allocative efficiency is so confused and uncertain, once second-best considerations are introduced, that policy-makers would be well advised to give up trying to achieve the best possible allocation of resources [5]. Dus terug bij 'af' of liever bij de werkzame mededinging.

DE 'WERKZAME MEDEDINGING' UITGEWERKT

Het betoog van J.M. Clark vindt een vervolg in een artikel van J.S. Bain over de werkzame mededinging in oligopolistische situaties [6]. De benadering van Clark vindt hij te vaag. Werkzame mededinging moet scherper worden gedefinieerd dan als een situatie liggend tussen te veel en te weinig concurrentie. Uitgangspunt is het functioneren van een economie uit oogpunt van werkgelegenheid, inkomensverdeling en dergelijke. Deze algemene normen dienen te worden vertaald in normen voor een bedrijfstak, die worden aangeduid met de

begrippen statische en dynamische efficiëntie. Onder het eerstgenoemde begrip valt bij Bain het verschil tussen de prijs en de gemiddelde kosten (winstmarge), de efficiëntie van de produktie uit oogpunt van al of niet benutte schaalvoordelen, het aandeel van de promotiekosten in de totale kosten en de aard van het produkt (ontwerp, kwaliteit). De dynamische efficiëntie omvat de mate van innovatie inzake produkten, produktie- en distributiemethoden. K. Herzina noemt dit de 'Wohlfarts ökonomische Ansatz' [7].

Vervolgens introduceert Bain hypothesen over de relatie tussen de marktstructuur, het strategisch gedrag van ondernemingen op markten en de resultaten. De eerste hypothese is: voor niet al te lange termijn geldt de volgende unicausale relatie:

Structuur → gedrag → resultaat (in de vorm van statische en dynamische efficiëntie)

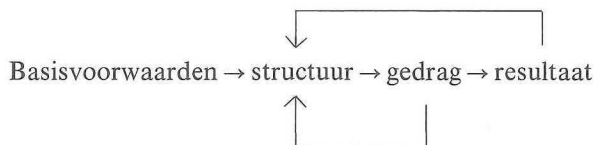
Vervolgens wordt aangenomen dat het bedrag zodanig wordt bepaald door de marktstructuur (nogmaals dit geldt niet op lange termijn) dat het zinnig is zich te beperken (zonder dat men onaanvaardbare fouten maakt) tot de relatie

structuur → resultaat

De volgende redenering kan dan worden opgezet. Formuleer de gewenste resultaten en vergelijk deze met de feitelijke resultaten in een bepaalde periode. Zijn de afwijkingen onaanvaardbaar groot, dan wijkt de feitelijke marktstructuur af van de gewenste en moet de marktstructuur door maatregelen worden aangepast.

Mededingingspolitiek is dan structuurpolitiek, gericht op aantal ondernemingen, de concentratiegraad (het gezamenlijke marktaandeel van de 4, 8, 10, enz. grootste ondernemingen), de mate van de produktdifferentiatie, de toegankelijkheid van de markt, enz. Werkzame mededinging is dan die *structuur* waarbij de gewenste resultaten zo goed mogelijk worden bereikt.

Theoretisch is deze benadering helder. Het is echter de vraag of de geformuleerde hypothesen in overeenstemming met de realiteit zijn en of de normen op operationele wijze kunnen worden geformuleerd. In de loop van de tijd is nogal wat twijfel geuit. Daarbij komt dat het statistisch onderzoek de relatie structuur → resultaat niet steeds bevestigde. Dit leidde tot het meer centraal stellen van het ondernemingsgedrag en de invloed die daarvan uitgaat op de marktstructuur. De marktstructuur is niet meer exogeen, maar wordt endogeen. Het eenvoudige schema wordt aangevuld met 'feedbacks', en met wat wordt genoemd basisgrootheden die direct de marktstructuur beïnvloeden. Het resultaat is dan b.v.



Dit leidde volgens W.G. Shepherd tot:

'...a large accumulation of knowledge and technical skills, combining theory, econometrics, cases, and policy issues. There was vigorous debate among many schools... and no orthodoxy prevailed'. [8]

EFFECTIEVE MEDEDINGING: DE REPRISE VAN J.M. CLARK

In 1955 en in 1966 komt J. Clark terug op het probleem van de mededinging [9]. Eerst in een artikel, waarin de dynamische aspecten van de mededinging naar voren worden gehaald. De centrale vraag is: 'What do we want competition to do for us?' Het antwoord is uiteraard efficiëntie in de produktie en distributie, ook innovaties (produkten, produktie- en distributiemethoden) en het doorgeven van de resultaten in de vorm van betere produkten, hogere lonen en lagere prijzen. Monopolieposities zijn niet per se slecht, immers door betere prestaties dan de concurrenten of door innovaties ontstaan monopolieposities met de daaraan verbonden extra winsten. Er is eerst sprake van een probleem zodra een bereikte monopoliepositie zich verschanst in een loopgraaf en daardoor niet een tijdelijk maar een blijvend karakter heeft. Het begrip mededinging wordt hieraan gekoppeld: het is een proces van 'moves and responses', van het nemen van een voorsprong en weer ingehaald worden. Tijdens dit proces ontstaan monopoliewinsten, die echter niet blijvend zijn, maar die onderhevig zijn aan erosie doordat navolging plaatsvindt.

In 1961 wordt het betoog afgerond. Concurrentie is een 'dynamic process', te zien als 'a sequence of moves and responses'. De term effectieve concurrentie wordt geïntroduceerd in plaats van de term werkzame mededinging, daarmee aanduidend dat afscheid is genomen van de structuralistische en statische benadering van 1940. De eisen voor deze effectieve concurrentie worden onderscheiden in 'Imponderables' en 'More Formal Requirements' [10]. Onder de eerste groep vallen: de competentie van de afnemer om gevraagde prijzen, kwaliteiten, enz. te beoordelen en de 'business attitudes'. Bij dit laatste gaat het om de bereidheid om te concurreren, daarbij te handelen in 'conformity with the basic morals of trade, including furnishing dependable information and guidance to customers, or at least not misleading them', niet te concurreren in 'debasement standards of taste and morals, either in advertising or entertainment' en daarbij

te aanvaarden dat in geval van schending de overheid zal ingrijpen. Deze beginselen dienen het streven naar winst en het vermijden of verminderen van verlies te dragen.

Bij de formele eisen worden enige aspecten van de marktstructuur genoemd. Als eerste een voldoende groot aantal ondernemingen die vergeleken met de markt waarin zij met elkaar concurreren klein zijn. De relatief kleine omvang (gemeten in marktaandeel) leidt tot impulsen om te concurreren. Anderzijds moeten deze ondernemingen sterk genoeg zijn om te bewerkstelligen dat hun concurrentiële druk effect heeft. Het proces van concurrentie uit zich volgens hem vooral in variatie in en innovatie met betrekking tot produkten. De grote onderneming draagt op een andere wijze bij. Schumpeter volgend duidt Clark op concurrentie als gevolg van de ontwikkeling van nieuwe produktietechnieken, zij het dat niet is bewezen dat 'giants of the present size are necessary for this purpose' [11]. Een extreme concentratiegraad aan de aanbodzijde van de markt staat concurrentiële druk in de richting van een efficiënte produktie niet in de weg, wel echter is dit structuurkenmerk nadelig voor een snelle en adequate verspreiding van de daardoor bereikte voordelen. Opgemerkt wordt daarbij dat het niet zeker is dat de hier bepleite structuur op natuurlijke wijze (anders gezegd automatisch) wordt gerealiseerd, zelfs niet dat de antitrust-politiek de ontwikkeling in voldoende mate in de gewenste richting kan sturen.

Wat is de conclusie? Erkend wordt dat onze gemengde markteconomie ernstige tekortkomingen heeft, maar 'there is room to hope' [12] dat verbeteringen mogelijk zijn indien de betrokkenen zich realiseren wat op het spel staat, namelijk de keuze tussen een 'imperfectly competitive economy of large business organisations and one that is controlled or collectivised'. Een voorwaarde voor het vermijden van deze laatstgenoemde economische orde is het laten voortbestaan van sterke concurrentiële druk en met name die van de potentiële concurrentie (de druk die uitgaat van de mogelijkheid dat toetreding tot een markt plaatsvindt).

EEN ECHO IN DUITSLAND...

In het toenmalige West-Duitsland werd bij de invoering van de wet tegen beperking van de concurrentie van 1957 het begrip 'vollständige Konkurrenz' gebruikt. Daarmee werd echter gesuggereerd dat het theoretisch model van de volledig vrije mededinging richtsnoer voor de mededingingspolitiek zou zijn. Volgens sommige auteurs is men gespaard voor de daarbij behorende extreme (en niet vol te houden) structuurpolitiek door het bekend worden van de ideeën van Clark over werkzame mededinging ('funktionsfähige Konkurrenz'). Dat geschiedde in Duitsland door de dissertatie van E. Kantzenbach.

Uitgangspunt voor de mededingingspolitiek is een aantal doelstellingen en het gaat er dan om de optimale intensiteit van de mededinging te bepalen, dat wil zeggen die marktstructuur waarbij deze doelstellingen zo goed mogelijk worden gerealiseerd. De feitelijk aanwezige mededinging kan sterker dan optimaal zijn, dan dient de mededinging te worden beperkt (kartels zijn dan toegestaan). Indien de concurrentie minder dan optimaal is, dient deze te worden versterkt (b.v. door 'Entflechtung' van ondernemingen die de markt domineren). In deze benadering is er dus geen a priori voorkeur voor mededinging. Deze is louter instrumenteel. Is zij nodig voor het behalen van de gewenste resultaten, dan dient zij te worden gerealiseerd en indien zij strijdig is met goede resultaten, dan dient zij te worden beperkt. Er kan dus sprake zijn van een dilemma ('Dilemmathese') tussen goede resultaten en intense mededinging. Deze benadering eindigt met een uitspraak over de marktstructuur die de optimale het dichtst zal benaderen: een niet te smal oligopolie (niet te gering aantal aanbieders), een niet te sterke produktdifferentiatie en geen perfecte marktkennis.

Deze benadering is scherp aangevallen door E. Hoppmann [13]. Fel wordt van leer getrokken tegen de instrumentele benadering van Kantzenbach en tegen de dilemmathese.

Er kan geen sprake zijn van een dilemma. Immers de markteconomie wordt gekozen omdat men daarvan goede resultaten verwacht en het kenmerk van de markteconomie is de mededinging. Daarmee is tegelijk de instrumentele benadering afgewezen, gegeven de keuze voor de markteconomie in handhaving van de mededinging op markten een zelfstandig doel en dus moet alles worden aangepakt waardoor de mededinging wordt beperkt. Zoals wij zullen zien, leidt ook deze stellingname tot moeilijkheden.

Kritiek op de instrumentele benadering is inderdaad mogelijk. De samenhang op een markt is zo complex dat men niet mag verwachten dat een eenvoudig verband tussen een aantal elementen van de marktstructuur en de geformuleerde doelstellingen veel houvast zal geven voor de economische politiek. Men denke aan de discussie over het verband tussen de omvang van ondernemingen en de omvang van innovaties of aan het verband tussen de concentratiegraad binnen bedrijfstakken en de winst. De benadering van Kantzenbach is misleidend, zo eenvoudig is de optimale intensiteit van de mededinging in de praktijk niet te bepalen.

Een ander probleem is gelegen in de periode waarvoor men zal bepalen of er een niet optimale intensiteit van de mededinging is, omdat de geformuleerde resultaten niet worden gerealiseerd. A priori kan men niet zeggen: einde 1992 moeten die en die resultaten zijn gerealiseerd, want men brengt een kunstmatige caesuur aan in een voorgaand proces, dat in principe geen einde kent. In dat proces spelen alle aspecten van de marktstructuur, die niet voor eens en altijd gegeven

is, maar die in de tijd verandert door het gedrag van ondernemingen, door veranderingen in de omgeving van de markt (de macro-omgeving, de overheids-politiek) en door de gerealiseerde resultaten, een rol.

De keuze is voor Hoppman duidelijk: men aanvaardt een dergelijk systeem (dat wil zeggen de markteconomie) of niet, maar als men het aanvaardt, dient men het proces zijn gang te laten gaan. De overheid dient door een verbodswetgeving te voorkomen dat ondernemingen door afspraken of dominante marktposities (economische macht) de uitwerking van marktprocessen door hun willekeur verstoren.

Toch ziet ook hij problemen. Er zijn situaties waarin door 'natuurlijke' oorzaken mededinging niet mogelijk is. Hij noemt in dit verband: de natuurlijke monopolies (als gevolg van aanwezigheid van schaalvoordelen), de agrarische sector en de vervoersector. In die gevallen zou de marktstructuur concurrentie niet mogelijk maken. De bedoeling is kennelijk te stellen dat het *a priori* duidelijk is dat concurrentie niet kan werken en derhalve vallen deze sectoren onder de 'Ausnahmbereiche' van een verbodswetgeving. *A priori* wil hier zeggen dat niet de ene keer sprake kan zijn van te weinig concurrentie en de andere keer van teveel concurrentie en dat al naar gelang de interpretatie van de waarneming *ad hoc* een beslissing moet worden genomen. De keuze is duidelijk: de wetgever overweegt onafhankelijk van een bepaalde concrete situatie of mededinging in een sector mogelijk is en bepaalt bij een ontkennend antwoord dat de wetgeving niet van toepassing is op deze sector. Zo wordt vermeden dat onder druk van een concrete incidentele situatie en de daaraan gekoppelde politieke druk op een niet principiële maar ad-hoc-basis beslissingen worden genomen die het functioneren van de markteconomie uiteindelijk schaden.

Intussen moet worden vastgesteld dat in de Duitse literatuur thans wordt gesproken over zuiver 'politische Ausnahmbereiche'. Het gaat dan niet alleen meer om de vraag of concurrentie om economische redenen niet *kan* werken, maar veeleer om de vraag of men concurrentie om economische redenen niet wenst.

TELEURSTELLENDEN RESULTATEN

Onlangs heeft K. Herdzina de uitspraken, gedaan op basis van de economische theorie, systematisch onderzocht[14].

In de eerste plaats richtte hij zich op de betekenis van een aspect van de marktstructuur, nl. de mate van horizontale, verticale of diagonale concentratie. Geconstateerd wordt, dat in elk van deze gevallen elkaar tegensprekende uitspraken worden gedaan. Zo wordt b.v. voor wat het aantal aanbieders betreft,

gesteld dat een optimale intensiteit van de mededinging een groot aantal onafhankelijk opererende aanbieders (A. Cournot), een monopolie (J. Schumpeter) dan wel een oligopolie vergt (A. Phillips, E. Kantzenbach).

Hij noemt twee oorzaken voor dit verschil. In de eerste plaats een verschil in (waarde-) oordeel over het doel van de mededingingspolitiek. Gaat het om het handhaven of doen ontstaan van een veelheid van aanbieders of om een maximale efficiëntie op korte termijn?

In de tweede plaats moet worden bedacht dat een bepaalde marktstructuur nooit een voldoende voorwaarde voor het realiseren van bepaalde resultaten kan zijn. In de realiteit is er voor de marktpartijen altijd voldoende ruimte om zich al dan niet concurrentieel te gedragen. Voor wat de marktstructuur betreft, is het alleen mogelijk te stellen dat er structuren zijn die de mededinging *in gevaar* brengen. Hoge horizontale, verticale of diagonale concentratiegraden begunstigen de mogelijkheid van een collectief marktgedrag, dat wil zeggen tot afspraken die de vrijheid van de andere marktpartijen 'unangemessen' kunnen beperken.

Tegen marktstructuren die ontstaan door toepassing van praktijken waardoor de vrijheid van handelen op deze wijze wordt beperkt, zou moeten worden opgetreden.

Vervolgens stelt K. Herdzina vast dat het empirisch onderzoek heeft geleid tot twee duidelijke conclusies:

- Er is sprake van een marktproces: markten, grenzen van markten en markt-aandelen veranderen in de loop van de tijd en soms zeer snel. Het heeft derhalve geen zin het begrip optimale marktstructuur te hanteren. Het onderzoek naar een optimale structuurflexibiliteit (b.v. de optimale looptijd van een patent) heeft echter evenmin geen resultaat opgeleverd.
- Het onderzoek naar de optimale grootte van de onderneming (uit oogpunt van de efficiënte allocatie of uit oogpunt van innovatie) heeft evenmin tot resultaat geleid. Veeleer is sprake van een continuüm van efficiënte grootten van ondernemingen. Derhalve zien wij op veel markten kleine, middelgrote en grote ondernemingen, waarbij niet kan worden gesteld, dat de ene groep of de andere een afwijking inhoudt van een optimale efficiëntie.

Het resultaat van dit alles is, dat andere factoren als indicatoren voor de mededinging naar voren zijn gekomen: de interne structuur van een onderneming, de ontwikkelingsfase van de markt en de belemmering van de toetreding tot markten. De eerstgenoemde indicator is reeds door E. Mason in 1939 genoemd [15]. Voor wat de relatie met de mededinging betreft, heeft onderzoek nog niet geleid tot eenduidigheid: '...die Ergebnisse der Untersuchungen (sind) keineswegs kongruent' [16]. De invloed van de ontwikkelingsfase van de markt (in ons land door H.W. de Jong naar voren gehaald [17]) op de intensiteit van

de mededinging is niet onomstreden. Hier speelt ook weer een rol de inhoud die men aan het begrip mededinging geeft. Tenslotte de toegankelijkheid van de markt. Ook hier is sprake van problemen, zowel ten aanzien van de definitie als van de empirische relevantie. Dit probleem is niet opgelost door de theorie inzake de 'contestability' van markten van Baumol e.a. Hun boodschap dat de marktstructuur van mindere betekenis is, vergeleken met de invloed van mogelijke toetreders, is gebaseerd op volledig vrije toe- en uittreding ('ultra free entry'). De benadering is voor wat de praktische betekenis betreft zeer controverseel en leidt bij één van de auteurs tot de conclusie 'Ultra free entry offers insights,...' maar het 'does not affect the central role of market structure' [18].

Dit alles is het gevolg van het feit dat het bij marktrelaties om zeer complexe verschijnselen gaat. Empirisch onderzoek laat ruimte voor verschillende interpretaties uit oogpunt van de mededinging. Daarbij spelen ook de waardeoordelen van degene die interpreteert een rol.

WELVAARTSBENADERING VERSUS PROCESBENADERING

In het voorgaande werd de benadering op basis van structuur-gedrag-resultaat aangeduid als welvaartsbenadering. De richting van de causaliteit tussen de drie begrippen is noch theoretisch noch empirisch eenduidig. Vervolgens is er een probleem inzake de diagnose: hoe de op een bepaalde markt gerealiseerde resultaten te waarderen? De feitelijke resultaten vergelijken met resultaten die zouden ontstaan in geval van mededinging? Kan men deze dan bepalen, vergelijken met resultaten op andere markten? Hoe bepaalt men dan dat deze mede het gevolg zijn van concurrentieel gedrag? Deze vragen spelen in elk individueel geval een rol. Zoals reeds werd gesteld, wordt ook geconcludeerd dat er geen marktstructuren zijn die noodzakelijk de mededinging beperken, maar alleen structuren die een gevaar inhouden voor de mededinging.

Het voordeel van de procesbenadering is, dat deze in plaats van een beoordeling van elke concrete marktsituatie per-se-verboden stelt op basis van de *algemene* uitspraak dat te sterke beperking van de onderlinge handelingsvrijheid (van b.v. aanbieders) leidt tot slechtere resultaten vergeleken met die, welke zouden worden gerealiseerd bij afwezigheid van deze beperking. De mededingingspolitiek heeft derhalve tot taak deze beperkingen van de handelingsvrijheid of van de keuzemogelijkheden van de marktpartijen te elimineren. Elementen van de marktstructuur spelen geen enkele rol. Wanneer is echter sprake van een te sterke of 'unangemessen' beperking van de handelingsvrijheid? In dit kader worden vanuit de markttheorie o.a. genoemd: collectief marktgedrag door afspraken of onderling afgestemd gedrag, horizontale prijsafspraken, koppel-

verkoop, boycot, enz. Het probleem is echter dat de economische theorie niet voor elk vrijheidsbeperkend gedrag eenduidige algemene uitspraken doet maar soms ambivalente. Niet elk kartel heeft alleen maar negatieve gevolgen, ook over bescherming door patenten zijn niet eenduidige uitspraken geformuleerd. Soms zijn de uitspraken van de markttheorie zo zwak dat markttheoretische overwegingen naar de achtergrond schuiven (b.v. bij de door een producent aan de groothandel, opgelegde verplichting alleen aan vakhandel te leveren). In deze niet duidelijke gevallen zal een politiek besluit moeten worden genomen ter beantwoording van de vraag wat nog wel en wat niet aanvaardbaar is. Daarbij zal het zich op lange termijn wijzigende rechtsgevoel van de samenleving van bepalende invloed zijn.

Terugkerend naar de marktstructuren die een gevaar inhouden voor de mededinging wordt dan b.v. voor een hoge concentratiegraad op de aanwezigheid van enige ondernemingen met de grote marktaandelen het volgende gesteld: indien verschillen in grootte ontstaan door een verschil in interne groei zonder dat sprake is van activiteiten die de handelingsvrijheid van de anderen belemmeren, dan zijn deze verschillen aanvaardbaar. Zijn deze activiteiten er wel, dan moet worden opgetreden. Indien deze verschillen ontstaan door fusies of overnames, is er sprake van een probleem. De markttheorie laat daarbij ruimte voor een verschil in beoordeling. Herdzina pleit voor controle en voor een mogelijkheid van een verbod indien sprake zou zijn van het ontstaan van een marktstructuur die de mededinging in gevaar kan brengen. [19] Deze mededingingspolitiek zou de volgende instrumenten dienen te hanteren. Een marktstructuur die is ontstaan door niet legitieme fusies of overnames moet worden gewijzigd door 'Entflechtung'; indien sprake is van legitiem gedrag dan moet de toetreding tot de markt open worden gehouden, zodat op lange termijn de structuur kan veranderen. Waar men ook van dit laatste geen resultaat mag verwachten, zal de controle van het marktgedrag van de reeds gevestigden nodig zijn.

DE MEDEDINGING IN DE INTERNE MARKT

Het voorgaande maakt duidelijk dat de economische theorie geen nauwkeurige en eenduidige uitspraken doet over alle aspecten van de mededinging of over alle typen van beperking van de mededinging. Niet economische motieven zullen dan geheel of voor een belangrijk deel de benadering bepalen. In het Europese Verdrag is gekozen voor een verbodsbenadering in de artikelen 85 en 86. Datgene wat de mededinging beperkt (overeenkomsten, gentlemen's agreements, onderling afgestemd gedrag, misbruik van economische macht), is verboden. Uitzonderingen van het verbod van art. 85 zijn echter mogelijk onder de stringente voorwaarden van artikel 85 lid 3 of via groepsontheffingen. In het

kader van fusies werd in 1990 een concentratierichtlijn uitgevaardigd volgens welke in bepaalde gevallen toetsing vooraf noodzakelijk is. Daarom is ook de toepassing van de artikelen 37 (overheidsmonopolies), 90 (steunmaatregelen) en 92 van belang. Het beleid van de Europese Commissie wordt gedragen door drie beginselen: het verzekeren van de eenheid van de gemeenschappelijke markt, het beschermen van een werkzame mededinging tegen beperkingen, echter met het aanvaarden van afspraken die passen in de realisatie van de doelstellingen en bescherming tegen misbruik van economische macht. Het beginsel van de eenheid leidt tot een optreden indien onderdelen van de gemeenschappelijke markt worden afgeschermd (meestal gaat het dan om Lidstaten). Dit leidt tot een scherp optreden met hoge boetes tegen afspraken tussen ondernemingen over afzetgebieden, quota, exportverboden, e.d. Daarvoor geldt in feite een per-se-verbod. Het tweede en derde beginsel is – zoals hiervoor werd beschreven – moeilijk te formuleren ('Von den Nationalökonomien ist... kaum eine Hilfe zu erwarten, sie sind weitgehend uneinig'[20]). In de praktijk heeft dit geleid tot een per-se-verbod voor wat men ziet als zware kartels of zwaar misbruik van economische macht (prijsafspraken, gedrag van marktbeheersende onderneming waardoor de toegang tot de markt wordt afgesloten, enz.). Buiten dit gebied wordt het verbod van artikel 85 lid 1 enigermate flexibel toegepast. Er is sprake van een continue ontwikkeling, waarbij de regels inzake de concurrentie op een steeds breder gebied worden toegepast. Daarbij zal moeten worden gewaakt tegen dogmatisme.

Het beleid is consistent met de eenmaal gemaakte keuze voor concurrentie als middel om de doelstellingen van het Verdrag te realiseren. Dit is een duidelijke politieke keuze geweest. Voor wat de interne markt betreft, komt daarbij aan de mededingingspolitiek een sleutelrol toe om de 'Einheit des Gemeinsamen Marktes und der Freiheit der Wirtschaftliche Betätigung auf diesem Markt' te garanderen [21]. Dit heeft geleid tot richtlijnen voor de openbare aanbestedingen, op het gebied van de telecommunicatie, de energievoorziening, de luchtvaart en het bank- en verzekeringswezen. Steeds weer gaat het om het openen van de nationale markten door het verbieden van discriminatoir gedrag, het elimineren van monopolieposities, het opheffen van toetredingsbelemmeringen of het afbouwen van overheidsinterventie (bij het verkeer en het bank- en verzekeringswezen).

Uitgaande van de vooronderstelling dat een markteconomie wordt gedragen door concurrentie en dat deze moet worden beschermd, lijkt mij de gevolgde benadering van 'verboden, tenzij...' de meest systeemconforme. Beperkingen, van wat als mededinging wordt gezien, dienen te worden gerechtvaardigd op basis van effecten die in het belang zijn van de realisatie van de doelstellingen van de Gemeenschap. Alleen in dit opzicht is er ruimte voor een instrumentele

benadering van de mededinging. Daarbij moet worden bedacht dat zelfs in de extreme systeembenadering de mogelijkheid van 'Ausnahmebereiche' wordt aanvaard.

Referenties

1. CHAMBERLIN, E.H., *The Theory of Monopolistic Composition*, Oxford University Press, London, 1948.
2. CLARK, J.M., *Towards a Concept of Workable Competition*, *American Economic Review*, 1940, pp. 241–256.
3. MISHAN, E.J., *Introduction to Normative Economics*, Oxford University Press, 1981, p. 296.
4. MISHAN, E.J., *op. cit.*, p. 297.
5. SCHERER, F.M. en D. ROSS, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Houghton Mifflin Company, Boston, 1990, p. 38.
6. BAIN, J.S., *Workable Competition in Oligopoly*, *American Economic Review*, 1950, pp. 35–47.
7. HERDZINA, K., *Wettbewerbspolitik*, Gustav Fisher Verlag, Stuttgart, 1987, p. 104.
8. SHEPHERD, W.G., *The Economics of Industrial Organization*, Prentice Hall, London, 1990, p. 21.
9. CLARK, J.M., *Competition: Static Models and Dynamic Aspects*, *American Economic Review*, 1955, pp. 450–462.
CLARK, J.M., *Competition as a Dynamic Process*, The Brookings Institution, Washington, 1961.
10. CLARK, J.M., *op. cit.*, pp. 478–481.
11. CLARK, J.M., *op. cit.*, pp. 481.
12. CLARK, J.M., *op. cit.*, p. 490.
13. HOPPMANN, E., *Das Konzept der optimale Wettbewerbsintensität*, *Jahrbücher für National Ökonomie und Statistik*, 1966, p. 286–323.
14. HERDZINA, K., *Möglichkeiten und Grenzen einer wirtschaftstheoretischen Fundierung der Wettbewerbspolitik*, J.C.N. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1988, p. 10 e.v.
15. MASON, E.S., *Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise*, in: E.S. Mason, *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Harvard University Press, Cambridge Mass, 1957, pp. 55–72.
16. HERDZINA, K., *op. cit.*, p. 16.
17. DE JONG, H.W., *Dynamische Markttheorie*, Stenfert Kroese, Leiden, 1989.
18. SHEPHERD, W.G., *op. cit.*, p. 285.
19. HERDZINA, K., *op. cit.*, pp. 57 en 58.
20. *Schwerpunkte des Kartelrechts 1988/1989*, Heft 135, Carl Heymans, Köln, 1990, p. 146.
21. *Schwerpunkte des Kartelrechts 1989/1990*, Heft 149, Carl Heymans, Köln, 1991, p. 70.

SAMENWERKINGSOVEREENKOMSTEN IN DE LIJNSCHEEPVAART EN DE EG- MEDEDINGINGSBEPALINGEN

Mr G.J. VAN DER ZIEL*

Abstract

Cooperation agreements in the liner trade and the EC competition regulations

It seems that the EC Commission and the container liner industry live in two separate worlds. With the aim of trying to bridge these differences the special characteristics of the liner shipping markets are outlined. In these markets a structural downward pressure on prices exists to the level where no more than the marginal costs are compensated. Furthermore, these markets are extremely contestable and additionally, various governmental measures may have the effect of further destabilizing the shipping markets.

It is only by concluding cooperation agreements that the players on these markets manage to remain standing. Two types of such cooperation agreements exist: (1) those with the object of market regulation, such as conferences, discussion-agreements, tolerated outsider agreements and stabilizing agreements, and (2) those with the object of improving the competitive edge of the participants by having the effect of decreasing their costs and/or improvement of the quality of their shipping services. Main examples of the latter are: shipping consortia, asset sharing agreements and (cross) slotchartering.

Under EC law conferences are exempted from the general prohibition of competition restrictive agreements by virtue of Regulation 4056/86. This regulation is based on art. 85, para 3 of the EC Treaty, which provision says with regard to the remaining competition that the agreement concerned may not afford the undertakings concerned the possibility of eliminating competition in respect of a substantial part of the services. Emphasis lies on the *possibility* to eliminate. Such a possibility primarily depends on the degree of contestability of the market and secondarily on the degree of competition restrictiveness of the nature of the agreement involved. Any judgement under article 7 of the Regulation whether sufficient actual or potential competition remains, should be made according to the same criteria as valid for art. 85, para 3, sub b.

In view of the extreme contestability of shipping markets, which is the main criterium for the applicability of art. 85, para 3, sub b, it is deemed high time that other, less competition restrictive agreements other than conferences, are allowed to shelter under the umbrella of Regulation 4056/86. This Regulation should be adapted to that effect as soon as possible.

INLEIDING

In de tekst van het EG-verdrag volgen ze onmiddellijk op elkaar: art. 84, lid 2, dat de basis vormt van de EG-zeevervoerpolitiek en de artikelen 85 en 86, waarin de beginselen zijn neergelegd van de EG-mededingingspolitiek. Maar het lijkt wel alsof er een Chinese muur staat tussen art. 84 en art. 85: twee

* Manager Legal Affairs/Shipping Policy Affairs/Insurance & Claims Nedlloyd Lijnen BV. Het artikel is op persoonlijke titel geschreven.

denkwerelden die elkaar totaal niet verstaan. Irritatie en verontwaardiging aan weerskanten: vanuit de mededinging het verwijt dat de zeevervoerwereld de algemene normen en waarden, over een periode van zo'n 30 jaar neergelegd in de verordeningen, beschikkingen, arresten, enz. weigert te accepteren; vanuit de zeevervoerwereld dat de bijzondere kenmerken van de zeevervoermarkten door de mededingingsautoriteiten volstrekt niet worden onderkend.

Met name ook in het centrale thema van dit nummer komt deze tegenstelling sterk naar voren. In dit artikel zal ik hier nader op ingaan.¹

DE BIJZONDERE KENMERKEN VAN DE ZEEVERVOERMARKT

Er is in het algemeen zeer veel geschreven over de bijzondere kenmerken van het (zee)vervoer. In de huidige fase van discussie tussen de bedrijfstak en de EG-Commissie wordt dit element echter verrassend weinig naar voren gebracht.² Sterker nog, niet alleen van de kant van de Commissie en de vervoergebruikers, maar ook vanuit de bedrijfstak zelf worden geluiden gehoord waarin de twijfel doorklinkt over een rechtvaardiging van een bijzondere behandeling van het zeevervoer op mededingingsgebied.³

Dat is niet terecht. Veel van deze bijzondere kenmerken zijn heden ten dage (nog) volop aanwezig in de verschillende zeevervoermarkten. Wel is het zo dat er in de loop der jaren, o.a. door de opkomst en ontwikkeling van de containerisatie, accentverschillen zijn opgetreden. Sommige kenmerken zijn wat naar de achtergrond verschoven, maar andere hebben juist aan invloed gewonnen. Ook zal de invloed van elk van de bijzondere kenmerken per markt/vaargebied verschillen.

Hieronder zal ik trachten een algemene opsomming van de verschillende bijzondere kenmerken te geven, waarbij onderscheid gemaakt kan worden naar drie categorieën:

Factoren die prijsvorming beïnvloeden

- Zeescheepvaart is een kapitaalintensieve bedrijfstak⁴ met als gevolg relatief hoge vaste kosten. Het maakt daarbij in beginsel niet uit of met eigen of met gehuurde activa wordt gewerkt. Ook bij huur zijn gedurende de looptijd van de huur de kosten vast.
- De endemische overcapaciteit: tegenover de wenselijkheid van het handhaven van vaste afvaartschema's staat de wetenschap van variaties in ladingvolumes ten gevolge van seizoensfactoren, volumeverschillen heen/terugreis en dergelijke.
- Geringe productieflexibiliteit. In beginsel is geen graduele vermeerdering of

vermindering van produktie mogelijk: elke verandering betreft tenminste één heel schip.

- Geen produktie op voorraad mogelijk: een ongevuld ruim op een volgens schema vertrekkend lijnschip kan niet worden opgeslagen voor toekomstig gebruik.

Bij mijn weten komt de combinatie van deze vier factoren, zeker niet in dezelfde mate, in geen enkele andere bedrijfstak voor dan in de scheep- en luchtvaart die wordt uitgeoefend in geregelde lijndiensten. Het gevolg van het bestaan van een dergelijke combinatie is een structurele druk op de prijzen in de richting van het niveau waarop nog juist de marginale kosten worden goedgeemaakt.

Factoren die de concurrentiegevoelighed van de markt beïnvloeden

- Ondanks de kapitaalintensiteit is de drempel voor toegang tot of verlaten van de markt vrij laag. Schepen en containers zijn ook voor korte periodes beschikbaar op de huurmarkt. Ook voor wat betreft de overige infrastructuur, zoals het verkoopapparaat, containerdepots en -terminals, geautomatiseerde systemen, enz., kan gebruik worden gemaakt van diensten van derden. Met name geldt voor bestaande zeevervoerders dat tegen relatief geringe kosten markten kunnen worden betreden dan wel verlaten.⁵

- De bestaande marktpartijen zijn er niet toe in staat nieuwkomers door middel van prijsmaatregelen tegen te houden. De structurele prijsdruk, hierboven uiteengezet, brengt over het algemeen met zich mee dat de prijzen reeds zo laag zijn dat de bestaande marktpartijen zich nauwelijks nog lagere kunnen en willen permitteren; een klein marktverlies ten gevolge van de activiteiten van de nieuwkomer pleegt te worden geaccepteerd. Dit is anders als de nieuwkomer op grote schaal gaat onderbieden. De bestaande marktpartijen hebben dan veelal geen andere keuze dan de nieuwe prijsleider te volgen. Voor de nieuwkomer zelf geldt het volgende: door de endemische overcapaciteit (factor 2A2) zal de vullingsgraad van de schepen van de bestaande marktpartijen lager zijn dan 100%. Een nieuwkomer kan dan trachten met een (geringe) prijsonderbieding een zodanig hogere vullingsgraad te bereiken dat hij lonend vaart.

Ook de gebruikelijke tariefstructuur in de lijnscheepvaart (vrachttarief in zekere mate gerelateerd aan de waarde der goederen) maakt het een nieuwkomer gemakkelijk; hij hoeft slechts de tarieven van de hoger betalende lading te verlagen (door b.v. een eenheidstarief te rekenen) om zich van een redelijk en lonend marktaandeel te voorzien.

- Een nieuwkomer heeft toegang tot de benodigde technologie en tot de afnemers.

Behalve vakkennis heeft een nieuwkomer geen bijzondere know-how nodig. Wel kan in de benodigde activa bijzondere know-how verwerkt zijn, maar zoals onder 2, B (1) vermeld, kunnen deze vrij gemakkelijk bij derden worden inge-

huurd. Voor wat betreft de toegang tot de afnemers kan worden opgemerkt dat er in vrijwel elke markt een vrij grote categorie zeer prijsbewuste afnemers is: de expediteurs en NVCC's. Verder vormen ook de verladers van z.g. basisladingen een veelal gemakkelijk van vervoerder wisselende categorie.

Over het algemeen zijn het alleen ladingsreservering en vlagbevoorrechtiging die de toegang tot de lading belemmeren, dikwijls voor nieuwkomers en bestaande marktpartijen op gelijke voet.

- Voldoende potentiële nieuwkomers. Met name door de onder 2, B (2) genoemde elementen is het voor bestaande zeevervoerders aantrekkelijk om hun activiteiten uit te breiden naar nieuwe vaargebieden. Het levert hen bovendien een schaalvergroting op waardoor de niet onaanzienlijke overheadkosten minder zwaar drukken.

Ook kan het betreden van een nieuwe markt aantrekkelijk zijn wanneer deze aan een door de betrokken onderneming reeds bestreken markt kan worden gekoppeld en daardoor mogelijkheden ontstaan om onbalansen⁶ te verkleinen. Schaalvergroting en netwerkvorming, leidend tot globalisering, zijn momenteel duidelijke tendensen.

- Met de containerisatie heeft de zeevervoermarkt in wezen een commodity structuur gekregen. De aangeboden zeevervoerdiensten verschillen niet meer noemenswaard.

- Op korte termijn is er een geringe elasticiteit in de vraag naar vervoer. Verlaging van de zeevrachten levert geen groter volume op, maar trekt alleen lading bij de concurrent weg.

Invloed van zekere overheidsmaatregelen

Volledigheidshalve, wellicht als een aparte, derde categorie, moet ook de invloed van zekere overheidsmaatregelen worden genoemd. Doordat bij het nemen van deze maatregelen politieke en/of politiek-economische overwegingen gelden, kunnen de maatregelen een marktverstoring gevolg hebben en aldus bijdragen aan de structurele instabiliteit van de zeevervoermarkt. Te denken valt daarbij aan:

- subsidies aan werven of scheepseigenaren, al dan niet voor bepaalde types schepen;
- bepaalde belastingfaciliteiten, vooral als deze faciliteiten investeringen in schepen tot gevolg hebben die worden gedaan door niet-bedrijfsgenoten met als enig doel het behalen van belastingvoordelen voor de eigenaren van die schepen;
- ladingsreservering en vlagbevoorrechtiging. Hoewel in sommige delen van de wereld momenteel gelukkig in afnemende mate, komen deze verschijnselen nog regelmatig voor;
- het bestaan van staatsondernemingen wanneer deze als primair doel hebben het dienen van de nationale belangen of het verdienen van harde valuta.

DE DIVERSE SAMENWERKINGSOVEREENKOMSTEN IN DE LIJNSCHEEPVAART

De boven geschetste bijzondere kenmerken, met name de tendens tot marginal pricing en de contestability van de markt, brengen met zich mee dat de zeevervoermarkt een structureel instabiele markt is met in potentie alle gevolgen van dien. De functie van het zeevervoer, te weten de onmisbare schakel in het internationale handelsverkeer, eist daarentegen stabiliteit: betrouwbare en doelmatige dienstverlening, uitgevoerd in continuïteit en tegen een redelijke, niet te veel fluctuerende prijs.

Marktordening is derhalve absoluut noodzakelijk. De voorkeur van alle bij het zeevervoer betrokken partijen gaat daarbij uit naar vormen van zelfregulering, waarbij het doel is een op de behoefte van de handel afgestemd aanbod van zeevervoerdiensten. Door passende samenwerkingsvormen tussen zeevervoerders onderling en een goed overleg met de vraagzijde naar zeevervoer kan een dergelijk doel worden bereikt.

Bij deze samenwerkingsvormen kunnen twee hoofdtypes worden onderscheiden:

Samenwerkingsverbanden, die primair beogen een zekere marktordening te bewerkstelligen

- *Conferences*. Een conference is een samenwerkingsverband, waarbinnen zeevervoerders opereren onder een gemeenschappelijk vastgestelde tariefstructuur. Daarnaast kennen sommige conferences ook capaciteitsregels voor hun leden. In enkele gevallen worden ook de vrachtopbrengsten tussen de leden met een tevoren vastgestelde sleutel verdeeld.

De conference is de oudste en meest voorkomende vorm van samenwerking tussen zeevervoerders. Bijna in elk verkeer is wel een conference in meer of mindere mate actief.

Een overeenkomstig haar doel functionerende conference is een marktregulerend instrument bij uitstek. Over prijs- en soms capaciteitsaspecten wordt op regelmatige basis met vervoergebruikers en/of hun organisaties overleg gevoerd, waarbij bij hun beslissingen de vervoerders met de resultaten van dat overleg goed rekening dienen te houden.

Een systeem van zelfregulering functioneert alleen wanneer ieders belangen in acht worden genomen. Een passende overlegstructuur is daartoe van groot belang.

Tussen de leden van een conference onderling is aldus prijsconcurrentie in beginsel geheel geëlimineerd en wordt alleen geconcurrereerd op zekere kwalitatieve aspecten van de dienstverlening.⁷

De conference-leden concurreren wel met zeevervoerders die geen lid zijn van

de conference, de zgn. outsiders. Met name in het Oost-West verkeren, waar de concurrentiegevoeligheid van de markt het sterkst is, zijn de marktaandelen van een aantal conferences in het afgelopen decennium flink gedaald. Hierdoor en/of door aanzienlijke overcapaciteit kan de prijsdiscipline onder de conferenceleden onder spanning komen te staan. Als een conference haar prijsleiderschap verliest, heeft dit in het algemeen tot gevolg dat zo'n conference ook haar marktregulerende functie kwijtraakt. Een aantal conferences verkeert momenteel in een dergelijke positie.

- *Discussie-overeenkomsten.* De bedoeling van deze overeenkomsten is voor zeevervoerders – al dan niet lid van een conference – een overlegkader te scheppen waar zaken, die betrekking hebben op de onderlinge concurrentie, aan de orde kunnen komen. Deze gesprekken kunnen niet leiden tot bindende afspraken, maar eventueel wel tot onderling afgestemde feitelijke gedragingen.⁸ Een discussie-overeenkomst kan worden beschouwd als een heel losse vorm van een conference. Er bestaan er slechts enkele van en wel in die vaargebieden waar de marktregulerende functie van een conference te wensen overlaat. Tot nu toe hebben deze discussie-overeenkomsten niet tot een zeker herstel van marktregulering kunnen leiden.

- *Tolerated outsider overeenkomsten.* Dit zijn overeenkomsten tussen conference-leden enerzijds en een niet-conferencebeleid (outsider) anderzijds, waarbij de outsider zich ertoe verplicht zich aan een bepaalde 'understanding' met de conference te houden met betrekking tot tarieven en/of volumes. Een reden tot een tolerated outsider overeenkomst kan zijn dat een outsider niet of nog niet lid wil worden van een conference, omdat hij zich eerst behoorlijk wil profileren in de markt. Naarmate de tolerated outsider overeenkomst functioneert, kan deze worden beschouwd als een verlengstukje van een conference. Dit type overeenkomst komt relatief weinig voor.

- *Stabiliseringsovereenkomsten.* Met dit type samenwerking beogen zeevervoerders – al of niet leden van een conference – een tijdelijke capaciteitsregeling tot stand te brengen met een zekere marktregulering als primair doel. Van stabiliseringsovereenkomsten is slechts één bekend voorbeeld: die in het verkeer tussen het Verre Oosten en de V.S.

Samenwerkingsverbanden die primair beogen de eigen concurrentiepositie van de deelnemers te verbeteren

De verzamelnaam van dit type samenwerking is 'consortium'. Marktregulering is geen doel, maar het bestaan van één of meer consortia in een bepaalde markt kan wel een positieve bijdrage aan een gewenste marktregulering opleveren. In beginsel heeft een consortium een joint-venture karakter: twee of meer

zeevervoerders bundelen hun krachten (of een deel daarvan) op een bepaald traject, welke bundeling zover kan gaan dat er in operationeel opzicht sprake is van een gemeenschappelijke zeevervoerdienst op dat traject. Een consortium doet in beginsel niet aan prijsvorming; dat doet de conference.⁹

Hoewel zij daarvóór ook reeds voorkwamen¹⁰, is het aantal consortia in de tweede helft der 60.er jaren sterk toegenomen door de opkomst van de containerisatie. Deze zeer grote en abrupte schaalvergroting bracht met zich mee dat, om reden van kapitaalbescherming en bevordering van afvaartfrequenties, zeevervoerders hun onafhankelijkheid (partieel) moesten opgeven. Voor velen destijds de enige manier om hun onderneming te kunnen voortzetten.

Dit type consortium speelt nog steeds een belangrijke rol in het zeevervoer, maar het belang ervan neemt af. De in 2, B (4) genoemde schaalvergroting en globalisering in netwerken brengen met zich mee dat verschillende zeevervoerders in consortia opteren voor een meer onafhankelijke opstelling.

Van toenemend belang in deze categorie zijn daarentegen samenwerkingen tussen zeevervoerders zuiver op het gebied van gezamenlijk gebruik van schepen en andere activa door middel van vessel sharing agreements en vooral door (cross) slotchartering. Deze kunnen leiden tot een grotere produktieflexibiliteit en een optimale benutting van transportcapaciteit (factoren A. 1 en 3).

Hetzelfde geldt voor overeenkomsten voor uitwisseling van containers en chassis, gezamenlijk gebruik van inland containerdepots en bloktreinen of van geautomatiseerde systemen. Maar niet alleen activa en office support services, in beginsel kan elke kostensoort onderwerp vormen van een dergelijke overeenkomst, zolang de samenwerking leidt tot een lagere kostprijs per eenheid produkt en/of een verbetering van de dienstverlening van elk der in de samenwerking deelnemende zeevervoerders.

Deze joint-ventures, die betrekking hebben op slechts één of enkele onderdelen van de bedrijfsvoering, beperken de operationele zelfstandigheid van de deelnemers in veel mindere mate dan onder een klassieke consortium-overeenkomst. Het marktordenende en/of concurrentiebeperkende effect ervan is dan ook navenant geringer.

EG-VERORDENING 4056/86

Marktordening door zelfregulering is alleen mogelijk indien de overheden van die landen waar kartelwetgeving bestaat, de bedrijfstak niet treffen met een kartelverbod. Dat is niet het geval; conferences worden, zij het dikwijls onder voorwaarden en beperkingen, overal geaccepteerd. In het EG-recht is de vrijstelling van het kartelverbod neergelegd in Vo 4056/86. Deze verordening is tegelijkertijd een toepassings- en uitvoeringsverordening van de artt. 85 en 86 van het EG-verdrag.

De basis van deze vrijstelling is art. 85, lid 3. Voor wat betreft de restant mededinging is in dit lid bepaald dat de betrokken samenwerkingsovereenkomst de betrokken ondernemingen niet de *mogelijkheid* mag geven voor een wezenlijk deel van de produkten de mededinging *uit te schakelen*.

Niet genoeg kan worden benadrukt dat dit een abstracte norm is: het gaat om het niet kunnen uitschakelen. Niet het elimineren zelf of het mogelijk elimineren, maar de mogelijkheid tot elimineren is het in het Verdrag neergelegde criterium. En bovendien niet een klein beetje mogelijkheid, nee, de mededinging op een bepaalde markt moet voor een *wezenlijk* deel van de produkten kunnen worden uitgeschakeld. Een tweede belangrijk element is dat hier het woord uitschakelen wordt gebruikt. Hierbij moet in aanmerking worden genomen dat concurrentie niet alleen betrekking heeft op de prijs, maar ook op allerlei kwalitatieve elementen van de dienstverlening. Uitschakelen betekent mijns inziens dat in beginsel alle elementen van de mededinging verdwijnen. Een voorbeeld: een prijsafspraken, die niet tevens een capaciteitsregeling (frequentie!) omvat, schakelt de mededinging niet uit.

Naar mijn mening hangt de mogelijkheid van elimineren af van twee factoren: (1) de mate waarin de markt concurrentiegevoelig is (market contestability) en (2) de mate waarin de samenwerkingsovereenkomst *naar haar aard* en, mede gelet op de marktaandelen, feitelijk de concurrentie kan uitschakelen. Daarbij geldt dat, indien vastgesteld wordt dat de markt erg concurrentiegevoelig is, de tweede factor niet of nauwelijks meer aan de orde hoeft te komen. Deze laatste is dan van ondergeschikte betekenis geworden. De concurrentiegevoeligheid van de markt is bij de beoordeling of aan het criterium van artikel 85, lid 3, betreffende de restant mededinging voldaan is, absoluut primair.¹¹

Aangezien Vo 4056/86 gebaseerd is op art. 85, lid 3, zal men onder deze Verordening ook de restconcurrentie moeten beoordelen naar de mate waarin conferences de mogelijkheid hebben de concurrentie voor een wezenlijk deel van de vervoerdiensten uit te schakelen¹². Het uitgangspunt van de Verordening is dat zulks niet het geval is¹³. Maar de Verordening houdt – terecht – een slag om de arm: artikel 7. Het zou kunnen zijn dat er zich op een bepaalde markt bijzondere omstandigheden voordoen ‘die tot afwezigheid of uitschakeling van feitelijke of potentiële mededinging leiden’, waarbij als voorbeeld wordt genoemd ‘belemmerende praktijken, waardoor het verkeer niet toegankelijk is voor mededingers’. In zo’n geval zou de Commissie voor de desbetreffende conference de groepsvrijstelling moeten intrekken en kan zij eventueel overgaan tot het verlenen van een individuele vrijstelling onder bijkomende voorwaarden en verplichtingen, ‘onder andere teneinde toegang tot de markt te verkrijgen voor outsiders’. Met andere woorden: de Verordening hecht sterk aan een handhaven van de concurrentiegevoeligheid van de markt. Indien deze minder zou worden, zou, gegeven het naar haar aard sterk concurrentiebeperkende karakter van een conference, de concurrentiegevoeligheid moeten worden hersteld.

Het komt mij voor dat naast de stabiliserende werking van conferences,¹⁴ de extreme concurrentiegevoeligheid van de zeevervoermarkt de voornaamste rechtvaardiging is geweest voor Vo 4056/86. Bij markten, zo contestabel als die in de zeescheepvaart, staat altijd wel een concurrent om de hoek!

CONCLUSIE

In het voorgaande is betoogd dat de zeevervoermarkt in het algemeen uiterst concurrentiegevoelig is en dat dit feit mede de grondslag vormt voor het toekennen van een groepsvrijstelling voor een naar haar aard sterk concurrentiebeperkende samenwerkingsvorm: de conference.

Het lijkt derhalve volkomen logisch dat naar hun aard de mededinging minder beperkende overeenkomsten dan een conference (in feite elke andere in dit artikel genoemde samenwerkingsovereenkomst), die evenzeer als conferences voldoen aan de overige criteria van artikel 85, lid 3, in aanmerking zouden moeten komen voor de groepsvrijstelling onder Vo 4056/86.

Het wordt hoog tijd dat Vo 4056/86 in deze zin wordt aangepast.¹⁵

Noten

1. Waar in dit artikel gesproken wordt van zeevervoer wordt bedoeld de gecontaineriseerde lijnscheepvaart. Deze tak van scheepvaart staat zowel vanuit de vervoerpolitiek alsook vanuit de mededingingspolitiek het sterkst in de belangstelling.
2. Dit ondanks dat in de zesde overweging van Vo 4056/86 uitdrukkelijk wordt verwezen naar de bijzondere kenmerken: 'Overwegende dat deze vordering het toepassingsgebied van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag nader moet aangeven met inachtneming van de speciale aspecten van het zeevervoer.'
(N.B. De Engelse tekst van Vo 4056/86 is nog duidelijker; deze gebruikt de term 'distinctive characteristics').
3. Indien dit geluid uit de bedrijfstak zelf komt, wordt dit dikwijls vanuit een onvrede met het functioneren van de conference gedaan. Indien een conference, door welke oorzaak ook, haar gestelde doeleinden niet kan bereiken, kunnen de interne conferencevoorschriften sommige leden belemmeren in een – naar hun inzicht – adequaat reageren op de marktsituatie. Het opzeggen van een lidmaatschap in zo'n geval kan echter zodanige andere repercussies met zich meebrengen dat per saldo een handhaving van het lidmaatschap de enige reële optie is. Een zekere frustratie kan het gevolg zijn (Noord-Zuid Conferences) of er kan zich een interne concurrentie ontwikkelen binnen de conference (Oost-West Conferences).
4. Betrouwbaar statistisch materiaal heb ik niet kunnen achterhalen. De waarde van het bedrijfsactief gedeeld door het aantal werknemers in de onderneming vertoont grote variaties, o.a. afhankelijk van de gevolgde bedrijfspolitiek (b.v. eigen of gehuurde tonnage, eigen verkooporganisatie of derden-agenten, enz.). Als indicatie de volgende cijfers van Nedlloyd Lijnen B.V.:
– actief per werknemer 1-7-1991: Dfl. 290.000
– actief per werknemer 1-7-1992: Dfl. 475.000
(d.w.z. na oplevering van 5 nieuwe schepen)
Bij uitbesteden van de verkoop aan agenten zouden deze cijfers zijn: Dfl. 635.000 resp. Dfl. 995.000.
Het komt mij voor dat deze cijfers redelijk representatief zijn voor de hele bedrijfstak.
5. Al kunnen er zich natuurlijk omstandigheden voordoen, zoals doorlopende vaste kosten of de afbouw van een eigen organisatie, die met zich meebrengen dat een exit scenario een kostbare aangelegenheid is.
6. Onbalansen in het zeevervoer ontstaan door volumeverschillen in heen- en terugreis. Indien door zo'n volumeverschil het aanbod van lege containers in een bepaald gebied de vraag aanzienlijk overtreft, kan het aantrekkelijk zijn deze containers te gebruiken in een geografisch aangrenzende markt als in die markt de vraag/aanbod situatie juist andersom is.
7. Juist omdat door de containerisatie de kwaliteitsverschillen in het vervoer naar de achtergrond dreigen te verdwijnen, leggen de marktpartijen weer sterk de nadruk op kwalitatieve elementen als de betrouwbaarheid

- van vaarschema's, frequentie van afvaarten, duur vervoerperiode, behandeling van gevaarlijke lading, correcte en tijdige afhandeling van vervoerdocumentatie, soepele opvang van eventuele onvolkomenheden, enz.
8. Een bijzonder type discussie-overeenkomst is onlangs gesloten in het verkeer Europa-Verre Oosten. Om zeker te stellen dat de overeenkomst onder art. 2 van Vo 4056/86 (zgn. 'technische' overeenkomsten, die geacht worden de concurrentie niet te beïnvloeden) valt, zijn de onderwerpen van discussie beperkt tot de structuur van te hanteren tarieven en berekeningsmethodes van toeslagen.
 9. Indien de leden van een consortium geen lid zijn van een conference en zij als consortium hun eigen gemeenschappelijk tarief vaststellen, is het consortium volgens de bepalingen van Vo 4056/86 tevens een conference.
 10. Vóór de grote scheepvaartfusie in 1970 was Nedlloyd een consortium: onder deze handelsnaam hadden destijds de Koninklijke Rotterdamse Lloyd en de Stoomvaartmij 'Nederland' hun diensten vanuit Indonesië naar de V.S. gebundeld.
 11. Het spreekt vanzelf dat marktaandelen van de betrokken ondernemingen bij deze beoordeling een bepaalde rol spelen, maar hetgeen Van Gerven c.s. onder aanhaling van een groot aantal Commissiebeschikkingen stelt: 'Het onderzoek of er een restantmededinging aanwezig is, komt in essentie neer op de vraag naar het marktaandeel, dat is het aandeel op de betrokken relevante markt en de aanwezigheid op die markt van andere ondernemingen met identieke of gelijkaardige produkten', lijkt mij onjuist.
Zie Van Gerven W., Maresceau M., Stuyk J. (1985) Kartelrecht II, Europese Economische Gemeenschap, Zwolle, W.E.J. Tjeenk Willink. p. 115.
 12. Opvallend is dat in Vo 4056/86 het punt van marktaandelen nergens wordt genoemd als een separaat criterium. Dat lijkt mij juist. Veel markten zijn dermate concurrentiegevoelig dat een conference met een marktaandeel van 100% – als deze al zou voorkomen – redelijkerwijs vrijgesteld mag blijven.
 13. Zie overweging 8: 'dat de conferences meestal blijven blootstaan aan een daadwerkelijke concurrentie zowel van de zijde van de niet-conference-lijnen als van de wilde-vaartdiensten en in bepaalde gevallen van andere middelen van vervoer; dat de mobiliteit der vloten die de structuur van het aanbod in de sector zeevervoerdiensten kenmerkt bovendien een voortdurende concurrentiedruk op de conferences uitoefent, die gewoonlijk niet de mogelijkheid hebben de concurrentie voor een wezenlijk deel van de betrokken zeevervoerdiensten uit te schakelen'.
 14. Zie overweging 8: 'dat deze conferences namelijk een stabiliserende werking hebben welke een waarborg vormt voor betrouwbare dienstverlening aan verladers; dat zij er in het algemeen toe bijdragen dat een aanbod van geregelde, toereikende en doelmatige zeevervoerdiensten wordt verzekerd, met een redelijke mate van inachtneming van de belangen van de vervoergebruikers'.
 15. De Raad heeft bij de aanvaarding van Vo 4056/86 de Commissie gevraagd een onderzoek in te stellen naar consortia-overeenkomsten met het doel tot een groepsvrijstelling voor deze vormen van samenwerking te komen. De wijze waarop de commissie dit karwei tot nu toe aangepakt heeft, geeft weinig reden tot optimisme. Zo blijkt uit de voorstellen en discussies over de voorwaarden die de onafhankelijkheid van de consortiumleden moeten waarborgen een volstrekt onbegrip over de aard en functie van vele consortia. Geforceerde onafhankelijkheid betekent kostprijsverhoging en vermindering van dienstverlening, waardoor de Europese zeevervoerders dan zeker de concurrentieslag met de zeevervoerders uit het Verre Oosten, die opereren onder lagere kostenpatronen, zullen verliezen.

LUCHTVAARTLIBERALISATIE: OP WEG NAAR EEN WERKZAME MEDEDINGING?

Prof. Drs. J.G. DE WIT*

Abstract

Liberalisation of the EC air transport market intends to provide better transport services to the European consumer by means of more competition. The deregulation of the US domestic market however, demonstrates a strong tendency to market concentration, overruling the short run improvements of the market mechanism.

Therefore the crucial question is: will the liberalized European market demonstrate the same direction of development as the US domestic market did in the last five years? To find an answer the contestability theory nowadays is no longer useful. After introducing the concept of workable competition the analysis further concentrates on the actual numbers of carriers in the European as well as in the US city pair markets. The resulting figures reveal a remarkably high number of monopoly markets in Europe compared to the US, due to different geographical conditions. Liberalisation will not fundamentally change this picture. Furthermore, if the degrees of competition in the US domestic market before and after concentration are compared with the present European market conditions, workable competition in the remaining European city pair markets will not be guaranteed by liberalisation itself. The new EC merger control policy will be the decisive factor.

AMERIKAANSE DEREGULERING EN EUROPESE LIBERALISATIE

De luchtvaart in de EG is stapsgewijs op weg naar een vrije interne markt. Indien de Raad de huidige voorstellen van de Commissie voor de derde fase betreffende capaciteit, tarieven en markttoetreding accepteert, is de liberalisatie met ingang van 1993 grotendeels voltooid.

Als dat het geval is, ontstaat in de intra-Europese luchtvaartmarkt grosso modo eenzelfde mate van vrijheid als de binnenlandse luchtvaartmarkt van de VSD al sinds 1978 kent. Het is daarom de vraag, hoe de concurrentie zich in de Europese markt gaat ontwikkelen, rekening houdend met de veranderingen die zich de afgelopen tien jaar in de Amerikaanse markt hebben gemanifesteerd. Die ontwikkelingen zijn uitvoerig elders beschreven [1, 2] en betreffen ruwweg een aanvankelijk markante concurrentietoename, die echter meer en meer onder druk komt te staan door een nog steeds voortgaande marktconcentratie.

De auteur is verbonden aan het Instituut voor Verkeers- en Vervoerseconomie van de Universiteit van Amsterdam; tevens is hij werkzaam bij de RLD. Dit artikel werd op persoonlijke titel geschreven.

Alvorens bezien wordt of dergelijke ontwikkelingen zich in een vrijere Europese luchtvaartmarkt kunnen manifesteren, mogen de verschillen tussen beide markten niet uit het oog worden verloren. Daarbij gaat het niet alleen om het verschil in omvang van beide markten. Ook de aanbodstructuur laat uiteenlopende ontwikkelingen zien. Zo hielden de meeste Amerikaanse maatschappijen zich bij aanvang van de deregulering in hoofdzaak met het binnenlands vervoer bezig en voltrok het concentratieproces zich dus ook volledig op die markt. Pas sinds kort gaat ook de intercontinentale markt een rol spelen in die concurrentieverhoudingen. De Europese luchtvaartmaatschappijen daarentegen exploiteren al van oudsher omvangrijke intercontinentale lijnennetten, waarvoor het Europese lijnennet naast een zelfstandige vervoerfunctie vooral een complementaire feederfunctie vervult. Sinds de liberalisatie beginnen de Europese maatschappijen hun strategische positie in een nieuwe 'domestic' markt, de EG, te versterken [3]. Tegelijkertijd beginnen deze maatschappijen op hun intercontinentale markten de nieuwe concurrentie van de uit de deregulering voortgekomen Amerikaanse megacarriers te voelen. Een concentratieproces in Europa zal dus door impulsen vanuit zowel de Europese als de intercontinentale markt gevoed worden.

Deze verschillen geven er geen aanleiding toe aan te nemen dat in de Europese luchtvaart door de liberalisatie wezenlijk andere economische krachten worden opgeroepen dan in de VS, maar dat na de inwerkingtreding van de derde liberalisatiefase de incubatietijd in Europa veel korter is alvorens zich sterke concentratietendensen manifesteren.

CONTESTABILITY EN WERKBARE CONCURRENTIE

Rekening houdend met die kortere incubatietijd is het de vraag, hoe de effecten van een afnemende overheidsregulering in de Europese luchtvaart gemeten kunnen worden.

Indien de hypothese van de 'contestable market' conform de theorie van Baumol [4] zou worden gehanteerd voor Europese city pair markten, is primair de tariefontwikkeling op de afzonderlijke routes relevant. Het feitelijke aantal concurrenten zou er in dat geval weinig toe doen, want in een 'contestable' markt reageert het prijsniveau niet op het aantal concurrenten. Louter de dreiging van potentiële nieuwe toetreders is dan al voldoende om de aanbieders tot concurrerende prijzen te dwingen.

In uiteenlopende studies van de binnenlandse luchtvaart in de VS is echter een duidelijk verband op de afzonderlijke routes te vinden tussen het feitelijke aantal maatschappijen en het prijsniveau. [5] De contestability van de Amerikaanse luchtvaart is bij de deregulering dan ook niet alleen van meetaf aan al overschat,

maar bovendien is die in de afgelopen jaren, door de grotere toetredingsbarrières nog verder afgenomen. Die steeds hoger wordende drempels zijn door Levine [6] geanalyseerd.

De Europese markt verschilt op dit punt niet wezenlijk van de Amerikaanse markt, ook al loopt wel het karakter van die toetredingsbarrières tussen beide markten uiteen.

De hogere eisen die in Europa aan de neutraliteit van computer reserveringssyste-men worden gesteld, impliceren bijvoorbeeld een lagere marktdrempel dan in de VS.

'Frequent flyer programs' die tot een klantenbinding leiden ten nadele van nieuwe maatschappijen, staan vergeleken met de VS in Europa nog in de kinderschoenen. Hoewel die achterstand in snel tempo lijkt te gaan verdwijnen [7], is in de Europese markt op dit punt voornamelijk sprake van een aanzienlijk lagere toetredingsbarrière.

Van grotere barrières is daarentegen in Europa weer sprake voorzover de bestaande Europese carriers – in tegenstelling tot de VS carriers in dezelfde fase van de deregulering – belangrijke breedtevoordelen [8] kunnen ontlenen aan hun intercontinentale netwerken bij de concurrentie op de Europese routes. Omdat nieuwe Europese toetreders in de interne markt onder de huidige luchtvaartpolitieke omstandigheden niet of nauwelijks toegang tot de intercontinentale routes vanuit Europa hebben, betekent het ontberen van die breedtevoordelen een belangrijke toetredingsbarrière.

In beide markten vallen al met al gedeeltelijk verschillende maar desalniettemin essentiële toetredingsbarrières te constateren, die een analyse op basis van feitelijke concurrentie relevanter maken dan een analyse op basis van potentiële concurrentie. Om de oogmerken van de liberalisatie te toetsen, kan hier derhalve niet van 'contestable' markten worden uitgegaan en dient wel degelijk te worden gekeken naar het feitelijke aantal concurrenten in de city pair markten.

Daarbij wordt bij voorbaat het ideaal van de volkomen concurrentie losgelaten. Beter toepasbaar in de context van een afnemende marktinterventie is het relatieve marktbegrip van de 'werkbare concurrentie' zoals indertijd geïntroduceerd door Clark [9]. Dit impliceert dat wanneer als gevolg van de liberalisatie een efficiëntere marktwerking kan worden aangetoond, de vrijmaking van de markt al voldoende aan zijn doel beantwoordt.

Bij de beoordeling van die marktwerking wordt niet uitgegaan van een enkelvoudig marktbegrip, maar gelden de routes tussen afzonderlijke stedenparen, de reeds eerder genoemde city pair markten, als de relevante markten [10].

Het aantonen van een efficiëntere marktwerking in dergelijke markten is uiteraard een kwetsbare zaak. De marktwerking wordt hier namelijk direct gerela-

teerd aan het aantal carriers op een route. En bij een dergelijke benadering is het bijvoorbeeld de vraag, in welke mate maatschappijen op dezelfde route ook feitelijke concurrenten zijn. Dit hangt immers sterk af van de liberalisatiefase: de concurrentieverhoudingen op een Europese route, die in b.v. 1984 door twee carriers werd bediend, verschillen wezenlijk van die tussen dezelfde carriers op dezelfde route in 1991.

Het aantal carriers op een route mag daarom slechts als een eerste indicatie voor de doelmatigheid van de betrokken city pair markt worden opgevat. Bovendien is dit slechts één aspect om de doelmatigheid van de marktwerking te toetsen: de tariefontwikkelingen blijven hier buiten beschouwing.

WERKZAME MEDEDINGING EN MONOPOLIEROUTES

In zijn algemeenheid geldt dat voor talrijke city pair markten de vraag naar een werkzame mededinging bij voorbaat niet relevant is. Met name op dunne routes dalen de gemiddelde kosten per zitplaatskilometer sterk bij toenemende vliegtuiggrootte [11]. Dit leidt bij een minimaal noodzakelijke frequentie tot een natuurlijk monopolie. Bepalend voor de concurrentiegraad op deze routes zijn met andere woorden de vliegtuiggrootte-voordelen, ook wel aangeduid als economies of route density. Het ligt dus voor de hand dat een groot aantal regionale routes, zowel in de VS als in Europa monopolieroutes zijn en blijven, ongeacht de mate van de marktregulering. Deze verwachting wordt bevestigd door de cijfers in tabel 1, waarin met name voor Europa en in mindere mate voor de VS

Tabel 1 – Aantal monopolieroutes per capaciteitsklasse [12]

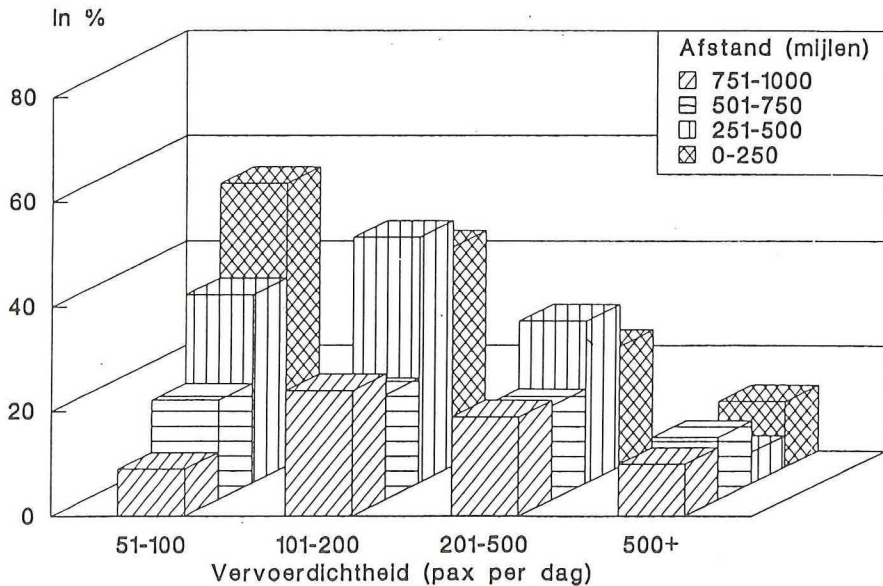
Capaciteitsklasse in stoelen per week	USA 1990	EG 1990
0 -1000	2072	2625
1000-2000	760	322
2000-3000	516	133
3000-4000	350	71
4000-5000	130	43
5000-6000	69	25
6000-7000	48	13
7000-8000	28	15
Totaal alle monopolieroutes	4018	3269
Aandeel 0-1000 routes in totaal	52%	80%

het hoge aandeel van de laagste capaciteitsklasse in het totale aantal monopolieroutes sterk in het oog springt.

Nog opmerkelijker is het structureel lagere aandeel van dunne monopolieroutes in de VS vergeleken met Europa. In hoeverre dit aantal in Europa in een steeds vrijere luchtvaartmarkt zal dalen tot een Amerikaans niveau is zeer de vraag. Twee factoren maken dat namelijk niet waarschijnlijk. In de eerste plaats moet

rekening gehouden worden met gemiddeld aanzienlijk langere route-afstanden in de VS dan in Europa. Bij grotere afstanden neemt de monopoliekans voor een city pair markt sterk af, zoals het in figuur 1 weergegeven cijfermateriaal van

Figuur 1 – Kans op monopolie naar vervoerdichtheid en afstand (1988)



Bron: U.S. dep of transportation (DOT).

DOT (1990) laat zien. Een deel van het huidige verschil in aantallen monopolieroutes moet dan ook worden herleid tot verschillende geografische karakteristieken van beide markten die niet veranderen door een vrijere marktwerking.

In de tweede plaats zijn de monopolieroutes in de VS niet zonder meer te vergelijken met monopolieroutes in Europa. Een groot deel van die monopolieroutes in de VS kent namelijk nog een redelijke mate van werkzame concurrentie. Omdat het ABC-cijfermateriaal uitsluitend gebaseerd is op *non-stop* city pair markten, kan geen rekening worden gehouden met het fenomeen dat een non-stop route A-B nog wel degelijk kan concurreren met een indirecte city pair route A-C-B via een transfer op een tussenliggende hub C. In tegenstelling tot de VS ontbreekt dit alternatief in Europa grotendeels: specifiek op de Europese markt

gerichte hub & spoke systemen bestaan eigenlijk nog niet en zullen zich als gevolg van de veel kortere gemiddelde afstand in Europa vermoedelijk veel minder sterk kunnen ontwikkelen dan in de VS. Dit laatste punt impliceert dat het verschil tussen de monopoliecijfers voor de VS en Europa, zoals weergegeven in tabel 1, in wezen veel groter is dan uit de feitelijke cijfers valt af te lezen: zelfs op talrijke Amerikaanse monopolieroutes is nog sprake van werkbare concurrentie, terwijl Europese monopolieroutes in doorsnee echte monopolieroutes zijn.

Dat de voltooiing van de interne markt dit grote verschil in monopoliegraad met de Amerikaanse markt kan compenseren, is gelet – op de genoemde oorzaken – onwaarschijnlijk. Het criterium van een werkbare concurrentie is derhalve bij voorbaat op een groot blijvend aantal dunne Europese routes niet van toepassing.

MARKTCONCENTRATIE EN WERKZAME MEDEDINGING

Om nader te bepalen hoe een marktconcentratie zich binnen Europa zou kunnen voltrekken op basis van de liberalisatie-impulsen, dient eerst te worden nagegaan, hoe de maatschappijconcentratie zich tot nu toe gemanifesteerd heeft op de relevante markten in de VS.

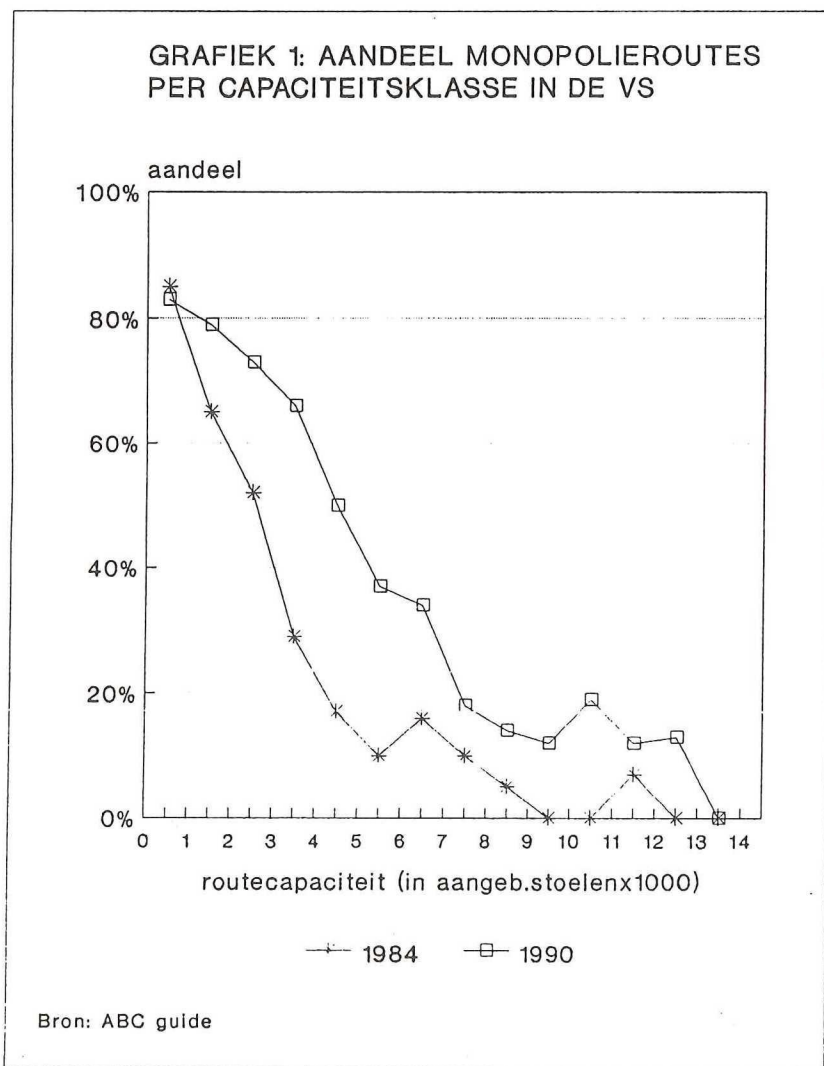
Daartoe zijn de city pair markten in de VS vergeleken voor het jaar 1984, toen het aantal maatschappijen in de binnenlandse luchtvaart van de VS haar hoogtepunt bereikte [13], en voor 1990, het laatst bekende jaar op weg naar een steeds sterker oligopolie.

In die periode treden binnen elke capaciteitsklasse veranderingen op de in de relatieve frequentie van het aantal routes verdeeld naar concurrentiegraad. Grafiek 1, 2 en 3 brengen deze veranderingen in beeld.

Grafiek 1 maakt aannemelijk dat de marktconcentratie die zich in de tweede fase van deregulering in de VS heeft kunnen manifesteren, ook zijn weerklank heeft gevonden in de afzonderlijke city pair markten. Met uitzondering van de kleinste capaciteitsklasse, waar de voertuiggroottevoordelen de monopoliegraad bepalen, is in alle andere capaciteitsklassen het aandeel van de monopolieroutes merkbaar toegenomen. Indien derhalve een marktconcentratie van Amerikaanse dimensies in Europa zou worden geaccepteerd, zijn de consequenties voor de Europese luchtvaart des te ingrijpender doordat de concurrentie via indirecte Eurohub-routes grotendeels ontbreekt.

De consequentie van de Amerikaanse marktconcentratie voor het aantal duopolieroutes is niet eenduidig, zoals grafiek 2 demonstreert. De relatieve frequentie in de lagere capaciteitsklassen is afgenomen, terwijl het omgekeerde het geval is boven de 6000 stoelen per week.

**GRAFIEK 1: AANDEEL MONOPOLIEROUTES
PER CAPACITEITSKLASSE IN DE VS**

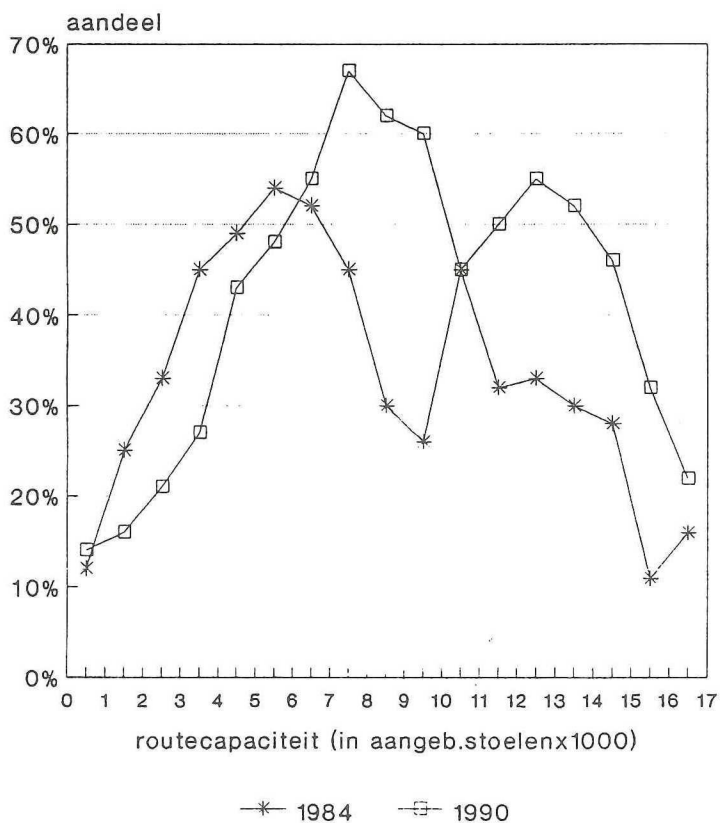


Het beeld voor de oligopolieroutes, routes waarop drie of meer carriers opereren, is echter weer eenduidig: in alle waargenomen capaciteitsklassen is de kans op drie of meer carriers op een afzonderlijke route merkbaar afgenomen.

POTENTIELE MARKTCONCENTRATIE IN EUROPA

Indien een soortgelijk concentratieproces in Europa zou optreden als in de VS, is het de vraag hoe dat proces op de Europese city pair routes zijn weerslag heeft.

GRAFIEK 2: AANDEEL DUOPOLIEROUTES
PER CAPACITEITSKLASSE IN DE VS

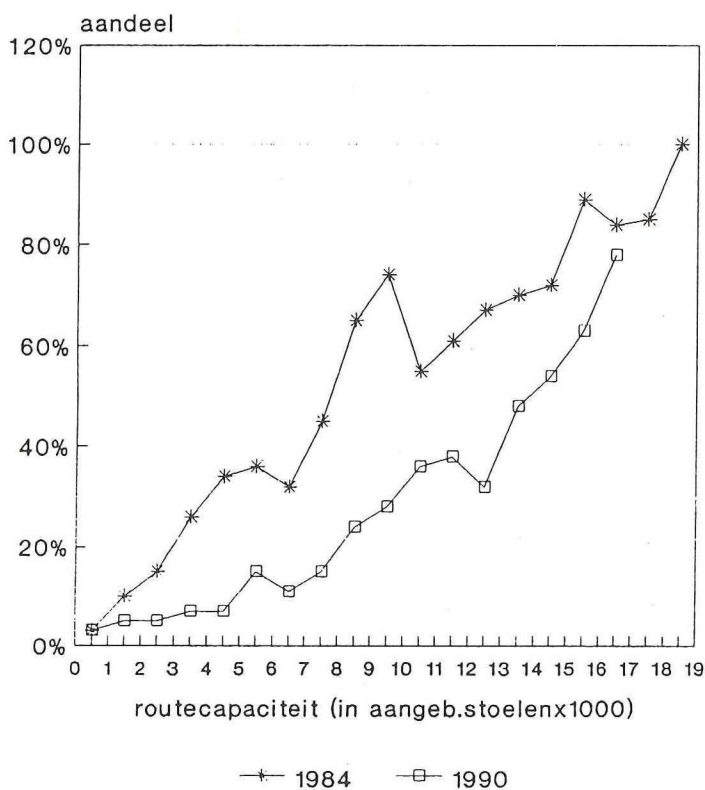


Bron: ABC gilde

Een globale indruk kan verkregen worden door de per capaciteitsklasse gegeven totale aantallen Europese routes uit te splitsen naar concurrentiegraad conform de in grafiek 1-3 weergegeven relatieve frequenties voor de VS in 1990 [14]. Dit experiment leidt tot de in tabel 2 weergegeven verschuivingen in het Europese beeld.

Indien voorbijgegaan wordt aan de al eerder aangeduide moeilijk vergelijkbare concurrentieverhoudingen tussen de VS en Europa in de kleinste capaciteitsklasse, betekent het transponeren van een Amerikaanse marktconcentratie anno 1990 op de concurrentieverhoudingen in de Europese city pair markten een

GRAFIEK 3: AANDEEL OLIGOPOLIEROUTES
(3 OF MEER MAATSCHAPPIJEN) PER
CAPACITEITSKLASSE IN DE VS



Bron: ABC guide

aanmerkelijke accentverschuiving van het duopolie naar het monopolie. Het aantal city pair markten met drie of meer concurrenten laat een zekere verbetering zien.

Als een soortgelijk experiment ook wordt uitgevoerd met de relatieve frequenties voor de VS in 1984, worden de consequenties van een marktconcentratie voor de afzonderlijke city pair markten in Europa pas goed zichtbaar. Tabel 3 vat die verschillen kort samen.

Uit deze cijfers valt op te maken, dat het concurrentiebeeld van de VS in 1984, geprojecteerd op de Europese luchtvaartmarkt van 1990, geen wezenlijke ver-

Tabel 2 – *Veranderingen in het aantal Europese routes naar concurrentiegraad per capaciteitsklasse bij toepassing van de huidige Amerikaanse concurrentieverhoudingen op Europa*

Stoelcap. per week × 1000	Veranderingen in het aantal routes			Totaal aantal routes
	1 carrier	2 carriers	> 2 carriers	
0- 1	- 183	+ 101	+ 82	2943
1- 2	+ 155	- 165	+ 10	604
2- 3	+ 91	- 91	0	307
3- 4	+ 31	- 29	- 2	155
4- 5	+ 8	- 10	+ 2	101
5- 6	- 1	- 4	+ 5	64
6- 7	0	0	0	37
7- 8	- 9	+ 5	+ 4	33
8- 9	- 6	+ 1	+ 5	34
9-10	+ 1	0	- 1	16
10-11	+ 1	- 4	+ 3	12
11-12	0	- 1	+ 1	6
12-13	+ 1	+ 3	- 4	5
13-14	- 2	+ 2	0	4
14-15	- 2	+ 1	+ 1	2

Bron: ABC guide.

Tabel 3 – *Concurrentiegraad op de Europese routes afhankelijk van de marktconcentratie (excl. routes in de kleinste cap. klasse)*

Concurrentiegraad	Europa 1990		
	Feitelijk	cf. VS 1984	cf. VS 1990
Routes met één carrier	644	634	909
Routes met twee carriers	671	470	374
Routes met meer carriers	93	301	122

Bron: ABC guide.

anderingen in het aantal monopolieroutes oplevert, terwijl een aanzienlijke accentverschuiving van de duopolieroutes naar routes met meer carriers zou optreden. Dit patroon doet zich voor in praktisch alle capaciteitsklassen. Met de cijfers van tabel 3 wordt het dilemma manifest dat een voortgaande liberalisatie in zich bergt. Een vrije marktwerking maakt niet alleen een intensievere concurrentie mogelijk op de afzonderlijke routes, maar roept in het verlengde daarvan ook de economische krachten in de richting van een concentratieproces op, dat diezelfde concurrentie uiteindelijk in haar tegendeel dreigt te doen verkeren.

HET FUSIECONTROLEBELEID

Naarmate de interne markt voor de luchtvaart haar voltooiing nadert, zal de aandacht snel moeten verschuiven naar een gericht Europees fusiecontrolebe-

leid, wil er uitzicht blijven op een werkbare concurrentie in de relevante markten binnen de EG.

Einde 1990 is de EG-verordening betreffende fusie-controle van kracht geworden. Voorgenomen fusies met een communautaire dimensie zullen daaraan onderworpen zijn. Dit laatste wordt vastgesteld aan de hand van omzetcriteria, te weten de wereldwijde omzet van de betrokken ondernemingen moet meer dan 5 miljard ECU bedragen, en de EG-omzet van tenminste twee van de betrokken ondernemingen moet meer dan 250 miljoen ECU bedragen. Na 1992 worden deze grenzen opnieuw bekeken. De toelaatbaarheid van een fusie hangt af van de machtspositie die op de afzonderlijke routes binnen de gemeenschappelijke markt door een fusie kan worden opgebouwd.

Of de principes van het fusiecontrolebeleid opgewassen zullen zijn tegen de ongetwijfeld ook in Europa snel opkomende fusiedrang, valt nog te bezien. De groeiende druk die de Amerikaanse mega-carriers op de Europese markt beginnen uit te oefenen, kan namelijk de doorslaggevende factor worden achter een Europees fusieproces met mondiale dimensies. Dat proces is waarschijnlijk alleen te blokkeren tegen een zeer hoge prijs: een te gefragmenteerde kleinschalige Europese luchtvaart, die onvoldoende opgewassen is tegen de eisen die reeds in de onverwacht nabije toekomst aan 'global carriers' gesteld zullen worden.

Noten en Referenties

1. BUTTON, K., *The deregulation of U.S. interstate aviation: an assessment of causes and consequences*, Transport Reviews, 1989 vol. 9, nr. 2: pp. 99–118 en vol. 9 pp. 189–215.
2. US Department of Transport, 1990, *Secretary's Task Force on Competition in the U.S. Domestic Airline Industry*, Washington DC, (10 delen).
3. In de EG duiken in dat verband steeds meer plannen op voor de ontwikkeling van hub & spoke systemen toegesneden op de Europese markt. De KLM heeft bijvoorbeeld het voornemen een Eurohub op Schiphol te ontwikkelen in combinatie met de van oudsher bekende gatewayfunctie in het zesde vrijheidsvervoer. Ook Sabena koestert nog steeds plannen om de luchthaven van Brussel tot een Europese draaischijf te ontwikkelen.
4. BAUMOL, W.J., 1982, *Contestable Markets: An Uprise in the Theory of Industry Structure*, The American Economic Review 72: pp. 1–15.
Volgens deze theorie is het feitelijke aantal aanbieders op een markt irrelevant voor de mate van concurrentie, als er geen barrières voor markttoetreding en marktuitreding in het geding zijn.
5. Zie b.v. BAILEY, E.E., D. GRAHAM, D. KAPLAN, 1985, *Deregulating the Airlines*, Cambridge MIT.
MORRISON, S. and C. WINSTON, *Empirical implications and tests of the Contestability Hypothesis*, Journal of Law and Economics, 30 (April) pp. 53–66. DOT, 1990, *op. cit.*
6. LEVINE, M.E., 1987, *Airline Competition in Deregulated Markets; Theory, Firm Strategy, and Public Policy*, Yale Journal on Regulation, 4, pp. 393–494.
7. Zowel de toenemende concurrentie van de Amerikaanse carriers met hun FFP's in de Europese markt als de waardevolle klanteninformatie die FFP's een luchtvaartmaatschappij opleveren, zullen ook de Europese carriers ertoe brengen deze marketing- techniek te introduceren. BA is de eerste die dit jaar een dergelijk programma heeft ingevoerd.
8. Ook wel bekend als economies of scope, zijnde de dalende gemiddelde kosten in een 'multi product' onderneming.
9. CLARK, J.M., 1940, 'Towards a Concept of Workable Competition', American Economic Review, 30, pp. 241–256.
10. Een city pair markt wordt geteld als één richting A-B. De richting B-A is derhalve een tweede city pair markt.
11. Zie bijvoorbeeld fig. 5.2 in DOGANIS, R., *Flying off course*, Londen, 1985. Parallel aan de daar geschetste curve

kan een nieuwe curve getekend worden voor de introductie van de nieuwe generatie tweemotorige langeafstandsvliegtuigen, zoals de B767 en B777.

12. De in dit artikel gebruikte cijfers zijn gebaseerd op ABC-data voor een representatieve week in de zomer van het betreffende jaar. De invloed van vijfde vrijheids carriers op de betrokken routes is uit het cijfermateriaal geëlimineerd.
13. Daarna is de Hirschmann-Herfindahl index, die een indicatie geeft voor de mate van marktconcentratie, gestaag opgelopen. Deze index betreft de kwadratensom van de marktaandelen van de betrokken aanbieders. Bij een waarde 1 wordt het absolute monopolie bereikt.
14. PRYKE, R. *American Deregulation and European Liberalisation*, in Bannister, D. en K. Button (ed.) *Transport in a free market economy*, London, 1991.

MILIEU, ECONOMIE EN EMANCIPATIE: EEN MOEIZAME VERVOER- EN VERKEERRELATIE

Drs. M. DIJST & Drs. H. ROSENBOOM*

Abstract

Environment, economics and emancipation: a problematic transport and traffic relation

The environment is the most important constraint for life on earth. To manage the environment and to sustain economic and social developments are two sides of the same medal, which is called 'sustainable environment'. In this article the consequences for mobility of the developments on the labour market and the emancipation of women in society are investigated. The environment imposes limitations on these mobility needs.

The development of a labour market of high quality results in larger commuter distances by car and in a lesser degree by public transport. This is harmful to the environment. In general, dual earners and employed singles work closer to their homes than traditional households with only one wage-earner, which is in contradiction with the interests of the economy.

Two strategic alternative solutions of the tensions between the mobility interests of the environment, dual-earning households and working singles and the labour market are elaborated. These alternatives differ in the scale on which relationships between companies, offices and households take place. What scale of physical planning meets best the needs of a 'sustainable environment', is the question under discussion.

INLEIDING

Een duurzame samenleving, dat is de spil waaromheen de verschillende beleidsnota's van de overheid inzake milieu, ruimtelijke ordening en verkeer en vervoer draaien. Een goede milieukwaliteit wordt als voorwaarde gezien voor het welzijn van mens, dier en plant en voor een duurzame maatschappelijke en economische ontwikkeling [1]. In het belang van het milieu worden grenzen gesteld aan de afstanden (kilometrage) die in het verkeer worden afgelegd en aan de vervoerwijzen die voor de afstandsoverbrugging gekozen kunnen worden [2].

Hoewel een goede milieukwaliteit een zeer harde randvoorwaarde is voor het leven op aarde, omvat een duurzame samenleving méér dan een verantwoord functionerend milieu. Ontwikkeling van economische en culturele functies en individuele ontplooiing moeten eveneens gewaarborgd worden [1]. De ontwikkeling van een 'evenwichtige' kwalitatief hoogwaardige arbeidsmarkt en het stimuleren van economische zelfstandigheid van vrouwen maken daar deel van uit.

* Wetenschappelijke medewerkers OSPA, Faculteit der Bouwkunde, TU-Delft.

Verplaatsingen tussen A en B (mobiliteit) moeten mogelijk blijven, maar mogen niet ten koste gaan van het milieu. De vraag is op welke wijze de verplaatsingsbehoeften van een samenleving waarin hoogwaardiger werkgelegenheid wordt aangeboden en meer vrouwen op de arbeidsmarkt participeren, zich verhouden tot de eisen die een duurzaam milieu stelt.

We zullen in dit artikel laten zien dat de doelstellingen inzake het milieu, economische ontwikkeling en emancipatie inzake vervoer en verkeer moeilijk met elkaar te verenigen zijn. In de volgende paragraaf zullen deze doelstellingen toegelicht worden. We sluiten het artikel af met twee contrasterende oplossingsrichtingen voor de spanningen tussen de doelstellingen.

In het empirisch deel van dit artikel wordt gebruik gemaakt van de Arbeidskrachtentelling 1981 (AKT) en het Onderzoek Verplaatsingsgedrag 1988 (OVG). Een cross-sectie analyse van functieniveaus en huishoudenstypen moet inzage geven in mogelijke effecten op vervoer en verkeer van de genoemde toekomstige ontwikkelingen. Er zijn uitsluitend personen geselecteerd die full-time werken. In de AKT betreft het personen die 20 of meer uren betaalde arbeid per week verrichten. In het OVG ligt deze grens op 25 uur per week. Verreweg de meeste personen behoren tot de leeftijdscategorie 25–64 jaar.

DOELSTELLINGEN OVERHEIDSBELEID

Ieder beleid moet beginnen met een duidelijke formulering van de doelstellingen waarop dat beleid is gericht. Langdurige, vrijblijvende en niet helder gevoerde discussies kunnen daarmee voorkomen worden. De doelstellingen in dit artikel hebben betrekking op de eisen die milieu, economie en emancipatie aan de sector vervoer en verkeer stellen. Dat deze eisen niet altijd met elkaar sporen, zal in de loop van het artikel duidelijk worden.

Milieudoelstelling

Het in stand houden van het draagvermogen van het milieu om in de behoeften van de huidige en toekomstige generaties te kunnen voorzien, vormt de hoofd-doelstelling van het milieubeheer [1]. Een goede fysieke milieukwaliteit (inzake onder meer water, bodem en lucht) vormt de voorwaarde voor de gezondheid en het welbevinden van mensen, planten en dieren en een duurzame maatschappelijke en economische ontwikkeling. Ter bescherming van het draagvermogen van het milieu zijn randvoorwaarden gesteld aan emissies van milieubelastende stoffen, geluidshinder, versnippering van landschappen en grondgebruik. Een duurzame ontwikkeling betekent in principe dat geen uitputting of belasting van het milieu ontstaat [3].

Van de sector vervoer en verkeer wordt een bijdrage aan het behoud van de milieukwaliteiten verwacht. Eén van de strategieën waarmee de nationale over-

heid dit wil bereiken, heeft de naam 'geleiding van de mobiliteit' meegekregen [2]. Deze strategie kan in twee delen uiteengezet worden. Allereerst onderscheiden we de 'geleiding van het gebruik van vervoersystemen'. Hiermee wordt beoogd de keuze van de individuele auto voor verplaatsingen te verminderen ten voordele van collectieve vervoerwijzen of langzamere individuele vervoerwijzen, zoals de fiets of het lopen. Stimuleren van het gebruik van deze vervoersystemen zal resulteren in een vermindering van de milieubelasting.

Deze geleiding hangt samen met de strategie 'geleiding van de ruimtelijke ordening'. Het afstemmen van lokaties van activiteitenruimten op gebruikskennmerken van genoemde milieuvriendelijke vervoerwijzen, is de kern van deze strategie. In het bijzonder kan vermindering van de kilometrage nagestreefd worden door wonen, werken en voorzieningengebruik op loop- of fietsafstand te laten plaatsvinden. Een ordening van activiteitenruimten op een lager dan het huidige schaalniveau lijkt daarvoor een noodzakelijke randvoorwaarde.

Economische doelstelling

De hoofddoelstellingen van het economische beleid hebben betrekking op de bevordering van economische groei en van de werkgelegenheid [4]. Een beleid gericht op het goed functioneren van de arbeidsmarkt met een arbeidsaanbod dat toegesneden is op de vraag vanuit de bedrijven, is één van de voorwaarden waarbinnen de hoofddoelstellingen gerealiseerd kunnen worden.

Over het algemeen krijgt de arbeidsmarkt een steeds hoogwaardiger karakter. Er zijn twee indicatoren die hierop wijzen. Op de eerste plaats kunnen we een stijging van het opleidingsniveau vaststellen. In de periode 1979–1985 is het aandeel van de hoog opgeleiden met 3,5% en dat van de middelbaar opgeleiden met 6% gestegen. Eén van de oorzaken betreft de uitstoot van oudere cohorten met betrekkelijk laag opleidingsniveau en de intrede in het arbeidsbestel van jongeren die relatief hoog zijn opgeleid [5].

Op de tweede plaats zien we dat in de beroepsstructuur in dezelfde periode de grootste veranderingen plaatsvonden in de beroepsgroep wetenschappelijk/vak-specialistisch (+4,8%) en in de beroepsgroep ambachtelijk-industrieel (-6,1%) [6]. De verwachting is dat door de economische groei de arbeidsmarkt een steeds grotere ruimtelijke omvang zal krijgen. Deze vergroting gaat gepaard met ruimtelijke specialisatie, die afstandsvergroting werkt. Hierdoor zal het gebruik van snelle individuele en/of collectieve vervoerwijzen (moeten) toenemen. Bedrijven zullen gebaat zijn bij een goede bereikbaarheid van hun vestigingen voor hun verspreid wonende werknemers [2].

Emancipatiedoelstelling

Sinds 1974 maakt emancipatiebeleid deel uit van het beleid van de rijksoverheid. Het stimuleren van gelijke maatschappelijke posities van vrouwen en mannen wordt door de overheid als een rechtvaardige en gewenste ontwikkeling gezien.

Dit beleidsuitgangspunt komt onder meer tot uitdrukking in de eerste emancipatiedoelstelling die herverdeling van betaalde arbeid over vrouwen en mannen beoogt [7].

Het emancipatiebeleid kent ook een tweede doelstelling. Dit betreft de herverdeling van onbetaalde arbeid over de sexen: 'Een aanzienlijke vergroting van het aandeel van mannen in met name huishoudelijke en verzorgende taken is net zo wenselijk en vormt een noodzakelijk complement om te voorkomen dat vrouwen dubbel belast worden'. [7] Deze herverdeling wordt in dit artikel de tweede emancipatiedoelstelling genoemd.

Veranderingen in waarden en normen en onder meer verbetering van de kinderopvang hebben in de afgelopen decennia de economische zelfstandigheid van de vrouw mogelijk gemaakt. In het jaar 1960 maakte ruim een kwart van de vrouwen van 15–64 jaar deel uit van de beroepsbevolking. Dit percentage is in de jaren tachtig verder gestegen tot 44 en zal naar verwachting in 2000 oplopen tot 53 [8]. Vrouwen zijn oververtegenwoordigd in lage functies en ondervertegenwoordigd in hoge functies. Dit wordt slechts ten dele veroorzaakt door verschillen in opleiding veroorzaakt [8]. In de nabije toekomst zal, als gevolg van een afname van het aantal jongeren (ontgroening) en toename van het aantal ouderen (vergrijzing), de beroepsbevolking slinken, waardoor een groter beroep op vrouwen gedaan zal worden om tot de arbeidsmarkt toe te treden [9].

Als gevolg van deze deelname zullen huishoudenstypen waarin taken als betaalde arbeid, verzorging van het huishouden en kinderen door de leden gecombineerd worden, in betekenis toenemen. In de periode 1975–1985 steeg het aantal Nederlanders (in steekproef) dat taken combineerde van 37% tot 43% [10]. Tweeverdieners met en zonder nakomelingen vormen het alternatief voor traditionele stellen ((echt-)paren zonder kinderen) en gezinnen, waarin één van beide partners tot de beroepsbevolking behoort.

Alleenwonende eenverdieners en tweeverdienende stellen en gezinnen hebben een bestaanswijze waarin veel 'verplichte' taken in relatief korte tijd verricht moeten worden. Het combineren van taken gaat veelal gepaard met een herverdeling van verzorgende taken tussen partners in het huishouden. Van een symmetrische verdeling is echter nog geen sprake [10]. Coördinatie van deze taken in tijd en ruimte is een van de grootste problemen voor deze huishoudenstypen [10, 11].

Als gevolg hiervan zullen hoge eisen gesteld worden aan typen vervoerssystemen en/of het schaalniveau waarop gewenste activiteiten kunnen plaatsvinden. Individuele (snelle) vervoermiddelen lijken er beter toe in staat binnen een beperkt tijdsbudget de eindjes van de verschillende taken aan elkaar te knopen dan collectieve openbaar-vervoermiddelen [11]. Daarnaast lijken vrouwen, en geëmancipeerde mannen, baat te hebben bij nabijheid van wonen en werken [7, 12].

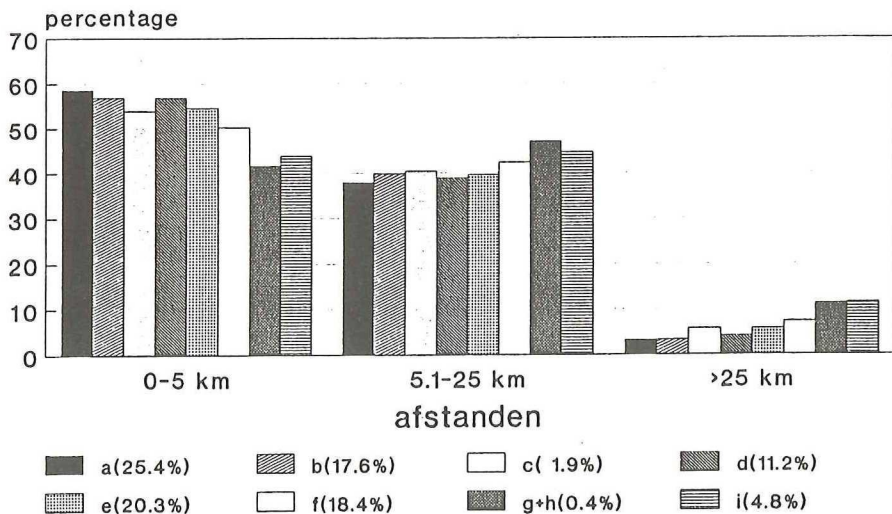
KWALITATIEVE ARBEIDSMARKTSTRUCTUUR EN VERVOER EN VERKEER

We zullen in deze paragraaf stilstaan bij de gevolgen van de beschreven kwalitatieve ontwikkelingen op de arbeidsmarkt voor vervoer en verkeer. We letten daarbij op twee aspecten die voor het milieu van belang zijn: grootte van de woon-werkafstanden en het gebruik van vervoermiddelen in het woon-werkverkeer.

Woon-werkafstanden

Zoals we in de vorige paragraaf hebben opgemerkt, verwachten we dat de woon-werkafstanden groter zullen worden met toenemend functieniveau. In figuur 1 hebben we het functieniveau en de woon-werkafstand tegen elkaar

Figuur 1 – *Functieniveau naar woon-werkafstand¹*



Bron: AKT'81.

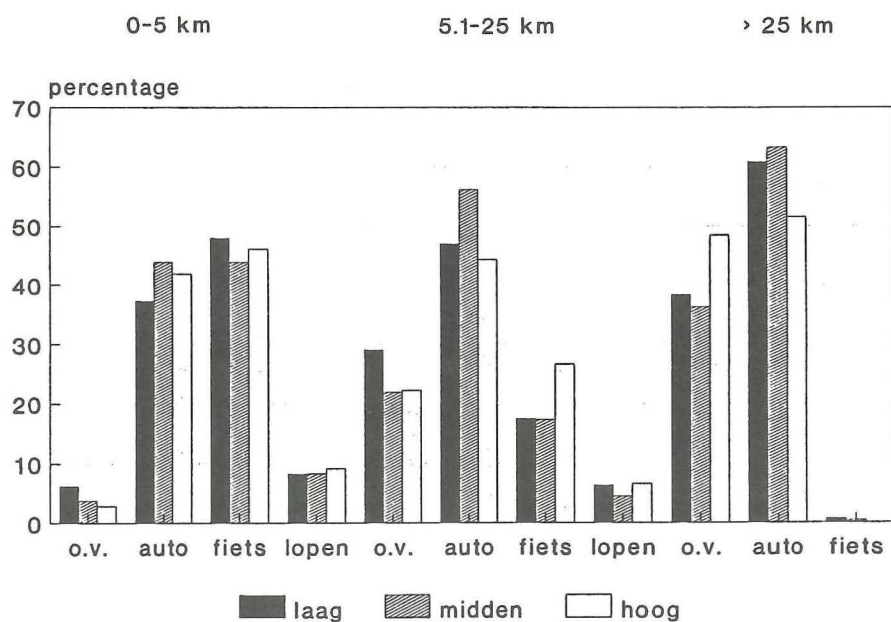
afgezet. We zien dat alle functieniveaus voor een groot deel in de afstandsklasse 0-5 km voorkomen. Onze verwachting dat er een positieve samenhang is tussen functieniveau en woon-werkafstand wordt door deze figuur bevestigd. In het geval van tweeverdieners, blijkt dat vrouwen ongeacht het functieniveau een kortere woon-werkafstand hebben dan mannen [13]. We komen hier later op terug.

Een verklaring voor de positieve samenhang tussen niveau en afstand kan gezocht worden in de structuur van de arbeidsmarkt en in de ruimtelijke spreiding van de bevolking. Hoogwaardige werkgelegenheid is relatief schaars en komt veelal voor in grootstedelijke centra. Hoger opgeleiden hebben gemiddeld een hoge mobiliteit op de arbeidsmarkt en zijn veelal gesuburbaniseerd [14, 15]. De kans dat hoger opgeleiden een functie dichtbij hun woonlocatie vinden is, hierdoor betrekkelijk klein.

Vervoerwijzen

Aangezien hoger opgeleiden grotere woon-werkafstanden afleggen, vaker deelgenomen hebben aan de suburbanisatie en over een hoger inkomen beschikken, verwachten we dat zij vaker gebruik maken van de auto dan lager opgeleiden. Welke (hoofd-)vervoerwijzen in het woon-werkverkeer gebruikt worden, kan uit de figuren 2 en 3 afgelezen worden.

Figuur 2 – Functieniveau naar vervoerwijzekeuze in stedelijk woon-werkverkeer (percentages)²



Bron: AKT'81.

Het functieniveau hebben we voor de overzichtelijkheid teruggebracht tot een driedeling: laag (a, b, c), midden (d, e, f) en hoog (g, h, i). Het gebruik van vervoerwijzen hebben we in de twee figuren in samenhang met de stedelijkheidsgraad van gemeenten bekeken: platteland (urbanisatiegraad A en B) en stedelijk

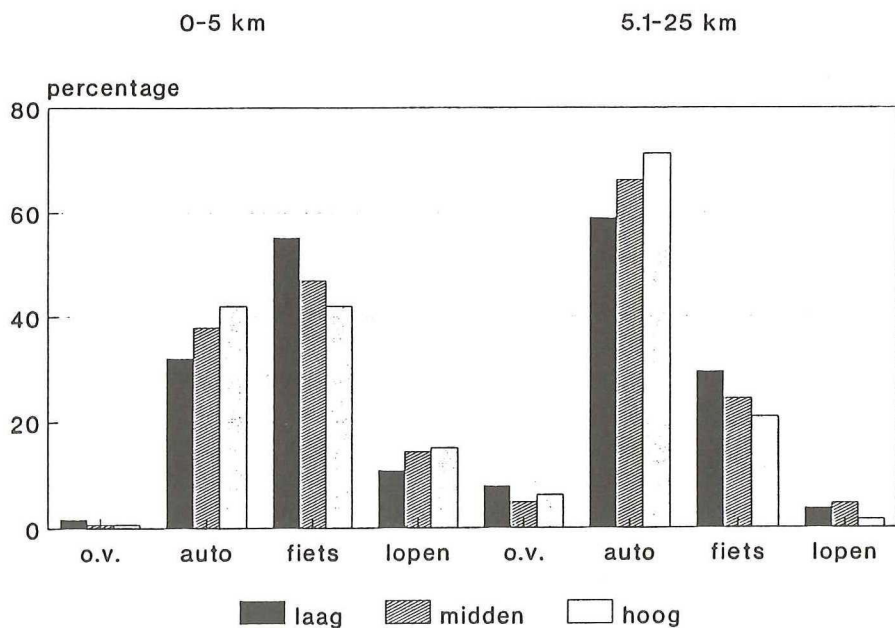
(urbanisatiegraad C). De in omvang belangrijkste relatie is die binnen en tussen stedelijke gemeenten. Van de geselecteerde woon-werkverplaatsingen valt 56% in deze categorie.

Allereerst kijken we naar woon-werkverplaatsingen binnen en tussen stedelijke gemeenten (figuur 2). Hierbij merken we op dat de afstandsklasse > 25 km in omvang van geringe betekenis is. We zien dat voor woon-werkafstanden kleiner dan 5 kilometer het grootste deel van de beroepsbevolking de fiets neemt. Het autogebruik ligt binnen deze afstandsklasse nog altijd rond de 40%. Dit autogebruik is vooral bij de middelste en in iets mindere mate bij het hoogste functieniveau hoog. Het collectief openbaar vervoer is op korte afstanden met name voor hoger opgeleiden onbelangrijk.

Op stadsgewestelijke afstanden (5–25 km) steekt op alle functieniveaus de auto ver uit boven de andere vervoerwijzen. De betekenis van het collectief openbaar vervoer neemt boven de 5 km zowel absoluut als in vergelijking met de auto met sprongen toe. Het fietsgebruik is in vergelijking met de vorige afstandsklasse gehalveerd.

Boven de 25 km (inter-gewestelijke verplaatsingen) zijn de verschillen in gebruik tussen collectief openbaar vervoer en de auto verkleind. Dit is ook niet zo

Figuur 3 – Functieniveau naar vervoerwijzekeuze in woon-werkverkeer op het platteland (percentages)³



Bron: AKT'81 platteland → platteland.

verwonderlijk: de verschillen in verplaatsingstijd tussen deze vervoerwijzen ontlopen elkaar op de langere afstanden niet veel [16].

Inzake de relatie platteland-platteland (21% van het totaal aantal verplaatsingen) valt 74% van de woon-werkverplaatsingen in de klasse 0–5 km (figuur 3). Op weg naar het werk wordt meestal de fiets gebruikt. De populariteit van dit individuele vervoermiddel neemt af wanneer het functieniveau stijgt. De betekenis van de auto daarentegen neemt toe met het stijgen van het niveau toe. Op de overige afstanden is de auto veruit dominant, waarbij de percentages met de hoogte van de functieniveaus omhooggaan. Het collectief openbaar vervoer speelt in het geheel een ondergeschikte rol. Op dit soort ‘dunne relaties’ is de kwaliteit van deze collectieve vervoerwijze niet concurrerend met de individuele vervoerwijzen (met name auto en fiets).

Voor wat betreft het woon-werkverkeer tussen stedelijke en plattelandsgemeenten (24% van het totaal aantal verplaatsingen) kunnen we het volgende opmerken: afstanden onder de 5 km komen nauwelijks voor. Op woon-werkafstanden boven 5 km domineert de auto. De laagste en hoogste functieniveaus kennen een lager gebruik van de auto en een hoger gebruik van de fiets en collectief vervoer, dan de middencategorieën. Het aandeel van het collectief openbaar vervoer op afstanden boven 25 km is groter dan op kleinere woon-werkafstanden.

ARBEIDSMARKTPARTICIPATIE EN VERVOER EN VERKEER

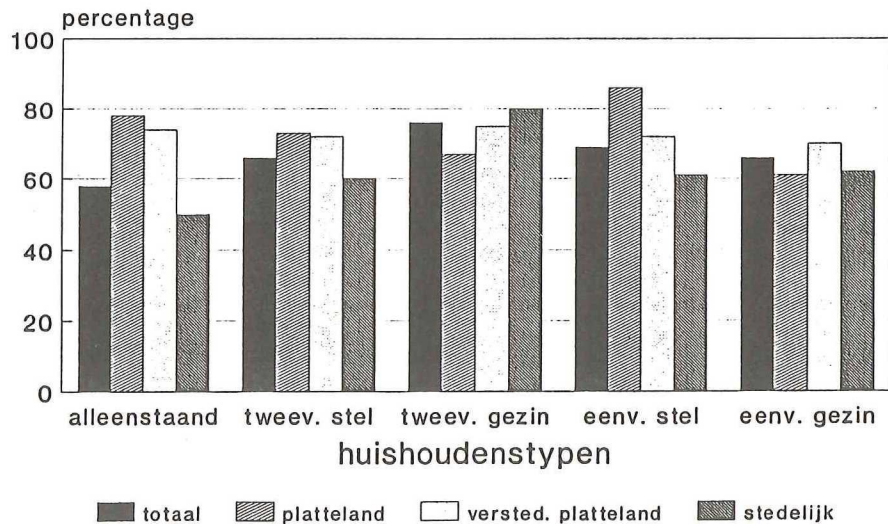
Het vergroten van de deelname van vrouwen aan betaalde arbeid is één van de doelstellingen van het emancipatiebeleid. Welke gevolgen zal deze beleidsdoelstelling hebben voor de woon-werkafstanden en de vervoerwijzekeuze. Op deze vragen zullen wij in deze paragraaf een antwoord formuleren.

Woon-werkafstanden

De verwachting is dat huishoudens waarin taken als betaald arbeid, verzorging van het huishouden en van kinderen gecombineerd worden, dichter bij hun werk wonen dan de huishoudens waarin een partner niet aan de arbeidsmarkt deelneemt. Figuur 4 geeft hierover informatie.

In de eerste drie genoemde huishoudenstypen worden taken gecombineerd. In vergelijking met de eenverdienende stellen en gezinnen, wonen zij, conform de verwachting, dichter bij hun werkplek (zie: totaal kolom). In het bijzonder het verschil in afstand (6 km) tussen het ‘traditionele’ gezin en de tweeverdienende gezinnen is groot. Tweeverdienende gezinnen en alleenstaanden kennen een kortere woon-werkafstand dan tweeverdienende stellen. Het aantal taken per persoon en daarmee het tijdsbeslag, is in deze twee huishoudenstypen groter dan bij de stellen.

Figuur 4 – Huishoudenstypen naar gemiddelde woon-werkafstand en urbanisatiegraad van de woongemeente⁴

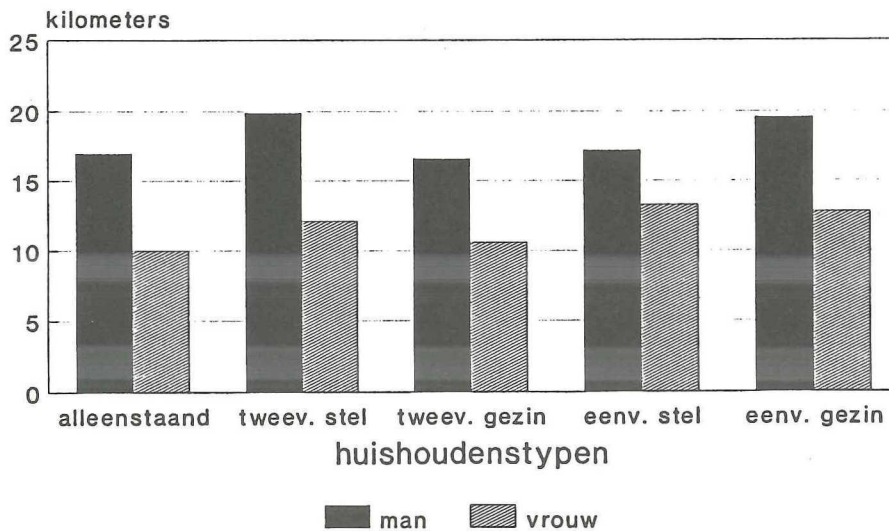


Bron: OVG-1988.

Het gegeven dat er door leden van een huishouden taken gecombineerd worden, zegt nog niets over de verdeling van deze taken tussen de partners. Het kan zijn dat een van beiden naast het betaalde werk, een groter aandeel in de andere twee taken heeft. Eerder hebben we al vermeld dat in het algemeen van een symmetrische verdeling van verzorgende taken tussen man en vrouw nog geen sprake is: vrouwen nemen het grootste deel van de verzorgende taken op zich. De als gevolg hiervan grotere tijdsdruk waarmee vrouwen geconfronteerd worden, kan tot uitdrukking komen in kortere woon-werkafstanden. Uit onderzoek [17] is bekend, dat de mate van symmetrie in de verdeling van kinderverzorging en huishoudelijk werk tussen man en vrouw groter is wanneer beiden dicht bij hun werk en benodigde voorzieningen wonen. Als de woon-werkafstand als indicator voor de symmetrische taakverdeling opgevat mag worden, dan doet figuur 5 vermoeden dat vrouwen een groter aandeel in verzorgende taken hebben dan mannen. Opleidingsniveau heeft hierop geen noemenswaardige invloed. Werken in de nabijheid van de woning kan gepaard gaan met acceptatie van een baan onder hun opleidingsniveau. De ontwikkeling naar een hoogwaardige grootschalige arbeidsmarkt doet dit vermoeden rijzen.

Wanneer woon-werkafstanden voor verschillende verstedelijkingsgraden uitgesplitst worden, dan kunnen voor plattelandsgemeenten globaal dezelfde conclusies getrokken worden. De verstedelijkte plattelandsgemeenten wijken iets van

Figuur 5 – Gemiddelde woon-werkafstanden voor mannen en vrouwen in verschillende huishoudenstypen⁵



Bron: OVG-1988.

de algemene lijn af omdat de alleenstaanden en tweeverdienende gezinnen een grotere woon- werkafstand kennen dan de tweeverdienende stellen. De in stedelijke gemeenten woonachtige tweeverdienende stellen blijken, in tegenstelling tot de verwachting, verder van hun werk te wonen dan hun eenverdienende soortgenoten.

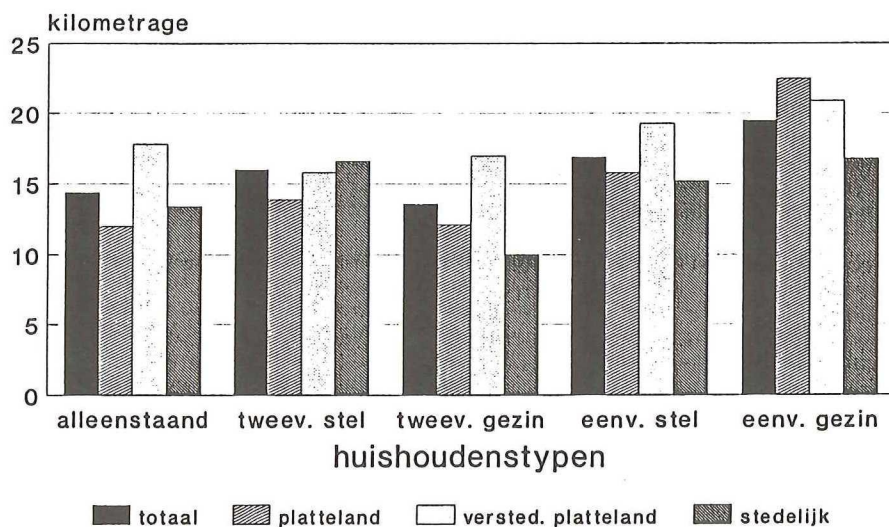
Vervoerwijzen

Een andere veronderstelling die we geuit hebben, is dat de huishoudenstypen waarin taken gecombineerd worden, eerder van individuele vervoerwijzen gebruik zullen maken dan de meer traditionele typen. Figuur 6 laat zien dat het meest druk bezette huishouden, het tweeverdienende gezin in het woon-werkverkeer het meest van de auto als hoofdvervoermiddel gebruik maakt. De alleenstaanden zitten het minst vaak in de auto. De percentages voor de overige huishoudens ontlopen elkaar niet veel.

Op het platteland rijden in vergelijking met de tweeverdienende typen, de eenverdienende stellen het meest in hun auto naar het werk. Op het verstedelijkte platteland en in stedelijke gemeenten houden de twee typen stellen elkaar in evenwicht.

Tweeverdienende gezinnen voldoen aan de verwachting: meer dan de traditionele typen vervoeren zij zich in een auto naar het werk. Opmerkelijk is dat, in tegenstelling tot de overige huishoudenstypen, onder gezinnen het gebruik van

Figuur 6 – Huishoudentypen en autogebruik in het woon-werkverkeer naar urbanisatiegraad van de woongemeente (percentages)⁶



Bron: OVG-1988.

de auto met toenemende verstedelijkingsgraad niet af-, maar juist toeneemt of gelijk blijft.

Het ligt voor de hand een verband te veronderstellen tussen autobezit en het gebruik ervan. Het blijkt dat het autobezit onder de huishoudens waarin taken gecombineerd worden lager is dan onder de huishoudens met eenverdieners, terwijl het huishoudensinkomen van de tweeverdieners hoger is dan dat van de eenverdieners. Ondanks een lager autobezit kennen tweeverdieners een hoger autogebruik: de gemiddelde autobezetting is in dit soort huishoudens groter. Het gebruik van het collectief openbaar vervoer laat veelal een omgekeerd beeld zien. Alleenstaanden (11%) en tweeverdienende stellen (7%) maken met toenemende verstedelijkingsgraad meer gebruik van bus, tram, metro of trein. Werkenden in gezinnen (5-6%) treft men in het woon-werkverkeer het minst in het openbaar vervoer aan. Evenals bij de eenverdienende stellen is het gebruik van het openbaar vervoer door gezinnen in verstedelijkte plattelandsgemeenschappen hoger dan in de steden.

Eenverdienende huishoudens en tweeverdienende gezinnen maken op de korte afstanden vaker gebruik van de auto in het woon-werkverkeer dan de overige twee typen huishoudens. Deze stappen vaker op de fiets. De verschillen tussen huishoudens in autogebruik op stadsgewestelijke afstanden ontlopen elkaar niet veel. Het beeld voor het intergewestelijk woon-werkverkeer komt met het voor-

gaande overeen. De een- en tweeverdienende gezinnen laten een sterke toename van het autogebruik zien.

CONCLUSIES EN BELEIDSDILEMMA'S

In dit artikel hebben we aandacht besteed aan de effecten van de ontwikkeling naar een hoogwaardige arbeidsmarktstructuur en toenemende arbeidsmarktparticipatie van vrouwen op de woon-werkafstanden en het vervoermiddelgebruik in het woon-werkverkeer. De spanningsvelden die tussen milieu, economie en emancipatie inzake vervoer en verkeer bestaan, laten zich als volgt samenvatten.

Spanningsvelden

Wanneer hogere functieniveaus in belang toenemen, zullen grotere woon-werkafstanden eveneens in belang toenemen. De auto, en in mindere mate het collectief openbaar vervoer, zullen vaker in het woon-werkverkeer gebruikt worden. De dominantie van de auto over het collectief vervoer zal versterkt worden indien suburbanisatie van wonen en werkgelegenheid geen halt wordt toegeroepen. De fiets zal in de toekomstige modal split met een geringer aandeel genoeg moeten nemen. Kortom: de ontwikkeling naar een hoogwaardiger arbeidsmarkt lijkt strijdig met de doelstelling inzake een goed functioneren van het milieu.

De toenemende arbeidsmarktparticipatie van vrouwen zal leiden tot het ontstaan van huishoudentypen waarin werk en verzorgende taken gecombineerd worden. Over het algemeen zijn voor dit type huishoudens woon- en werkplaats minder ver van elkaar verwijderd dan voor huishoudens met uitsluitend eenverdieners. Dit lijkt vanuit de belangen van het milieu een wenselijke ontwikkeling. Het toekomstbeeld voor wat betreft vervoermiddelkeuze is niet voor alle huishoudentypen eenduidig. De arbeidsmarktparticipatie van vrouwen die in een gezinssituatie zitten, zal leiden tot een hoger gebruik van de auto. Of het autobezit zal toenemen, is op dit moment nog niet te zeggen, maar we vermoeden dat dit zal plaatsvinden wanneer woon-werkafstanden van vrouwen groter worden.

Een confrontatie tussen de twee ontwikkelingen op de arbeidsmarkt brengt eveneens een spanningsveld aan het licht. Aan de ene kant lijkt een schaalvergroting van de arbeidsmarkt, als gevolg van de toename van hoogwaardige werkgelegenheid, strijdig met de wensen van huishoudens taken te combineren. De emancipatie van de vrouw en de man in het huishouden kan hierdoor geremd worden.

Aan de andere kant doet het streven van huishoudens om wonen en werken in elkaars nabijheid te hebben, de ruimtelijke omvang van arbeidsmarkten slinken. Dit kan nadelig zijn voor één van de hoofddoelstellingen van het economisch beleid: bevordering van de economische groei.

Oplossingsrichtingen

Op welke wijze kan de overheid in haar beleid inzake ruimtelijke ordening en vervoer en verkeer, rekening houdend met de beleidsdoelstellingen, met deze spanningsvelden omgaan? Het lijkt onmogelijk om aan alle drie doelstellingen volledig tegemoet te komen. In figuur 7 staan mogelijke oplossingsrichtingen

Figuur 7 – *Oplossingsrichtingen voor spanningen tussen de beleidsvelden milieu, economie en emancipatie*

OPLOSSINGSRICHTING	MILIEU	ECONOMIE	EMANCIPATIE
Schaalvergroting	-	+	+
Schaalverkleining	+	+/-	+/-

voor genoemde spanningsvelden weergegeven. In de uitwerking zal beschreven worden op welke wijze huishoudens en bedrijven met de omschreven ruimtelijke context om zouden kunnen gaan.

Schaalvergroting

De overheid vergroot zowel de beschikbaarheid naar tijd, plaats en inkomen van het autosysteem als het snelle collectieve vervoersysteem op regionaal en stads-gewestelijk niveau. De ruimtelijke ordening voegt zich naar deze systemen. Deze oplossingsrichting staan Van Schendelen en Quist [18] voor een geëmancipeerde samenleving ruim baan te geven.

Door gebruik te maken van snelle vervoerwijzen als de auto of de trein, kan binnen dezelfde verplaatsingstijd een grotere afstand afgelegd of aan meer (keten-)verplaatsingen deelgenomen worden. Vrouwen (en geëmancipeerde mannen), die vroeger op langzame vervoerwijzen aangewezen waren, kunnen hierdoor banen op grotere afstand van hun woning accepteren.

Het milieu is niet gebaat bij deze ontwikkeling. Het aantal kilometers dat afgelegd wordt binnen het auto- en collectieve vervoersysteem neemt toe. Ook wanneer het collectieve elektrische vervoersysteem in de 'modal split' gaat domineren, dan nog zal het milieu, ondanks een hogere bezettingsgraad, zwaar belast worden. Immers, ook deze kilometers gaan gepaard met verbranding van

schaarse primaire energiebronnen en schadelijke emissies in elektriciteitscentrales.

Van Schenkelen en Quist hebben de milieugevolgen van hun scenario voor de emancipatie van de vrouw voor de provincie Zuid-Holland doorgerekend: 'Een volledige deelname aan het openbare leven van vrouwen en mannen zal voor ongeveer 2005 bijna een verdrievoudiging betekenen van het aantal vervoerbevingen'. Als het enigszins kan, nemen ze hiervoor een auto [18].

De ondernemingen zullen garen spinnen bij de bereidheid van vrouwen op grote afstand van hun woning werk te verrichten. Zij krijgen op deze wijze de beschikking over een ruimere arbeidsmarkt, zonder al te grote financiële gevolgen.

Schaalverkleining

De alternatieve oplossingsrichting gaat, in vergelijking met de vorige oplossingsrichting, uit van kleinere afstanden tussen woon- en werkgebieden en voorzieningen. In plaats van snelle vervoersystemen worden voor de dagelijkse verplaatsingen langzamere vervoerwijzen gekozen. De verplaatsingen zullen in de regel niet verder reiken dan 5 kilometer. Verschillende taken zijn binnen een dergelijke ruimtelijke constellatie tegen aanvaardbare tijd- en geldkosten met elkaar te combineren. Voorzieningen en mensen die minder frequent bezocht worden, kunnen middels snelle (voornamelijk collectieve) vervoersystemen binnen bereik van de betrokkenen worden gebracht. Het stadsgewest zou hierbij de grens moeten vormen. Een dergelijke ruimtelijke (her-)ordering zal het meest kunnen voldoen aan de omschreven milieu-doelstelling [19].

Schaalverkleining stelt grenzen aan het aantal bedrijven, woningen en voorzieningen dat binnen een bepaalde verplaatsingstijd voorhanden kan zijn. Uitsluitend die activiteitenruimten waarvan veelvuldig gebruik wordt gemaakt, zouden op loop- en fietsafstand (of nabij langzaam collectief openbaar vervoer) gelokaliseerd moeten worden. Welke selectie plaatsvindt, is onder meer afhankelijk van het activiteitenpatroon van het dominante huishoudentype, dat zich in een bepaald gebied vestigt.

Verhuizingen als gevolg van veranderde activiteitenpatronen zullen veelvuldiger (moeten) plaatsvinden. Wijzigingen in activiteitenpatroon als gevolg van verandering in levensfase of baan, maken in deze oplossingsrichting een verhuizing naar andere buurten of gemeenten noodzakelijk. Of dit ook gebeurt, is onder meer afhankelijk van het aanbod van woningen en de regelgeving inzake de woonruimteverdeling op verschillende locaties [19]. Daarnaast is een flankerend beleid in de vorm van prijs en/of fiscale maatregelen gewenst.

Een belangrijke vraag die gesteld moet worden, is of bedrijven werkgelegenheid in de een of andere vorm in voldoende omvang en van voldoende niveau kunnen/willen deconcentreren. Indien dat niet gebeurt komt óf het streven van

vrouwen naar economische zelfstandigheid in gevaar óf vrouwen accepteren banen onder hun niveau. Aan de andere kant zou een toenemende sociale druk op mannen om meer verzorgende taken op zich te nemen, ertoe kunnen leiden dat ook zij op kortere afstand van hun woning banen onder hun niveau accepteren.

Het antwoord op de gestelde vraag hangt onder meer af van de situatie op de arbeidsmarkt. Bij een krappe arbeidsmarkt zullen bedrijven gedwongen worden meer aan de emancipatie-eisen van (potentiële) werknemers tegemoet te komen. Een grotere flexibiliteit om met werktijden om te gaan en/of ruimere mogelijkheden om thuis of in een buurtkantoor te werken, zullen vrouwen én mannen er beter toe in staat stellen, betaalde arbeid met de zorg voor kinderen en huishouden te combineren. Gezien de ontwikkeling naar een hoogwaardiger arbeidsmarkt en de aard van hun werkzaamheden zal dit voor hoger opgeleiden eerder gerealiseerd kunnen worden dan voor lager opgeleiden.

Niet alleen schaarste op de arbeidsmarkt, maar ook hogere koop- en huurprijzen van kantoorruimten en toenemende congestie op de wegen in of rondom stedelijke gebieden, zullen deze deconcentratie van betaalde arbeid kunnen stimuleren [20].

We hebben in dit artikel willen laten zien dat er sprake is van een moeizame driehoeksverhouding tussen milieu, economie en emancipatie inzake vervoer en verkeer. Hoewel veel effecten nog onbekend zijn, zullen er keuzes tussen doelstellingen gemaakt moeten worden.

Uitputting van niet-vernieuwbare natuurlijke hulpbronnen moet voorkomen worden of in vertraagd tempo plaatsvinden. Als we de harde randvoorwaarden die het milieu stelt serieus nemen, dan zal dit misschien op korte termijn kunnen leiden tot afname van de economische groei en/of de rechtvaardige verdeling van maatschappelijke posities tussen vrouwen en mannen. Of deze prijs maatschappelijk aanvaardbaar is, hangt af van de mate waarin men milieubewust is. Het is niet aan ons om een maatschappelijk gevoelige keuze te maken. Wij hopen met dit artikel wél informatie aangedragen te hebben waarmee een discussie over deze problematiek op een heldere manier gevoerd en een verantwoorde afweging tussen oplossingsrichtingen gemaakt kan worden.

Noten

1. Totaal aantal personen bedraagt 94815. Chi2 = 1209; DF (aantal vrijheidsgraden) = 14; P (significantie) = 0.00.
2. Aantal personen dat tot de afstandsklassen behoort: 0-5 km = 29841 (Chi2 = 200; DF = 6; P = 0.00); 5-25 km = 13911 (Chi2 = 187; DF = 6; P = 0.00); > 25 km = 2409 (Chi2 = 16; DF = 2; P = 0.00).
3. Aantal personen dat tot de afstandsklassen behoort: 0-5 km = 12482 (Chi2 = 137; DF = 6; P = 0.00); 5-25 km = 4932 (Chi = 47; DF = 6; P = 0.00).
4. Aantal personen dat tot huishoudentype behoort: alleenstaand = 313; tweeverdienend stel = 458; tweeverdienend gezin = 50; eenverdienend stel = 175; eenverdienend gezin = 803.
De volgende verbanden zijn op basis van een t-toets significant (P < 0.05): eenverdienende gezinnen met tweeverdienende stellen (platteland en verstedelijkt platteland) en met tweeverdienende gezinnen (stedelijk).

Voor de overige verbanden kon veelal de significantie niet vastgesteld worden vanwege te kleine aantallen in het OVG-bestand. Dit laat zien dat bestaende databestanden vaak niet geschikt zijn om middels gidsgroepen nieuwe maatschappelijke trends, die in de toekomst van groot belang kunnen worden, op hun relevantie te toetsen. De gevonden verbanden moeten richting geven aan toekomstig toetsend onderzoek.

5. Voor alleenstaanden en tweeverdienende stellen, zijn op basis van een t-toets de verschillen tussen mannen en vrouwen significant bevonden ($P < 0.05$). Voor de overige huishoudentypen was het aantal werkende vrouwen in het databestand te gering om de t-toets uit te voeren. Zie ook opmerkingen in noot d.
6. $\text{Chi}^2 = 24$; $\text{DF} = 8$; $P = 0.00$.

Referenties

1. Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, 1989, *Nationaal milieubeleidsplan*. Tweede Kamer 1988–1989, 21137. Den Haag: Staatsuitgeverij.
2. Ministerie van Verkeer en Waterstaat, 1990, *Tweede structuurschema verkeer en vervoer, deel d*. Tweede Kamer 1989-1990, 20922. Den Haag: Staatsuitgeverij.
3. RIVM, 1989, *Zorgen voor morgen: nationale milieuverkenning 1985-2010*. Alphen aan den Rijn: Samson H.D. Tjeenk Willink.
4. Ministerie van Economische Zaken, 1987, *Ruim baan voor ondernemen*. Tweede Kamer 1987.1988, 20324. Den Haag: Staatsuitgeverij.
5. HUIJGEN, F., 1989, *De kwalitatieve structuur van de werkgelegenheid in Nederland, deel III: bevolking in loondienst en functiestructuur in 1977 en 1985*. Den Haag: OSA.
6. LAAN, L. VAN DER, H. SCHOLTEN & G.A. VAN DER KNAAP, 1989, *Het regionaal arbeidsaanbod in Nederland; structuur en ontwikkeling*. Rotterdam/Amsterdam: Economisch-Geografisch Instituut, Erasmus Universiteit/KNAG.
7. Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, 1985, *Beleidsplan Emancipatie*. Tweede Kamer 1984–1985, 19052. Den Haag: Staatsuitgeverij.
8. Sociaal en Cultureel Planbureau, 1988, *Sociaal en Cultureel Rapport*. Rijswijk/ Alphen aan den Rijn: SCP/Samsom.
9. BEER, J. DE, 1989, *Jaren Tachtig: ombuiging of voortzetting van demografische trends?* In: *Maandstatistiek van de Bevolking*, nr. 12: pp. 16–35.
10. KNULST, W.P. & P. VAN BEEK, 1990, *Tijd komt met de jaren: onderzoek naar tegenstellingen en veranderingen in dagelijkse bezigheden van Nederlanders op basis van tijdbudgetonderzoek*. Rijswijk/Den Haag: SCP/VUGA.
11. VIJGEN, J. & R. VAN ENGELSDORP GASTELAARS, 1986, *Stedelijke bevolkingscategorieën in opkomst: stijlen en strategieën in het alledaags bestaan*. Amsterdam: KNAG/Instituut voor Sociale Geografie, Universiteit van Amsterdam.
12. MODDERMAN, E.J.E., 1990, *Verkeer en vervoerbeleid: waar emancipatie en milieu elkaar raken*. In: *Stedebouw en Volkshuisvesting*, 71, 4: pp. 41–43.
13. ROSENBOOM, H.J., 1990, *De positie op de arbeidsmarkt en de woon-werkafstand*. Delft: OSPA, TU-Delft.
14. BERG, VAN DEN, 1986, *De informatiemaatschappij: een nieuwe uitdaging voor de grote stad*. In: *Economisch Statistische Berichten*, pp. 925–930.
15. KNAAP, G.A. VAN DER & P.J. LOUTER, 1988, *Technologische ontwikkeling en ruimtelijke specialisatie in de Randstad*. In: *Geografisch Tijdschrift*, XXII, pp. 3–14.
16. BOVY, P.H.L., A. BAANDERS & J. VAN DER WAARD, 1990, *Hoe kan dat nou?: de discussie over de substitutiemogelijkheden tussen auto en openbaar vervoer*. In: J.M. Jager (red.), *Colloquium Vervoerplanologisch Spuurwerk: meten, modelleren, monitoren, nieuwe ontwikkelingen in onderzoeksmethoden*. Delft: CVS, pp. 121–142.
17. DROOGLEVER FORTUIN, J., 1991, *Verzorgingsarrangementen van tweeverdieners*. In: *Geografisch Tijdschrift*, XXV, pp. 13–21.
18. SCHENDELEN, M.C. VAN & H.J. QUIST, 1990, *Ruim baan voor de emancipatie in Zuid-Holland: emancipatie en stedelijke leef- en woonculturen op de lange termijn en ruimtelijke consequenties hiervan voor Zuid-Holland*. Amsterdam: Planologisch en Demografisch Instituut, Universiteit van Amsterdam.
19. DIJST, M.J., 1990, *Milieubeleid als alternatief voor locatiebeleid: de slinger van Matij-Weggen en Alders in revisie*. In: *PLAN*, 21, 9/10, pp. 17–25.
20. DIJST, M.J., C. CORTIE & D.J.A. DROOGH, 1991, *Bedrijven kiezen voor woon-werkverkeer: telematica leidt niet tot thuiswerken*. In: *Stedebouw en Volkshuisvesting*, 72, 1: pp. 29–34.

LOGISTIEKE INFORMATIESYSTEMEN EN CONTRACTDISTRIBUTIE: EEN AFWEGING TUSSEN TRANSACTIESPECIFIEKE INVESTERINGEN EN PERFORMANCE MEETBAARHEID

Drs. F. AERTSEN*

Abstract

In recent years there has been an increasing interest in logistics management, with special focus on the production process. Lately there has also been an increased interest in the subject of physical distribution management. A very fundamental decision on the strategic level within the physical distribution function is whether to form an own-account physical distribution organization or to contract out the physical distribution function. There is a natural reluctance of enterprises to hand the managerial responsibility to a third party for an operational area as vital as logistics. The risk-potential loss of control, problems in customers goodwill and the inability to rapidly replace or supplement a system that fails to perform are prime reasons given by logistical managers for non-adoption. Therefore the *first* question is under which circumstances organizations will decide to contract out their physical distribution function? Specialized non-scientific literature and practitioners' journals explain contracting out from a variety of factors. Most frequently mentioned are financial factors, market factors and availability of personnel/capacity, the relevance of the factors varies per firm and industry. This literature suggests that contracting out the physical distribution function is contingent on a multitude of factors. Organizing concepts are lacking. This article is an attempt to provide more general insights by bringing an organizational concept, Oliver Williamson's Transaction Cost Economics (TCE) to bear onto the phenomenon. A *second* question, related to the first, is by what circumstances the present increase in contracting out can be explained? The increasing interest in contracting out the physical distribution function can be explained by changes in some external factors, such as the opening of the European borders in 1992, the more strict environmental legislation and new data communication techniques. Besides, it is necessary to take some internal changes, like the increased interest in Just-in-Time production, into account. This article focuses on the impact of new data communication techniques and specifically on Electronic Data Interchange (EDI) and the changed monitoring possibilities it brings about. The influence of EDI on the question whether to contract out the physical distribution function is assessed by using the answer to the first question.

INLEIDING

De laatste jaren is er sprake van een toenemende belangstelling voor Logistiek Management. Gedurende de jaren vijftig werd logistiek veelal vereenzelvigd met

* Katholieke Universiteit Brabant. Vakgroep Bedrijfseconomie sectie Organisatie van de Onderneming.

partiële benaderingen van problemen binnen de goederenstroom. Mede door de opkomst van de informatietechnologie heeft deze benaderingswijze zich ontwikkeld tot een wijze waarbij getracht wordt afstemming te verkrijgen tussen de verschillende beslissingen betrekking hebbend op de goederenstroom, om zo eventuele suboptimalisaties te voorkomen. Hierbij kan Logistiek Management als coördinatiemechanisme functioneren, zowel binnen als tussen verschillende gespecialiseerde ondernemingen.

Een zeer belangrijke beslissing op strategisch niveau binnen een organisatie is of men een eigen fysieke distributiefunctie moet creëren of dat deze functie uitbesteed kan worden¹. Er bestaat een natuurlijke tegenzin van ondernemingen om managementverantwoordelijkheid over een zo belangrijk gebied als de fysieke distributie (er is direct contact met de klant) over te dragen aan een andere onderneming. Het risico om de controle te verliezen, problemen met goodwill van klanten en de onmogelijkheid om slecht functionerende systemen snel af te stoten, worden door logistiek managers als belangrijkste reden aangedragen om niet over te gaan tot het gebruik van contract-distributie.

De belangrijkste vraag in dit artikel is dan ook: *onder welke omstandigheden is het voor een organisatie efficiënt de fysieke distributie organisatie uit te besteden aan een gespecialiseerde logistieke dienstverlener?* Gespecialiseerde niet-wetenschappelijke literatuur en tijdschriften voor beroepsbeoefenaars verklaren uitbesteding uit een groot aantal factoren. De meest genoemde zijn financiële en marktfactoren en beschikbaarheid van personeel/capaciteit [vergelijk Buck 1988, Coopers & Lybrand 1989, Elram en Cooper 1990 en van Goor e.a. 1989], de relevantie van die factoren varieert echter per bedrijf en per bedrijfstak. Deze literatuur suggereert dat het uitbesteden van (delen van) de fysieke distributiefunctie contingent is met een veelheid aan factoren. Dit artikel probeert meer algemene inzichten te verschaffen door het introduceren van een economische organisatietheorie, Oliver Williamsons transactiekostentheorie. De bijdrage van dit artikel is dan ook tweeledig. Managementbeslissingen over het al dan niet uitbesteden van de fysieke distributie kunnen worden ondersteund met een eenvoudig model gebaseerd op economisch-organisatorische literatuur. Door het toepassen van de transactiekostenbenadering op een nieuw onderwerp wordt ook deze onderzoeksschool theoretisch verder ontwikkeld.

Een tweede belangrijke vraag, sterk gerelateerd aan de eerste, is: *door welke omstandigheden kan de huidige interesse in het uitbesteden van de fysieke distributie verklaard worden?* Deze vraag kan beantwoord worden door veranderingen in een aantal exogene factoren, zoals het opengaan van de West- en Oosteuropese markt, de meer strikte milieuwetgeving en nieuwe informatietechnologieën (onder andere Electronic Data Interchange) in het theoretisch model (volgend uit de eerste vraag) te implementeren. Daarnaast is het van belang een aantal endogene veranderingen, zoals productie volgens het J.I.T.-concept in de beschouwing te betrekken. Dit artikel poogt de gevolgen voor het uitbestedings-

vraagstuk van informatietechnologieën in het algemeen en Electronic Data Interchange in het bijzonder aan te geven.

In de eerste paragraaf worden transactiekostenbenadering en fysieke distributie kort geïntroduceerd. De tweede paragraaf geeft een antwoord op de eerste vraag door een simpel model te presenteren waarmee uitbesteding verklaard kan worden. In de daaropvolgende paragraaf wordt een korte introductie gegeven over Electronic Data Interchange (EDI) gevolgd door de consequenties van EDI voor het uitbestedingsvraagstuk. De vierde en laatste paragraaf bevat een korte samenvatting en enkele punten voor discussie.

DE TRANSACTIEKOSTENBENADERING

Een theoretisch inzicht dat de laatste jaren opgeld doet, is de transactiekostenbenadering (TCE). In eerste instantie ontwikkeld door O.E. Williamson [1975, 1985, 1991] is een mix van institutionele economie, organisatietheorie en contractrecht. De belangrijkste vraag welke gesteld wordt in deze benaderingswijze is:

onder welke omstandigheden is het meer efficiënt om transacties te beheersen/besturen binnen de grenzen van de organisatie ('bureaucratie control') dan over de grenzen van de organisatie heen ('market control')?

Het analyseniveau van de transactiekostenbenadering is de transactie zoals die is neergelegd in een contract tussen twee of meer contractanten. Een transactie zal gecoördineerd worden via het institutionele kader van de markt (gebruik makend van het prijsmechanisme), of dat van de organisatie (hetgeen een coördinatie van activiteiten vraagt). De basisvooronderstelling is dat de meest efficiënte organisatievorm de voorkeur zal verdienen. De keuze van de organisatievorm is een afweging tussen de kosten verbonden aan het afwickelen van de transactie op de markt (transactiekosten) en de kosten verbonden aan de interne coördinatie.

In zijn model maakt de grondlegger van de transactiekostentheorie O. Williamson gebruik van een tweetal gedragswetenschappelijke vooronderstellingen. De mens is *beperkt rationeel* en zal in bepaalde situaties *opportunistisch* (de natuurlijke geneigdheid van mensen te bedriegen wanneer hiervan verwacht wordt dat dit hun positie in de transactie verbetert) kunnen handelen. Opportunisme is een menselijke hebbelijkheid die, mits niet beteugeld door een markt die gekenmerkt wordt door een sterke concurrentie of zeer goed meetbare performance in voorspelbare omgevingen, de uitwisseling via de markt zal belemmeren. De transactiekostenbenadering gaat ervan uit dat transacties dusdanig georganiseerd moeten worden dat het beperkte rationaliteitsprobleem

geminimaliseerd wordt en tegelijkertijd bepaalde beveiligingen aangebracht worden tegen mogelijk opportunistisch handelen van één van de actoren. De meest ingrijpende oplossing is verticale integratie van de transactie in kwestie. Er worden grofweg drie soorten transactiekosten onderscheiden. Ten eerste de kosten verbonden aan het *informer*en van potentiële handelspartners. Ten tweede de *onderhandelingskosten* die gemaakt moeten worden voordat het contract tot stand komt. En ten derde de kosten die gemaakt dienen te worden om het contract op *naleving* te controleren. Wanneer de mens eerlijk en onbeperkt rationeel zou zijn, zouden de transactiekosten nihil zijn. Omdat dit niet het geval is, wordt het interessant een aantal karakteristieken van contracten aan een nader onderzoek te onderwerpen.

Williamson onderscheidt een drietal karakteristieken waarin contracten verschillen: *transactiespecifieke investeringen*, *onzekerheid* en *frequentie*. Van deze drie worden in het algemeen de transactiespecifieke investeringen als het meest belangrijk beschouwd. Transactiespecifiek refereert aan een situatie waarbij zowel de leverancier als de afnemer moet investeren in specifieke activa om de transactie mogelijk te maken. Dit kunnen zowel fysieke activa zijn, in het geval van de fysieke distributie een bepaalde vrachtwagen die specifiek geschikt gemaakt is voor één bepaalde afnemer, een magazijn dat voor één specifieke afnemer gebouwd is, maar dit kan ook betrekking hebben op menselijke inspanningen, of een bepaalde vestigingsplaats. Het wordt voor beide partijen zeer moeilijk om voor de investering een alternatieve aanwending te vinden. Met andere woorden, het vernietigen van het contract kan tot aanzienlijke verliezen voor beide partijen leiden. Wanneer het contract vervalt, is de leverancier gebonden aan activa waarvoor alternatieven niet of slechts zeer beperkt voorhanden zijn, terwijl de afnemer op de korte termijn geen andere leverancier kan vinden als er eerst specifieke investeringen gedaan moeten worden.

De transactiekostenbenadering voorspelt dat frequent terugkerende transacties in een onzekere omgeving waarbij specifieke investeringen noodzakelijk zijn geïnternaliseerd zullen worden om beperkte rationaliteit te minimaliseren en bescherming te bieden tegen opportunistisch gedrag.

Als het transacties betreft die vergezeld gaan van activa die in een hoge mate specifiek zijn, bezit de onderneming (zelf doen) een aantal voordelen t.o.v. de markt (het uitbesteden). De beloningsstructuur binnen een onderneming lokt minder uit tot opportunistisch handelen dan de beloningsstructuur op de markt waar het resultaat (positief dan wel negatief) van een transactie rechtstreeks aan de marktpraktijken toekomt. Een tweede voordeel is dat een onderneming beschikt over administratieve procedures waarmee het mogelijk is opportunistisch gedrag te beteugelen (onder andere budgetbewaking). Een belangrijk kenmerk van organisaties is het aanpassingsvermogen aan verstoringen in hun omgeving. De onderneming heeft het voordeel dat aanpassingen die een coördi-

natie van activiteiten vergen sneller doorgevoerd kunnen worden dan via de markt. Binnen de onderneming bestaat een bepaalde gezagstructuur die lang onderhandelen overbodig maakt door beslissingen te laten nemen door het hoger hiërarchisch niveau. Aanpassing via het marktmechanisme vraagt over het algemeen meer onderhandelings tijd, waarbij het kan zijn dat de partijen al weer getroffen worden door een nieuwe verandering. De voordelen van een onderneming kunnen echter al snel omslaan in nadelen wanneer het routinematige transacties met niet-specifieke activa betreft. Bureaucratie, met alle kosten van dien, is dan één van de sluimerende gevaren.

FYSIEKE DISTRIBUTIE

Eén van de methoden om de logistieke dienstverleners overzichtelijk in kaart te brengen, is door ze in te delen naar de functies (of diensten) die ze aanbieden. De schaarse literatuur op dit gebied leidt tot de volgende indeling (ontleend aan een onderzoek door Coopers & Lybrand Associates in samenwerking met het Ministerie van Economische Zaken, het Ministerie van Verkeer en Waterstaat en het NEHEM, 1989):

- Transportbedrijf: deze categorie bedrijven biedt enkel los transport op losse contractbasis aan.
- Transportcentrum: hier wordt de dienstverlening uitgebreid met regulier transport, waarbij ook de overslag-functie ter hand genomen wordt.
- Opslagbedrijf (veem): dit is vooral gericht op de opslag van goederen.
- Distributiecentrum: hier wordt naast regulier transport en overslag ook opslag en voorraadbeheersing aangeboden.
- Logistiek centrum: de meest vergaande vorm van logistieke dienstverlening is het logistiek centrum (synoniemen onder andere 'third party physical distribution specialist', 'contract distributor', 'public warehouse'). Volgens van Goor e.a. [1989] is public warehousing te definiëren als het uitbesteden van de gehele fysieke distributie en de daarmee verbonden informatiefunctie aan een gespecialiseerde derde.

De voor dit artikel interessante groep bedrijven kan gevonden worden in de groep public warehouse's. Logistiek dienstverleners zijn zeer verschillend in de soorten diensten die aangeboden worden, de produkten die ze verwerken, hun geografisch bereik en de mate waarin hun operatie toegewijd is aan speciale cliënten². Er worden verschillende soorten distributieservices aangeboden. De belangrijkste vormen zijn [ontleend aan Rushton en Oxley 1989]:

- '*Exclusive distribution service*': een distributie-organisatie aangeboden door een derde die al haar resources exclusief toegewijd heeft aan één enkele cliënt. De

cliënt beschikt over het exclusieve gebruik van activa en kan eenzelfde niveau van controle over de operatie uitoefenen als bij een eigen fysieke distributie-organisatie.

- *'Consortium distribution service'*: dit is gelijk aan de eerste vorm met dit verschil dat de service voor een beperkte groep cliënten uitgevoerd wordt.
- *'Special product/specialist distribution services'*: deze dienst wordt gebruikt voor de distributie van produkten die een speciale behandeling vereisen. De distributie-organisatie is speciaal aangepast aan deze behoeften (bijvoorbeeld distributie van vloeibare materialen en produkten waarbij de temperatuur gecontroleerd moet worden).
- *'Regional/national multi-client distribution services'*: deze diensten worden aangeboden aan een groot aantal cliënten en voor de meeste produktsoorten.

Het unieke van de eerste vorm is dat de distributie-organisatie (opslagruimte, transportfaciliteiten, software systemen, arbeid en management) toegewijd is aan één bepaalde onderneming. Dit in tegenstelling tot de andere vormen waarbij het voordeel voor alle deelnemende partijen ontstaat door 'resource sharing', bijvoorbeeld door het combineren van de vracht van verschillende cliënten (groupage) wordt het voor transporteurs mogelijk een groter volume te realiseren om zo schaalvoordelen te realiseren [Sheenan, 1989].

HET UITBESTEDEN VAN DE FYSIEKE DISTRIBUTIE

Wanneer de transactiekostenbenadering als uitgangspunt genomen wordt, is de conclusie gerechtvaardigd dat bedrijven pas dan hun totale fysieke distributiefunctie uitbesteden als er in een zekere omgeving in geringe mate gebruik gemaakt wordt van transactiespecifieke investeringen³. Bij het transport kunnen we denken aan het transporteren m.b.v. 'normale' vrachtwagens en treinwagons. Opslag kan geschieden in niet specifieke magazijnen die ook voor andere gebruikers/produkten aangewend kunnen worden. Toepassing van de transactiekostenbenadering op het uitbestedingsvraagstuk roept echter een tweetal vragen op. De *eerste* vraag heeft betrekking op die situaties waar het benodigde niveau van transactiespecifieke investeringen hoog is en waarbij toch uitbesteding plaatsvindt. Voorbeelden hiervan kunnen gevonden worden in de chemische sector waar een rederij op specificatie van de verlader schepen bouwt om hiermee voor eigen risico een deel van de fysieke distributiefunctie uit te voeren. De transactiekostenbenadering in haar originele vorm biedt hiervoor geen verklaring. De *tweede* vraag heeft betrekking op wat door Williamson omschreven wordt als de 'fundamental transformation'. Wanneer bij het opstellen van het initiële contract veel marktpartijen in het geding zijn, kan het toch zo zijn dat het aantal marktpartijen bij het vernieuwen van het contract verminderd is tot die ene

partij die het initiële contract heeft gekregen. Deze logistieke dienstverlener kan namelijk tijdens het uitoefenen van het contract dusdanige contract-, organisatie- of taakspecifieke kennis opgedaan hebben, dat er toch een vorm van transactiespecificiteit is ontstaan. Als een cliënt dergelijke voorkennis heeft, kan hij hierop anticiperen door extra beveiligingsmechanismen in te bouwen of, in extremis, zelf de fysieke distributie ter hand te nemen.

Bovenstaand betoog rechtvaardigt de conclusie dat de mate waarin gebruik gemaakt wordt van transactiespecifieke investeringen niet alleen bepalend is voor de vraag waarom organisaties overgaan tot het uitbesteden van de fysieke distributiefunctie. Daarom wordt een extra element aan de transactiekostenbenadering toegevoegd, namelijk de mate waarin de performance van de logistiek dienstverlener eenduidig te meten is. De mate waarin de performance te meten is, beïnvloedt in sterke mate de onzekerheid rond de transactie en hiermee de vraag wanneer bedrijven overgaan tot het uitbesteden van hun fysieke distributiefunctie. Als het mogelijk is de performance van een logistiek dienstverlener ondubbelzinnig en eenduidig te meten, zal dat op twee manieren besparingen op transactiekosten met zich meebrengen. Door performance-meting wordt de onzekerheid rond een bepaalde transactie verminderd, vooral de onzekerheid omtrent de handelingen van de logistieke dienstverlener. Een tweede gevolg is dat de mogelijkheid om eventueel opportunistisch gedrag van de tegenpartij tegen te gaan verbetert (doordat het gedrag van de tegenpartij goed te meten is, wordt het mogelijk eventueel opportunistisch gedrag vroegtijdig te onderkennen en hierop actie te ondernemen).

Samengevat: een transactie waarvan het mogelijk is de performance eenduidig te meten heeft een verbeterde mogelijkheid de gevolgen van de beperkte rationaliteit te minimaliseren (minder onzekerheid) en heeft daarnaast de mogelijkheid om opportunistisch gedrag te verminderen.

De keuze fysieke distributie zelf doen of uitbesteden is, naast de mate van transactiespecifieke investeringen, ook afhankelijk van de mate waarin de performance van de logistieke dienstverlener ondubbelzinnig te meten is.

De gevolgen van het introduceren van twee bepalende factoren (transactiespecificiteit en performance-meting) staan weergegeven in figuur 1.

Het antwoord op de vraag uitbesteden of niet is het duidelijkst in de situaties (1) en (4), beide determinanten wijzen in dezelfde richting. In de eerste situatie betreft het transacties die geen specifieke investeringen vereisen en waarvan de performance goed te meten is, denk hierbij bijvoorbeeld aan het leveren van x ton goederen op t_2 tegen prijs P_1 . De uitbesteding hiervan zal in de vorm van een reeks korte-termijncontracten kunnen plaatsvinden. Is zowel de performan-

Figuur 1.

		performance	
		meetbaar	niet meetbaar
inves- tering	niet specifiek	uitbesteden (1)	uitbesteden (monitoring) (2)
	specifiek	uitbesteden (beveiliging) (3)	eigen distributie organisatie (4)

ce slecht meetbaar als de mate van transactiespecificiteit hoog (situatie(4)) dan is het voor een onderneming efficiënter om gebruik te maken van een eigen fysieke distributie-organisatie. In deze situatie is het namelijk voor de partners mogelijk zich opportunistisch te gedragen, waarbij het voor de tegenpartij niet of slecht mogelijk is de performance te meten.

Problemen ontstaan in situatie(2)en (3), de factoren wijzen ieder in een andere richting. Toch wordt in beide situaties geconcludeerd dat het efficiënt is de fysieke distributie uit te besteden. Bij deze afweging spelen de produktiekosten, en dan met name de arbeidskosten, in de bedrijfstak van de logistieke dienstverlening een belangrijke rol. Veel logistieke dienstverleners zijn afkomstig uit de transportsector, een sector die onder andere gekenmerkt wordt door lage loonkosten (tot 20% lager dan in andere sectoren). Deze lagere produktiekosten⁴ vormen een ruime compensatie voor eventuele verhoogde transactiekosten. Situatie (2) wordt gekenmerkt door extra monitoring, de slecht meetbare performance vraagt om extra zorg bij het controleren op naleving van het contract. In situatie (3) ontstaan de problemen vooral doordat de contractpartners transactiespecifieke investeringen moeten doen. Voordat deze investeringen gedaan worden, zullen de partijen beschermingsconstructies inbouwen zoals boetes bij niet of niet juiste nakoming van het contract, het instellen van een arbitragemogelijkheid of mogelijkheden om reputatie van de tegenpartij te schaden. In drie van de vier situaties blijkt het meer efficiënt om de fysieke distributie uit te besteden. Samenvattend kunnen we stellen dat:

Een hoge mate van transactiespecifieke investeringen én slechte performance-meetbaarheid zullen leiden tot een eigen fysieke distributie-organisatie.

Daarnaast toont figuur 1 dat uitbesteding mogelijk is in een aantal verschillende vormen. Hieruit is de tweede stelling af te leiden.

Als uitbesteden de voorkeur verdient, zal de vorm waarin dit geschiedt variëren met de mate waarin gebruik gemaakt moet worden van transactie specifieke investeringen én de meetbaarheid van de performance.

ELECTRONIC DATA INTERCHANGE EN HET UITBESTEDEN VAN DE FYSIEKE DISTRIBUTIE

Het hart van een efficiënt verlopende goederenstroom is een efficiënt georganiseerde informatiestroom [Christopher, 1986]. Het informatiesysteem moet tijdige en relevante informatie produceren die als basis kan dienen voor logistieke actie en, waar nodig, voor correctieve management acties. Electronic Data Interchange (EDI) speelt een belangrijke rol in de informatiestroom. EDI is de elektronische uitwisseling van gestructureerde en genormeerde gegevens tussen computers van bij (handels)transacties betrokken partijen [Bemelmans, 1990]. Deze definitie sluit communicatie waarbij gebruik gemaakt wordt van telefoon, telefax, telex en ongestructureerde elektronische brieven uit. Een strategische reden die vaak aangedragen wordt om in een EDI netwerk te stappen is dat het met EDI mogelijk wordt de klant dichterbij de organisatie te halen [Manheim, 1990]. Het wordt ook mogelijk een beter inzicht te verkrijgen in de performance van de logistiek dienstverlener.

Een belangrijke discriminerende factor waarin EDI-netwerken verschillen, wordt gevormd door de partij die het initiatief neemt tot een netwerk. De eerste mogelijkheid is dat het project opgestart wordt door één of door een groep van ondernemingen bedoeld om hun eigen operationele taken te ondersteunen. In de meeste gevallen is dit een vertikaal (langs de goederenstroom) en gesloten (alleen toegankelijk voor de initiator en zijn cliënten) netwerk. Voorbeelden in Nederland zijn onder andere Neptune van Nedlloyd, VIS van Van Gend en Loos en het Frans Maas Tracking en Tracing systeem. De tweede mogelijkheid is dat het netwerk ontstaan is door regionale samenwerking, de derde mogelijkheid is dat het systeem opgezet is door een onderneming die het aanbiedt als een vorm van service. In dit artikel wordt alleen de eerste vorm besproken.

EDI heeft twee belangrijke gevolgen voor het uitbestedingsvraagstuk.

Deelname aan een EDI-netwerk vraagt om aanzienlijke investeringen in het tot stand brengen en opereren van het systeem. Deze investeringen hoeven niet zozeer betrekking te hebben op de hard- en software, maar zullen eerder betrekking hebben op organisatorische aanpassingen. Voor de uitvoering van een geïntegreerd fysiek distributiesysteem is het van essentieel belang dat informatie van de verschillende subsystemen toegankelijk gemaakt wordt voor de andere subsystemen. Informatie betreffende produktaankopen moet bijvoorbeeld aanwezig zijn bij transport, goederenontvangst, voorraadcontrole, enz. Als een consument een order kan plaatsen via EDI, moeten de interne procedu-

res zo gewijzigd worden dat hij toegang krijgt tot prijs, beschikbaarheid, leverdatum en andere relevante informatie. Om dit te realiseren zal een onderneming aanzienlijke wijzigingen in haar procedures en organisatie moeten aanbrengen [Manheim, 1990 en Nijkamp e.a., 1990].

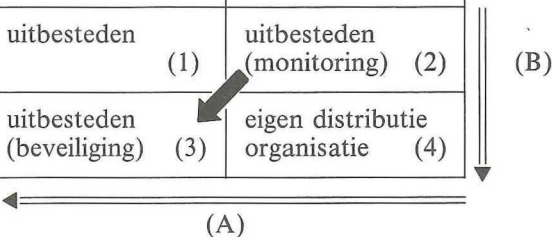
Wanneer eenmaal de activiteiten en verwachtingen van een afdeling of een hele organisatie georganiseerd zijn rond een bepaald netwerk, wordt het moeilijk (of slechts tegen zeer hoge kosten) uit het netwerk te treden [Powell, 1986]. Toetreden tot een EDI-netwerk verhoogt dus de mate waarin transactiespecifieke investeringen gedaan moeten worden.

Een tweede verandering die ontstaat door het toetreden tot een EDI-netwerk is dat partijen toegang krijgen tot elkaars databanken. In sommige gevallen is die toegang onbeperkt. EDI geeft de cliënt, als gevolg van die toegankelijkheid, een betere mogelijkheid om de performance van de logistieke dienstverlener te meten. Het is hierbij van belang dat er produktiviteits- en performancedoelstellingen gesteld worden die alle essentiële aspecten van het fysieke distributiesysteem dekken. Belangrijke indicatoren en ratio's moeten ontwikkeld worden om voldoende monitoring en controle mogelijk te maken. Deze ratio's moeten representatief zijn voor de fysieke distributiefunctie en moeten aangeven of een afwijking is opgetreden, en waarom de afwijking is opgetreden.

Samenvattend kan geconcludeerd worden dat EDI een tweetal gevolgen heeft voor de vraag of gebruik van logistiek dienstverleners efficiënt zal zijn. Zowel de mate waarin de performance te meten is (A) als de mate waarin transactiespecifieke investeringen gedaan moeten worden (B) stijgt. Als we dit inpassen in figuur 2 blijkt dat:

Figuur 2.

		performance	
		meetbaar	niet meetbaar
inves- tering	niet specifiek	uitbesteden (1)	uitbesteden (monitoring) (2)
	specifiek	uitbesteden (beveiliging) (3)	eigen distributie organisatie (4)



Figuur 2 maakt duidelijk dat EDI ten voordele werkt van het uitbesteden van logistieke diensten; dit wordt ondersteund door recente studies over logistieke partnershiprelaties [onder andere Gardner, 1990 en Automatiseringsgids, 1991]. De invloed van EDI kan voor elke situatie afzonderlijk bekeken worden. In de

eerste situatie is de performance meetbaar en de mate van transactiespecifieke investeringen laag. EDI zal echter het niveau van transactiespecifieke investeringen verhogen. De relatie tussen de logistiek dienstverlener en zijn cliënt zal echter wel veranderen omdat tenminste één van de partijen extra beveiligingsconstructies wil ter bescherming van zijn investeringen. In de tweede situatie zal eenzelfde soort ontwikkeling in de richting van extra beveiligingsconstructies te zien zijn. Situatie drie zal in hetzelfde kwadrant blijven, waarbij de roep om extra veiligheidsconstructies zal toenemen. In een situatie waarin eerst de eigen distributiefunctie in het voordeel was, neemt de mogelijkheid dat de distributie wordt uitbesteed toe, met name door de verbeterde performancemeting. Bovenstaande leidt tot de volgende twee stellingen:

EDI zal ertoe leiden dat het gebruik van contract-distributie zal toenemen.

Partijen die bij uitbesteding gebruik maken van een EDI-netwerk vragen om extra beveiligingsconstructies om de transactiespecifieke investeringen in het EDI netwerk te beschermen.

CONCLUSIE EN DISCUSSIE

De vraag of het gebruik van contractdistributie voor bedrijven efficiënt is, is afhankelijk van een tweetal factoren: de mate waarin gebruik gemaakt wordt van transactiespecifieke investeringen en het gemak waarmee de performance van een logistiek dienstverlener te meten is.

Dit leidt tot een aantal interessante conclusies. Uit figuur 1 blijkt dat het voor de logistieke dienstverleners van belang is te zorgen voor een systeem waarmee het mogelijk is de performance van hun systeem eenduidig te meten. Daarnaast dienen de gebruikers van die logistieke diensten ertoe in staat gesteld te worden inzage te krijgen in de performance. Dit verhoogt de kans dat ondernemingen hun fysieke distributie-organisatie gaan uitbesteden.

De bedrijfstak van de logistieke dienstverlening wordt gekenmerkt door lage loonkosten per werknemer. Deze lage loonkosten compenseren de hogere transactiekosten (bij specifieke investeringen) ruimschoots. Wanneer echter dit produktiekosten-voordeel wegvalt, zal het voor veel bedrijven uit transactiekostenoogpunt niet meer interessant zijn hun fysieke distributiefunctie uit te besteden.

Het gebruik van EDI zal de toepassing van contract-distributie positief beïnvloeden met name omdat EDI een hulpmiddel kan zijn om performancemeting te verbeteren. Logistieke dienstverleners welke een EDI-netwerk opzetten, zullen een tweetal strategieën kunnen volgen bij het opzetten van een EDI-netwerk. Men kan besluiten de mate van transactiespecificiteit hoog te maken om

zo cliënten te binden aan het netwerk en dus aan de dienstverlener (gesloten systeem). De logistiek dienstverlener kan er echter ook voor kiezen de transactiespecificiteit laag te houden (open systeem) om zo het vertrouwen te winnen van de cliënt, wat zal leiden tot een toename van de uitbesteding.

Het mag duidelijk zijn dat dit artikel pas een eerste aanzet is om het vakgebied van de logistiek te verrijken met een inbreng vanuit de economische organisatie-theorie. De auteur is bezig de hypothesen te toetsen in de praktijk, pas dan zal werkelijk blijken wat het hierboven geschetste model kan bijdragen aan zowel theorie als praktijk.

Literatuur

- BEMELMANS T.M.A., C.M.A. KROUWELS, 1990, *Electronic Data Interchange: een overzicht*, Informatie, jrg. 32, pp. 681–692.
- Automatisering Gids, 1991, *Meer uitbesteden door telematica*, jrg. 25, pp. 26–27.
- BUCK D., 1988, *Changing to Contract Distribution*, Uit: Logistics and Distribution Planning, onder redactie van Cooper J., Kogan Page, London.
- CHRISTOPHER M., 1986, *The Strategy of Distribution Management*, William Heinemann, London.
- Coopers & Lybrand Associates, 1989, *Uitbesteding Logistieke Functies*, Rotterdam.
- ELLRAM L.M., M.C. COOPER, 1990, *Supply Chain Management, Partnerships, and the Shipper-Third Party Relationship*, The International Journal of Logistics Management, jrg. 1 nr 2, pp. 1–10.
- GARDNER J.T., 1991, *Logistics Partnerships: an Exploration of Form and Influencing Factors Leading to a Normative Model of Partnership Building*, Paper presented at the National Council of Logistics Management, Chicago.
- GOOR A. VAN DE; M.J. PLOOS VAN AMSTEL; W. PLOOS VAN AMSTEL, 1989, *Fysieke distributie: denken in toegevoegde waarde*, Stenfert Kroese, Leiden/Antwerpen.
- MANHEIM M.L., 1990, *Global Information Technology: Globalization and Opportunities for Competitive Advantage through Information Technology*, Tijdschrift voor Vervoerswetenschap, jrg. 26 nr 2: pp. 138–159.
- NIJKAMP P.P., P. RIETVELD, I. SALOMON, 1990, *Barriers in Communication: a conceptual reconnaissance*, Tijdschrift voor Vervoerswetenschap, jrg. 26 nr 2: pp. 182–194.
- POWELL W.W., 1990, *Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization*, Research in Organizational Behaviour, jrg. 12: pp. 295–336.
- RUSHTON A., J. OXLEY, 1989, *Handbook of Logistics and Distribution Management*, Kogan Page, London.
- SHEENAN W.G., 1989, *Contract Warehousing: The Evolution of an Industry*, Journal of Business Logistics, jrg. 10 nr 1: pp. 31–49.
- WILLIAMSON O.E., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON O.E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON O.E., *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, Administrative Science Quarterly, jrg. 36, pp. 269–296.

Noten

1. De relevantie van dit soort problemen wordt onder andere duidelijk door het afstoten van de distributie van IBM naar Nedlloyd (Het Financieele Dagblad, 22 augustus 1991), de mislukte onderhandelingen tussen Philips en Nedlloyd over het afstoten van de fysieke distributie en de succesvolle samenwerking tussen Tulip en Intexo (Tijdschrift voor Inkoop en Logistiek, 1990 1/2).
2. Het begrip cliënt wordt in dit artikel gebruikt om de gebruiker van een distributieservice aan te duiden. Het begrip klant is gebruikt om de onderneming aan te geven die producten ontvangt van een distributie-organisatie uitgevoerd voor een cliënt.
3. In dit artikel wordt verder afgezien van de derde factor, de frequentie waarmee transacties plaatsvinden. Hiervoor zijn twee redenen aan te dragen. Ten eerste wordt in de theorie de mate waarin gebruik gemaakt wordt van transactiespecifieke investeringen aangemerkt als belangrijkste bepalende factor om bepaalde activiteiten te internaliseren. Ten tweede wordt het onderzoeksgebied gekenmerkt door transacties met een hoge frequentie; uitzonderingen hierop kunnen gevonden worden bijvoorbeeld in de off-shore industrie waar het transport van een boorplatform slechts incidenteel zal plaatsvinden.

4. Produktiekostenverschillen door schaalvoordelen, bijvoorbeeld door het groeperen van transport, werken door in het model middels de transactiespecifieke investeringen. Naarmate de distributie meer specifiek is, is het voor de distributie-verlener ook niet meer mogelijk schaalvoordelen te behalen. Als de specificiteit laag is, zal de logistiek dienstverlener wel schaalvoordelen kunnen behalen, maar het transactiekostenmodel veronderstelt dan toch al dat uitbesteden mogelijk zou zijn omdat op elk moment in de tijd een andere serviceverlener gevonden kan worden.

EUOPARUBRIEK

De Europese vervoerintegratie, in het bijzonder: Nederlandstalige vakliteratuur

Prof. Dr. Mr. J.G.W. SIMONS

TEN GELEIDE

Deze keer zijn er vele onderwerpen die om behandeling vragen. De ontwikkelingen in de Transportministerraad van de EG, de besluitvorming ten aanzien van de Europese Economische Ruimte (EER), het uitkomen van een boek over Nederland en het EG-vervoerbeleid en een EG-toekomstbrochure van het Nederlandse beroepsvervoer kunnen niet onbesproken blijven.

In dit Ten geleide zullen de eerste twee onderwerpen behandeld worden. In de aparte paragraaf met de titel 'Nederlandstalige vakliteratuur' zal worden stilgestaan bij de jongste loot aan het nog steeds kleine lijstje van algemene vervoervakliteratuur in boekvorm over het EG-vervoerbeleid, alsmede bij de inbreng van het Nederlandse beroepsvervoer voor een Vervoerwitboek van de Europese Commissie. Een lijst met de Nederlandstalige literatuur in boekvorm sluit deze paragraaf en rubriek af.

De EG-Transportraad van 7 oktober 1991 kwam tot overeenstemming over het aanvragen van spoedprocedures bij het Europese Parlement voor advisering over onder meer de vervoeronderwerpen snelheidsbegrenzers en markttoegang internationaal wegvervoer.

Unaniem is vervolgens, weliswaar in een breed compromis, de ontwerpverordening over de cabotage in de binnenvaart goedgekeurd. Recht op vrije cabotage op grond van de regeling hebben nu die vervoerders die gevestigd zijn in een Lidstaat met schepen waarvan het eigendom in meerderheid in handen is van EG-onderdanen. In beginsel is het recht van het land van vestiging van toepassing, maar voor een aantal limitatieve onderdelen (o.a. prijzen en voorwaarden van de vervoerovereenkomst, technische normen voor de vaartuigen, verkeersregels) gelden de voorschriften van de ontvangende Lidstaat. Ook de richtlijn over de wederzijdse erkenning van vaarbewijzen in de binnenvaart kreeg, met Duitse stem tegen, goedkeuring. Zo zal het Rijnschipperspatent nu ook geldig zijn op de Duitse maritieme wateren. De Europese Commissie zal voorts vóór eind december 1993 met voorstellen komen over de invoering van een communautair vaarbewijs, waarover de Raad vóór eind 1994 moet besluiten.

Het akkoord over de gordeldraagplicht in voertuigen met een gewicht tot 3,5 ton, dus ook in personenauto's, heeft vervoerpolitiek gezien zijn betekenis in het feit dat voor de eerste maal gedragsregels op het gebied van de verkeersveiligheid met unanimititeit werden aanvaard.

Op luchtvaartgebied konden de 'grote' onderwerpen inzake het zogenaamde derde pakket het slechts tot afspraken over de behandelingsprocedures brengen. Wel vonden de voorstellen voor de harmonisatie van bewijzen van bevoegdheid voor burgerluchtvaartpersoneel en de harmonisatie van technische normen en administratieve procedures in de burgerluchtvaart (JAA) voldoening in de ogen van de Raad.

Van al deze besluiten moeten de teksten nog juridisch en taalkundig worden nagelopen, zodat de formele beslissingen van de Raad als hamerstukken (de zogenaamde A-punten) nog in een Raad (niet per sé een Vervoerraad) zullen terugkomen.

De ook tijdens de 7 oktober Raad van 7 oktober besproken transitio-onderhandelingen met Oostenrijk en Zwitserland vonden hun apotheose tijdens de extra zitting op 21 oktober 1991. Met alleen Griekenland tegen, werd een akkoord in de EG-Vervoerraad bereikt in kwalitatieve en kwantitatieve zin over het wegvervoer over de Alpen; hopelijk in de toekomst getemperd door het gecombineerde vervoer, dat aanlokkelijk is te maken door de aanleg van spoorlijnen en tunnels. Voor een looptijd van twaalf jaar zijn samenwerkings-, overlegprocedures en crisesmaatregelen overeengekomen, terwijl eenzijdige maatregelen verboden zijn. Het procedureverschil echter tussen de EG-Ministerraad (meerderheidsbesluit) en de direct daaropvolgende EER-onderhandelingen (unanimititeit) zorgde ervoor dat Commissaris Van Miert tezamen met het Nederlandse Voorzitterschap alle zeilen over transitovergunningen voor Griekenland moest bijzetten om het sluiten van het akkoord over de Europese Economische Ruimte tussen de Europese Gemeenschap en de zeven landen van de Europese Vrijhandelsassociatie (EVA) uiteindelijk toch niet te laten mislukken.

Dit samengaan van 19 landen met zo'n 380 miljoen inwoners en veertig procent van de wereldhandel creëert niet alleen één groot handelsblok maar ook gemeenschappelijke (EG-)regels op het gebied van concurrentie, staatshulp, vennootschapsrechten, het sociale-, consumenten- en milieubeleid met via het Hof van Justitie te Luxemburg een eigen onafhankelijke rechtspraak. Allemaal zaken die ook hun invloed – direct of indirect – op het vervoer zullen hebben.

Als alle formaliteiten afgehandeld zijn (er moet nog een veertigtal 'niet politieke problemen' worden opgelost) kan het akkoord formeel worden ondertekend. Daarna zal het door de parlementen (referendum in Zwitserland) van alle negentien deelnemende landen geratificeerd moeten worden om op 1 januari 1993 ook daadwerkelijk van kracht te worden.

NEDERLANDSTALIGE VAKLITERATUUR

Zoals reeds aangegeven in het ten geleide zal deze paragraaf uit een drietal onderdelen bestaan. Er zal eerst worden stilgestaan bij een uitgave van de Commissie Vervoervraagstukken van de Nederlandse Sociaal-Economische Raad, vervolgens zal de inbreng van het Nederlands beroepsvervoer voor een Europees Witboek ter sprake komen met tenslotte een lijst van mij bekende Nederlandstalige boeken over het EG-vervoerbeleid in het algemeen. Er is helaas geen ruimte meer om de politiek getinte recente uitgave van Euro-parlementariër Wijsenbeek, in vergelijking met de in 1989 verschenen uitgave van zijn collega Visser, te bespreken. Zij zullen het hier met de vermelding moeten doen dat beide boekwerken zich onder meer uitstekend lenen voor de discussie met en het testen van inzichten van studenten inzake de Europese ontwikkelingen op vervoergebied.

Nederland en het EG-vervoerbeleid: Een verkenning voor de jaren negentig

Bij het naderen van het 20-jarig bestaan van de Commissie vervoervraagstukken van de Sociaal-Economische Raad in Nederland is onder de bezielende leiding van de Voorzitter van de Commissie de idee uitgewerkt voor een op de toekomst gerichte bundeling van gedachten over de diverse aspecten waarmee Nederland in het Europese vervoerbeleid te maken heeft.

Het hiernavolgende is geen boekbespreking in de klassieke zin: commentaar leveren op de inbreng van mijn collega's in de Commissie Vervoervraagstukken laat ik graag aan anderen over, want ik moet nog langer met ze mee. Wel kan geconstateerd worden dat het op dit ogenblik, voor wat onderwerpen betreft, het meest uitgebreide Nederlandse boekwerk over het Europees vervoerbeleid is geworden en daarom al is aan te bevelen.

Na een ten Geleide van de SER-Voorzitter Quené, een inleidende beschouwing van de redacteurs Polak en Mulder en een tweetal bijdragen van politieke ambtsdragers, namelijk de Minister van Verkeer en Waterstaat Maij-Weggen en de Europese Vervoercommissaris Van Miert, volgen de bijdragen van de leden van de Commissie Vervoervraagstukken zelve. Lambooy opent de rij met een bijdrage over vervoer en facettenbeleid, Van Rens schetst het belang van de sociale dimensie, terwijl de 'buitenwereld' aan bod komt in de bijdragen van Slot over de externe bevoegdheden en van schrijver dezès over Midden- en Oost-Europa. De algemeen thematische beschouwingen worden afgesloten met De Groot's bijdrage over infrastructuur, zij het toegespitst op zee- en luchthavens en in feite ook door Vos' artikel 'Van bedrijfstakbeleid naar mobiliteitsbeleid'. De afzonderlijke vervoermodaliteiten worden vervolgens behandeld door die leden, die daarmee de grootste affiniteit hebben: binnenvaart (Fernhout en Van der Werf); het wegvervoer zowel over sociale aspecten (Jongsma, Hengst en

Ketting) alsook over het goederen- (Badon Ghijben) en personenvervoer (Runia); de spoorwegen (Nikkels, met een bijdrage vol woordspelingen) en de zee- (Van Agtmaal) en luchtvaart (Van der Maaten).

In zijn ten geleide wijst Quené er dan ook terecht op dat, ondanks de diverse belangen in de vervoersector, de spanningen en gevoeligheden die dat oproept, de Sociaal-Economische Raadcommissie er vrijwel steeds in is geslaagd haar adviezen unaniem uit te brengen. Dit is slechts te bereiken als de overlegpartners gebaat zijn bij het bereiken van overeenstemming en het handhaven van goede verhoudingen. Dit is naar mijn mening alleen mogelijk als er wederzijds waardering is voor ieders kunnen waarvan met dit boekwerk naar buiten toe blijkt is gegeven. Nog een enkel woord over de bijdragen van de politieke ambtsdragers.

Het artikel van Van Miert straalt met zijn typisch Zuidnederlands/Vlaams woordgebruik optimisme uit. Het onderstreept – wat in deze tijd zeldzaam is – ook de positieve aspecten van de vervoersystemen, met name de bijdrage aan de ontwikkeling van de economie. Er is nog geen crisis; alleen moeten wij ervoor zorgen dat die er niet komt.

De sectoriële aanpak, waarmee overigens juist de laatste jaren sneller vooruitgang wordt geboekt en waarvoor tussen 1960 en 1990 ongeveer zestig verordeningen, dertig richtlijnen en vijftien besluiten, nog afgezien van de talrijke wijzigingsbesluiten getroffen zijn, moet nu ingebed worden in een doeltreffende integrale vervoerstrategie. Het voorbeeld hiervoor zijn het Nederlandse Tweede Structuurschema Verkeer en Vervoer en het Memorandum van de Nederlandse regering 'Het Europa van het Transport'. De fungerend Voorzitter van de EG-Vervoerministerraad, de Nederlandse Minister van Verkeer en Waterstaat Maj-Weggen actualiseert in haar bijdrage in wezen het zoëven genoemde memorandum. Zij ziet dit memorandum tezamen met het rapport van het Group Transport 2000 Plus als de basis voor een op te stellen werkprogramma voor de eerstkomende jaren.

Op de goede weg, een bijdrage voor een Witboek voor het Europese Transportbeleid

Onder deze titel kwam een bijdrage tot stand aan een Witboek voor het Europese transportbeleid gemaakt ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan van de Vereniging Nederlands Vervoeroverleg. Dit contactorgaan is een bundeling van beroepsgoederen- en beroepspersonenvervoerorganisaties. De aangedragen visie, waarvan de titel refereert aan de fameuze serie memoranda van de Europese Commissie onder de titels 'Op weg naar een gemeenschappelijk vervoerbeleid over respectievelijk land, lucht en zee' is, zoals gesteld wordt, niet volledig maar geeft een denkrichting aan voor een succesvol toekomstig Europees transportbeleid. Na een algemeen theoretisch gedeelte, waarin het onderwerp 'overheidsingrijpen in het vervoer' wordt behandeld, en een overzicht van

afnemende overheidsinterventie per vervoertak op het punt van het capaciteits- en prijsbeleid, wordt letterlijk als volgt op diverse thema's ingegaan:

a verkeersinfarct. In diverse publikaties over het Europese vervoerbeleid worden uitspraken gedaan die voor meer dan één uitleg vatbaar zijn. Een voorbeeld hiervan is de term 'verkeersinfarct', zoals gebruikt in onder andere het rapport van de Group Transport 2000 Plus. Deze term suggereert een vergelijking met een hartinfarct. Deze vergelijking gaat echter niet op. Het biologisch bepaalde stelsel van hart en bloedvaten kan niet (of nauwelijks) worden aangepast en/of uitgebreid. Dit geldt niet voor het netwerk van Europese infrastructuur. Het is een goed gedoseerde uitbreiding (met name oplossen van knelpunten) en een intelligente aanpassing ter verhoging van de kwaliteit en verbetering van het gebruik van de infrastructuur (telematicatoepassingen, gecombineerd vervoer) wel degelijk mogelijk, of sterker nog: zelfs zeer wenselijk.

De term 'verkeersinfrastructuur' impliceert dat congestie traceerbaar is, zowel fysiek als qua oorzaak (meestal woon-wegverkeer). Het is ontegenzeggelijk waar dat bij de hoge groeiverwachtingen van het vervoer (zoals deze onder andere uitgesproken worden door het Zwitserse bureau Prognos) en stilstand respectievelijk achterstand bij de aanleg, vervanging, vernieuwing en onderhoud van infrastructuur, economisch belangrijke en dicht bevolkte gebieden dicht zullen slibben.

Een oplossing voor dit probleem kan gevonden worden door het in de kern aan te pakken; het tekort aan hoogwaardige infrastructuur en het onjuiste gebruik van de bestaande infrastructuur. Daarnaast kan ook het stimuleren van het gecombineerd vervoer een bijdrage leveren aan de oplossing van dit probleem. Hierbij kan gedacht worden aan gecombineerd weg-railvervoer, gecombineerd binnenvaart-railvervoer en gecombineerd binnenvaart-wegvervoer. Ook verschuivingen binnen de modal-split ten gunste van vervoerwijzen die relatief weinig congestieproblemen kennen, met name de binnenvaart en het railvervoer, verdienen beslist ondersteuning. Toch moeten de verwachtingen ten aanzien van de verschuiving van wegvervoer naar andere vervoerwijzen, al dan niet in de vorm van gecombineerd vervoer, niet te hoog gespannen zijn. Op een groot aantal belangrijke vervoerrelaties zullen de verschuivingen in de modal-split niet meer dan marginaal blijken te zijn. De voorkeur voor wegvervoer zal op deze relaties structureel blijken te zijn. De preferentie van de verladers voor wegvervoer is in het algemeen niet van tijdelijke aard. Verbetering van de infrastructuur, ook voor het wegvervoer, is in de ogen van het NVO van het grootste belang.

b De kosten van het vervoer. Een tweede voorbeeld van een onduidelijke uitspraak is de kreet 'het vervoer is te goedkoop'. Allereerst kan hierover worden opgemerkt dat kostenverhogingen door alleen EG-vervoerders riskant zijn in het licht van de internationale concurrentieverhoudingen.

Met het doorbelasten van milieu-effecten aan de vervoerders moet opgepast

worden opdat het EG-vervoer zichzelf niet uit de markt prijst. Europa '92 heeft als doel, en naar wij allen hopen ook als gevolg, een belangrijke toename van de handel tussen de landen van de Europese Gemeenschap. Een noodzakelijke voorwaarde om dit doel te bereiken, is het bestaan van een goed en efficiënt opererend vervoer. Kostenverhogingen in het vervoer dienen kritisch op genoemde negatieve effecten te worden bezien.

Een tweede opmerking t.a.v. deze kreet: op zich houdt de kreet een compliment in, want goedkoop betekent efficiënt. Anders zouden de vervoerdiensten niet tegen een zo lage prijs kunnen worden aangeboden. Zo blijft Europa op wereldschaal concurrerend en kunnen de verdere doelstellingen van Europa 1992 worden gerealiseerd. In deze zin is de opmerking 'te goedkoop' eerder een compliment dat beloning verdient.

c Milieu/externe effecten. In de discussies rond het Europese vervoerbeleid wordt veel aandacht besteed aan de negatieve externe effecten van het vervoer en meer in het bijzonder aan de relatie vervoer-milieu. Dit soort zaken is juist in Europees verband van belang. Een Europese aanpak voorkomt concurrentievervalsingen op grond van uiteenlopende nationale milieuvoorschriften. Een weloverwogen set van maatregelen vanuit het perspectief van onze verantwoordelijkheid voor toekomstige generaties en een duurzame ontwikkeling van onze economische hulpbronnen dient dan juist deel uit te maken van het Europese vervoerbeleid. Hierbij dient in het oog te worden gehouden dat de beperking van de milieuschade niet gepaard gaat met een belangrijke daling van het BNP. Indien in Europees verband gekozen zou worden voor het in rekening brengen van alle externe kosten aan de gebruiker van vervoerdiensten moet dit wel gelden voor alle vervoermodaliteiten. Hetzelfde zou dan ook moeten gelden voor de overige bedrijfssectoren.

Op de gevaren van onevenredige kostenverhogingen in het vervoer is (onder b) reeds ingegaan. Een complicerende factor is bovendien dat een correcte doorberekening van externe kosten waarbij in feite tevens de externe baten dienen te worden betrokken, tamelijk tot zeer ingewikkeld is. Een waarschuwing voor overhaaste invoering is dan ook op zijn plaats. Geen reden overigens om dit vraagstuk voor ons uit te schuiven. De Europese Commissie zou hieraan de nodige aandacht moeten geven.

d Prijsvorming/subsidies. Een (economisch) ideaalbeeld m.b.t. de prijsvorming in de vervoersector zou er als volgt uit kunnen zien: alle kosten van het vervoer (incl. de externe kosten en baten) zijn bekend en worden doorberekend aan de gebruikers, geen subsidies meer, het vervoersysteem wordt betaald uit gebruikersbijdragen en heffingen, afschaffing van monopolies, keuzevrijheid voor de verlader, een goede prijs/kwaliteitverhouding, optimale verkeersveiligheid, milieuschade wordt tot een absoluut minimum beperkt, enz. Een ideaalbeeld (de naam zegt het al) is niet reëel: zo zijn b.v. de kosten van het vervoer niet allemaal bekend; sommige normen zijn strijdig met elkaar.

De Group Transport 2000 Plus stelt in haar rapport (onder de noemer 'Freedom and its limits') dat er (milieu-)grenzen zijn aan de (individuele) keuzevrijheid m.b.t. het vervoer van goederen en/of personen. Ook worden er twee uitzonderingen gemaakt op het ideaalbeeld nl. m.b.t. het subsidieverbod: openbaar vervoer en multimodaal vervoer. Hierbij kan worden opgemerkt dat deze subsidies op termijn moeten verdwijnen als de externe kosten bij de overige vervoerwijzen volledig worden doorberekend. Voorts moeten er grenzen worden gesteld aan eventuele subsidieverlening. In het multi-modaal vervoer valt hierbij te denken aan een bijdrage in de investeringskosten en/of in de aanloopverliezen. Bij het openbaar vervoer verdient het afsluiten van contracten voor het verlenen van 'openbare diensten' de voorkeur boven het opleggen van openbare dienstverplichtingen.

e De bevoegdheden van de EG. Er dient een taakverdeling te zijn tussen de Europese Gemeenschap en de nationale overheden. De Europese Gemeenschap dient in elk geval uitgangspunten, principes en doeleinden vast te kunnen leggen. Ook op het gebied van de instrumenten ter bereiking van de doeleinden is voor haar een taak weggelegd. De afbakening zal in het kader van de communautaire besluitvorming tot stand moeten komen. Hierbij dient in beginsel het zogenaamde subsidiariteitsbeginsel centraal te staan. Dit houdt in dat de EG zoveel mogelijk zaken overlaat aan de nationale overheden en slechts dan inspringt indien uitvoering door de nationale overheden tot een ongewenst resultaat leidt, dan wel indien de nationale overheden een bepaalde kwestie in het geheel niet oppakken. Ook met betrekking tot het zogenaamde infrastructuurfonds moet van dit beginsel worden uitgegaan. Concreet betekent dit dat de zorg voor de infrastructuur in eerste instantie bij de nationale overheden blijft liggen. Eerst indien deze te weinig zorg besteden aan de aanleg en onderhoud van infrastructuur, bijvoorbeeld in grensgebieden, dient de EG te bemiddelen. Met een dergelijke duidelijke taakverdeling wordt voorkomen dat de nationale overheden zich terugtrekken van het gebied van de aanleg van infrastructuur onder verwijzing naar de EG. Vooralnog zou men dus het nu bestaande instrument van communautaire medefinanciering moeten blijven benutten.

Voor wat betreft de vervoerrelaties tussen de EG en 'derde' landen verdient de concurrentiepositie van vervoerders uit de EG ten opzichte van vervoerders uit derde landen de nodige aandacht: de EG-regelgeving mag er niet toe leiden dat EG-vervoerders worden geconfronteerd met 'kunstmatig' hoge prijzen. In dit verband zou het een goede zaak zijn indien het bedrijfsleven vanwege haar praktijkervaring een adviserende rol krijgt. Hiermee zou aan EG-zijde een begin gemaakt kunnen worden.

Voor wat betreft de inhoudelijke kant van onderhandelingen met derde landen beseft het NVO uiteraard dat reciprociteit hierbij centraal staat. Naar haar mening moet in de verdragen met derde landen ook wereldwijd de liberalisatie die ook de EG zelf hoog in het vaandel draagt, gevolgd worden. Overigens moet

er bij de overdracht van de onderhandelingsbevoegdheid van de Lidstaten naar de EG m.b.t. bilaterale verdragen voor gewaakt worden dat dit niet nadelig uitpakt voor de kleinere Lidstaten.

Vermeden moet worden dat de EG in haar regelgeving zaken die op wereldschaal al geregeld zijn op EG-schaal nog eens gaat overdoen. Een voorbeeld hiervan is de 'slots'-procedure van de IATA in de luchtvaart. De EG zal ruimte moeten laten voor goede initiatieven die door andere organisaties ontplooid worden. Zo zal aan de Centrale Rijnvaartcommissie voldoende speelruimte gelaten moeten worden om het Rijnregime verder te ontwikkelen. Hierbij kan gedacht worden aan samenwerking tussen de Centrale Rijnvaartcommissie en de Donaucommissie. De vrijheid van handelen voor de Centrale Rijnvaartcommissie geldt des te meer aangezien de regelingen van deze commissie, met name de Akte van Mannheim, voldoen aan de essentie van de Europese economische regelgeving, namelijk het principe van de vrije markteconomie.

Het NVO is van mening dat de Europese Commissie in het spoorwegdossier te simpel voorbij is gegaan aan de financiële lasten van de spoorwegen. De enorme schuldenlast van de Europese spoorwegmaatschappijen heeft het karakter van een tijdbom. Op zich is het juist dat dit probleem op het nationale vlak moet worden opgelost, maar dit moet dan wel gebeuren. Op dit belangrijke terrein mag de EG geen afstand nemen en toezien hoe de spoorwegen in een financieel wanhopige toestand geraken.

f Zeescheepvaart en havens. De kustvaart kan naast uiteraard de verbetering van de inland-infrastructuur een belangrijke rol spelen in o.a. het vervoer van/naar Midden- en Oost-Europa (MOE). De EG kan hierop inspelen door het krachtig stimuleren van het verbeteren van de MOE-havens. Dit werkt sneller dan het verbeteren van het (spoor)wegennet of van het vaarwegennet ten behoeve van de binnenvaart in MOE.

Ter ontlasting van het transitoverkeer door de Alpen kan het vervoer van de mainports in Noord-West-Europa naar gebieden in zuidelijk Europa en vice versa met behulp van feederdiensten worden uitgevoerd.

Met betrekking tot de zeehavens kan worden opgemerkt dat in overeenstemming met het algemene beleid (subsidies afschaffen) het verlenen van exploitatiesubsidies aan havens aan banden gelegd dient te worden. Een optimale doorzichtigheid van de financiële geldstromen met betrekking tot de havens dient bereikt te worden.

g Financiering Europees Vervoerbeleid. Het NVO pleit voor een net van Europese hoofdinfrastructuurassen voor alle vervoerwijzen, voor een net van hogesnelheidslijnen en voor aparte spoorbanen voor het railgoederenvervoer in de Benelux, Frankrijk en Duitsland; landen die een zeer druk personentreinverkeer kennen. In dit verband verdienen de plannen voor een netwerk voor gecombineerd vervoer speciale aandacht. De hogesnelheidsverbindingen vanuit de Randstad naar Parijs en Londen, maar zeker ook naar Duitsland en verder

zijn hierbij voor Nederland van groot belang. Voor wat betreft de goederenspoorlijnen verdient de Betuwelijn bijzondere aandacht en de aansluiting daarvan op het Duitse spoornet. De financiering van Europese projecten dient vanuit een Europese optiek te worden gezien.

In het licht van het bovenstaande verdient het voorstel voor een Europees infrastructuurfonds nader onderzoek. Hierbij wordt aangetekend dat inkomsten uit gebruikersbijdragen niet zullen moeten dienen ter voeding van de algemene (overheids)middelen, maar rechtstreeks moeten worden aangewend voor financiering van infrastructuur.

Met betrekking tot het Europees infrastructuurfonds, is onder punt e opgemerkt dat aanleg van infrastructuur in principe beter nationaal geregeld kan worden in het kader van het subsidiariteitsbeginsel. Het zal niemand verbazen als deze 'nationale aanpak' voor de aanleg van een Europees netwerk voor hoofdtransportassen, wegen, spoorwegen, waterwegen en luchtroutes onvoldoende zal blijken te zijn. Om in deze leemte te voorzien, kan een Europees infrastructuurfonds worden ingesteld. Uit dit fonds kan dan tevens de aanleg van Europese 'missing links' in alle vormen van infrastructuur worden betaald. Het fonds mag niet gebruikt worden voor het inlopen van achterstanden in economisch zwakke regio's, maar wel voor het helpen oplossen van de transitoproblematiek in de Alpenlanden.

In het algemeen dient rond de kwestie van de financiering van het EG-vervoer beleid een tweetal zaken goed gescheiden te worden en wel de financiële problematiek van het vervoer zelf en de financiële problematiek van de overheid in zijn geheel. Zoals hierboven reeds gesteld, dient voorkomen te worden dat extra heffingen in het vervoer onder het mom van congestiebestrijding gebruikt worden om de financiële problemen bij de overheid in het algemeen op te lossen. Het NVO is van mening dat de opbrengsten van congestieheffingen – zeker geen tolheffing! – aan het vervoer ten goede moeten komen.

Met betrekking tot de financiering van het vervoer dient te worden gekozen voor een systeem waarbij voor alle vormen van vervoer zowel alle kosten als alle baten worden toegerekend. In dit verband kan over de suggestie van de Group Transport 2000 Plus om een heffing van 1 ECU cent per eenheid verbruikte energie aan het vervoer op te leggen, worden opgemerkt dat een dergelijke heffing uitsluitend op basis van energieverbruik ongunstiger is. Nadere voorwaarden om te voorkomen dat een dergelijke regeling voor bepaalde vervoerwijzen nadelig uitpakt, dienen aan invoering van een dergelijke heffing verbonden te worden.

Variabilisatie is naar de mening van het NVO een goede methode om een hogere graad van 'kostenbewustheid' te verkrijgen. Bij variabilisatie wordt de heffing op brandstoffen verhoogd in combinatie met een even grote verlaging van de motorrijtuigenbelasting.

h *Harmonisatie.* De beste harmonisatie van de Europese vervoermarkt is die

waarbij het huidige evenwicht in die markt blijft bestaan. Jojo-bewegingen waarbij de vervoervraag zich richt op wisselende aanbieders die voordeel hebben bij een zojuist afgekondigde gedeeltelijke harmonisatiemaatregel dienen voorkomen te worden. De fiscale en sociale harmonisatie in het Europese vervoer dienen in dit kader te verlopen. Het NVO besluit haar visie met: 'In deze bijdrage "Op de goede weg" draagt het NVO elementen aan voor het toekomstige Europese vervoerbeleid. Dat daarbij overeenkomsten met het rapport van de Group 2000 Plus zijn te constateren, is gezien de totstandkoming (de vervoerdeskundigen die de Group Transport 2000 Plus van advies dienden zijn voor een deel dezelfde als de leden van het NVO) niet verbazingwekkend. De constatering van de Group 2000 Plus dat:

- verkeer en vervoer moeten worden behandeld als samenhangend systeem, waarvan de onderdelen zowel complementair als competitief kunnen zijn;
- verkeer en vervoer moeten worden gezien in hun algemeen-maatschappelijke context,

is vanwege haar vanzelfsprekendheid hier niet expliciet genoemd.

Marktordenend overheidsingrijpen in klassieke zin is in het vervoer niet méér nodig dan bij andere economische sectoren.

Wel dient de overheid te zorgen voor niet verstoorde concurrentieverhoudingen en daarenboven is de overheid bovenal de algemeen verantwoordelijke voor de vervoerinfrastructuur en voor het stellen van de randvoorwaarden, die aan een bronnentoedeling bijdragen.'

Nederlandse literatuurlijst Boeken Europees Vervoerbeleid, chronologisch

- POLAK, Prof. Drs. J.B. en MULDER, Drs. F.A.P. (redactie); 'Nederland en het EG-Vervoerbeleid, verkenning voor de jaren '90, Soiaal-Economische Raad, 20 jaar Commissie Vervoervraagstukken, 's-Gravenhage, oktober 1991, ISBN 90-6587-443-7.
- WIJSENBEEK, Drs. F.A.; 'Vrij Baan in Europa'; liberale uitgangspunten voor Europese vervoerpolitiek in de jaren negentig, uitgave Prof. Mr. B.M. Telders-stichting, Geschrift 75, 's-Gravenhage, 1991, ISBN 90-73896-01-0.
- KONINGS, Drs. J.W.; 'Ontwikkelingen in het Goederenvervoer in Europees Perspectief, een inventarisatie van knelpunten', uitgave Infrastructuur, Transport en Logistiek nr. 11, Delftse Universitaire Pers, Delft, 1991, ISBN 90-6275-684-0.
- TROMM, I.I.M.; Juridische Aspecten van het Communautair Vervoerbeleid; T.M.C. Asser Instituut, 1990, 's-Gravenhage, ISBN 90-6704-055X.
- VISSER, B. en Meyboom, P.; 'Socialistisch Europees Vervoerbeleid', uitgave Anne Vondeling Stichting Amsterdam, November 1989, ISBN 90-72575-12-1.
- Tijdschrift voor Vervoerswetenschap, 25e jaargang, nr. 4/89, De Visie van

Verladers op de Europese Transportmarkt in het licht van '1992', coördinator Vos, Drs. H.A., Stichting NEA, Rijswijk, 1989, ISSN 1040-7623.

- Tijdschrift voor Vervoerswetenschap, 24e jaargang, nr. 3/88, Interne Vervoermarkt 1992, coördinator Simons, Dr. Mr. J.G.W., Stichting NEA, Rijswijk, 1988, ISSN 0040-7623.
- SIMONS, Dr. Mr. J.G.W.; Recht en Onrecht in het Europees Vervoerbeleid, W.E.J. Tjeenk Willink - Zwolle, 1986, Serie Teksten Vervoerrecht, ISBN 90-271-2436-1.

Te verwachten:

- (onder voorbehoud) Nummer 4 van de jaargang 1992 van het Tijdschrift voor Vervoerswetenschap, wederom geheel gewijd aan het Europese vervoerbeleid; een aantal Europese Commissarissen zal vanuit hun diverse verantwoordelijkheden een visie op het vervoerbeleid in Europa geven.
- van schrijver, een voor het hoger wetenschappelijk onderwijs bestemde inleiding over het Europese vervoerbeleid. Stenfert Kroese, Martinus Nijhoff, Leiden, te verschijnen 1992.

De referenties van de in deze rubriek genoemde brochures zijn:

- Group Transport 2000 Plus; Transport in a fast changing Europe; december 1990; Nederlandstalige exemplaren zeer schaars.
- Vereniging Nederlands Vervoeroverleg (NVO); 'Op de goede weg', een bijdrage voor een Witboek voor het Europees Transportbeleid, secretariaat NVO p/a Kamer van Koophandel Rotterdam (Nederlands- en Engelstalig).

STATISTISCHE RUBRIEK

Energieverbruik door binnenschepen

Drs. J. SCHALEN

INLEIDING

In deze bijdrage, een bewerkte versie van een eerder in de Maandstatistiek Verkeer en Vervoer verschenen artikel, worden niet alleen gegevens gepresenteerd over het gasolieverbruik door binnenschepen op de Nederlandse binnenwateren in de periode 1985–1988, maar wordt vooral op een overzichtelijke manier de werkwijze van een statistiekmaker in de praktijk beschreven.

De uitkomsten, uitgedrukt in kilogrammen, worden samengevat in tabel 1 en zijn verkregen d.m.v. berekeningen waarbij gebruik is gemaakt van diverse statistische bronnen. Een verantwoording hiervan en van de gehanteerde berekeningsmethodiek is weergegeven in de paragrafen gasolieverbruik van binnenschepen onder Nederlandse vlag en gasolieverbruik van Nederlandse en buitenlandse schepen op Nederlandse wateren. Aangezien de ter beschikking staande statistische informatie lacunes vertoonde, was het noodzakelijk bij de berekeningen gebruik te maken van ramingen en veronderstellingen, teneinde een totaalbeeld te kunnen geven van het gasolieverbruik door alle binnenschepen op de Nederlandse wateren. Deze veronderstellingen zijn noodzakelijk, omdat op dit moment het basismateriaal en de secundaire informatie het onderzoeksterrein (nog) niet volledig beschrijven.

De resultaten hebben derhalve op onderdelen een verschillende mate van nauwkeurigheid.

De gebruikte veronderstellingen zijn:

- per type schip (en waar mogelijk per laadvermogenklasse) is het gasolieverbruik van de binnenvaartbedrijven met één schip representatief voor alle schepen van dat type;
- er bestaat een rechtlijnig verband tussen het gasolieverbruik en de lading-tonkm-prestatie van vrachtschepen en van tankschepen respectievelijk de vaartuigkilometrage van schepen voor assistentie bij goederenvervoer;
- het gemiddelde gasolieverbruik per ladingtonkilometer van vracht- en van tankschepen en per vaartuigkilometer van schepen voor assistentie bij goederenvervoer is voor schepen onder buitenlandse vlag gelijk aan dat van schepen onder Nederlandse vlag;

- buiten de bedrijfsgroep Binnenvaartbedrijven komen passagiersvaart en veerdiensten nagenoeg niet voor;
- de binnenschepen voor passagiersvervoer bevaren alleen de wateren van de gevoerde vlag;
- het gemiddelde gasolieverbruik per schip voor passagiersvervoer is vanaf 1985 gelijk gebleven;
- van gemotoriseerde schepen voor recreatie is 80% uitgerust met een dieselmotor.

Omdat door binnenschepen vrijwel uitsluitend gasolie als energiedrager voor voortstuwing wordt aangewend, is het verbruik van benzine niet in de tabellen opgenomen. Alleen bij pleziervaartuigen komt voortstuwing door benzinemotoren voor; zij verbruikten in de beschouwde periode ongeveer 1 mln kg benzine per jaar.

Enkele gegevens over het energieverbruik door binnenschepen in 1988:

- het totale gasolieverbruik door Nederlandse en buitenlandse binnenschepen op Nederlandse binnenwateren bedraagt 531 mln kg, hetgeen overeenkomt met 22,7 PJ (petajoule – 10^{15} joule);
- het verbruik van binnenschepen onder Nederlandse vlag in Nederland bedraagt 385 mln kg en dat van binnenschepen onder buitenlandse vlag 146 mln kg;
- ten opzichte van 1985 is het totale verbruik door Nederlandse en buitenlandse binnenschepen op Nederlandse binnenwateren toegenomen met ongeveer 12%;
- het verbruik van binnenschepen onder Nederlandse vlag in het buitenland bedraagt 256 mln kg.

VERANTWOORDING

Terreinafbakening

Zoals in de inleiding reeds is gesteld, staat in deze bijdrage het gasolieverbruik van binnenschepen onder Nederlandse en onder buitenlandse vlag op Nederlands grondgebied centraal. Het betreft het verbruik van alle schepen ingezet zowel bij het beroepsvervoer als bij het eigen vervoer in ruime zin, d.w.z. inclusief pleziervaart en visserij. In overzicht 1 worden de schepen waarover uitkomsten zijn opgenomen, naar inrichting en naar type schip gerubriceerd. Tot de Nederlandse binnenwateren worden in deze bijdrage gerekend alle wateren begrensd door de Noordzee en de landsgrenzen. Dit houdt in dat het verbruik van binnenschepen die de Westerschelde en de Waddenzee bevaren in de berekeningen van het totale gasolieverbruik is meegenomen. Het verbruik

van zeeschepen op binnenwateren en het verbruik van schepen in de kottervisserij binnen de 12-mijlszone worden niet bij het verbruik door binnenschepen geteld. Dit verbruik wordt geheel aan zeeschepen toegerekend. De uitkomsten zijn exclusief het verbruik van vracht- en tankschepen met een laadvermogen van minder dan 20 ton. Ook zijn de verbruikscijfers van schepen van loodsdiensten, rijkspolitie te water, douane, defensie, baggerdiensten en natte-aannemerij niet in de uitkomsten opgenomen, omdat hierover geen geschikte gegevens voorhanden zijn.

Overzicht 1 – Indeling van binnenschepen met eigen beweegkracht

	naar inrichting	naar type schip
Binnenschepen met eigen beweegkracht	schepen voor goederenvervoer	vrachtschepen tankschepen
	schepen voor passagiersvervoer	schepen voor dagtochten schepen voor meerdaagse reizen veerboten
	schepen voor assistentie bij goederenvervoer	sleepboten duwboten duwsleepboten
	schepen voor de binnenvisserij	schepen voor de zout- en brakwatervisserij schepen voor de zoetwatervisserij
	schepen voor recreatie	kajuitmotorboten kajuitzeilboten open motorboten

Gasolieverbruik van binnenschepen onder Nederlandse vlag

Als basisgegevens voor de berekening van het gasolieverbruik door schepen onder Nederlandse vlag fungeren de gemiddelde uitgaven aan gasolie per type schip, de vlootcijfers en de gemiddelde prijs (excl. BTW) van gasolie; daarnaast zijn gegevens uit externe bronnen gebruikt. Over de prijs van gasolie kan het volgende worden opgemerkt. Er is thans rekening gehouden met de vrijstelling van betaling van accijns door de internationale vaart. In verband met de hoogte van de accijns had de heffing alleen in 1987 enige invloed op de uitkomsten van het verbruik. Met ingang van 1988 is deze vrijstelling ook van toepassing verklaard op de binnenlandse vaart.

De gemiddelde uitgaven aan gasolie per type schip werden berekend uit het grondmateriaal voor de produktiestatistiek Binnenvaartbedrijven, waarin de exploitatie wordt beschreven van ondernemingen die volgens de Standaardbedrijfsindeling (SBI) in de bedrijfspgroep Binnenvaartbedrijven (SBI 741) zijn geclassificeerd. Tot deze bedrijfspgroep behoren de bedrijfspsubgroepen Veerdiensten en passagiersvaart (SBI 7411), Sleepboot- en duwbootexploitatie (SBI 7412), Tankvaart (SBI 7413) en Binnenvaartbedrijven n.e.g., te weten vrachtvaart (SBI 7419). Doordat de steekproefdichtheid en de respons van de

laatste twee bedrijfssubgroepen voldoende groot zijn, kunnen van tankschepen en vrachtschepen de gemiddelde uitgaven aan gasolie per jaar worden berekend van de bedrijven die één schip exploiteren. Het basismateriaal bevestigt de veronderstelling dat er een positief verband bestaat tussen de hoogte van het energieverbruik per jaar en het laadvermogen per schip. Omdat bij vrachtschepen bovendien het aantal waarnemingen per laadvermogenklasse voldoende groot is, zijn bij de schatting van het totale energieverbruik door dit scheepstype, de gemiddelde energiekosten per laadvermogenklasse gebruikt. In de berekeningen zijn voor vrachtschepen onderscheiden de klassen 0 tot 650 ton, 650 tot 1500 ton en 1500 ton laadvermogen of meer.

De totale energiekosten zijn berekend als het produkt van de gemiddelde energiekosten per schip per laadvermogenklasse (vrachtschepen), dan wel de gemiddelde energiekosten per schip (tankschepen) en het aantal schepen in de actieve vloot. Het laatste gegeven is afkomstig uit de statistiek van de binnenvloot. Het resultaat heeft dus betrekking op het verbruik door alle schepen: zowel het beroepsvervoer, ongeacht of dit als hoofd- of als nevenactiviteit wordt uitgeoefend, als het eigen vervoer wordt beschreven.

Met ingang van het enquêtejaar 1985 zijn de steekproef fracties voor de produktiestatistiek Binnenvaartbedrijven verkleind. Als gevolg hiervan kon bij de berekening van het verbruik door passagiers- en veerboten geen gebruik meer worden gemaakt van de uitkomsten van de enquête. Evenmin kon voor de sleep-, duw- en duwsleepboten de voor de tankschepen beschreven methode worden toegepast. Uitgaande van het berekende niveau van het verbruik in 1984, is voor de beide bedrijfssubgroepen het energieverbruik voor de jaren 1985 t/m 1988 bepaald door middel van extrapolatie.

Zo is het energieverbruik door passagiersschepen geraamd aan de hand van de ontwikkeling van de geregistreerde vloot, terwijl dat van veerboten gelijk is verondersteld aan het verbruik van 1984.

Het verbruik van de sleepboten is berekend op basis van de ontwikkeling in de aantallen binnengekomen en vertrokken zeeschepen groter dan 1600 GT en dat van duw- en duwsleepboten met behulp van de vaartuigkm-prestatie in de vaart op Nederland. Door onvolledige waarneming van de prestaties van duw- en duwsleepboten in het stroomopwaarts vervoer, zijn deze niet bij de berekening gebruikt. Voor de assisterende schepen bij goederenvervoer en de schepen voor passagiersvervoer geldt dat de ontwikkeling van het berekende verbruik per type schip parallel loopt met de ontwikkeling in de prestaties of, indien deze onbekend zijn, met de ontwikkeling in de vloot van het desbetreffende scheepstype. Voor de berekening van het gasolieverbruik in de pleziervaart en de binnenvisserij zijn bovendien externe bronnen gebruikt.

Het energieverbruik van pleziervaartuigen is per type vaartuig berekend als het produkt van het gemiddelde energieverbruik per jaar en het aantal vaartuigen, waarbij ook de jaarlijkse ontwikkeling van het aantal gepasseerde vaartuigen op

belangrijke telpunten (sluizen en bruggen) in beschouwing is genomen. Het gemiddelde verbruik per type vaartuig is ontleend aan de uitkomsten van een onderzoek van het Nederlands Research Instituut voor Recreatie en Toerisme naar onder andere de energiekosten in de pleziervaart.

Het gasolieverbruik van schepen in de binnenvisserij is verkregen uit een opgave van het Landbouw Economisch Instituut.

Behoudens voor de schepen in de binnenvisserij is voor alle scheepstypen het gasolieverbruik in kilogrammen berekend als het quotiënt van de energiekosten en de gemiddelde prijs van gasolie op jaarbasis.

Gasolieverbruik van Nederlandse en buitenlandse schepen op Nederlandse wateren

De berekening van het gasolieverbruik door alle binnenschepen onder Nederlandse vlag is onder andere gebaseerd op het totale aantal schepen (per type) in de actieve binnenvloot. Indien deze niet bekend is, is gebruik gemaakt van de geregistreerde binnenvloot. Dit impliceert dat het berekende verbruik zowel dat op Nederlandse als op buitenlandse wateren omvat. Bij een gelijk verondersteld gasolieverbruik per ladingtonkm per type schip op Nederlandse en vreemde wateren, kan het totale verbruik worden gesplitst in verbruik op Nederlandse en op vreemde wateren op basis van de ladingtonkm-prestaties op deze wateren. Op soortgelijke wijze is het verbruik van buitenlandse schepen op Nederlandse wateren geraamd als het produkt van het verbruik per ladingtonkm van Nederlandse schepen en de vervoerprestatie van buitenlandse schepen op Nederlandse wateren.

In afwijking hiervan is voor de berekening van het verbruik door duw- en duwsleepboten de vaartuigkilometrage in het stroomafwaartse vervoer gebruikt. Op basis van prestatiegegevens is het energieverbruik door Nederlandse sleepboten op buitenlandse wateren bepaald op 5% van het totale verbruik door deze schepen, evenals het verbruik door buitenlandse schepen op Nederlandse wateren.

Uit het onderzoek 'Watersport 1988' (CSB) blijkt dat ongeveer 12% van het aantal boten met een vaste zomerligplaats in het bezit is van buitenlanders. Op grond van deze en eerdere uitkomsten is een schatting gemaakt van het energieverbruik van buitenlandse schepen voor recreatie in Nederland.

RESULTATEN

In tabel 1 is per jaar het gasolieverbruik door binnenschepen in Nederland per type schip opgenomen.

Uit tabel 1 komt naar voren dat het totale gasolieverbruik van schepen onder Nederlandse en buitenlandse vlag in Nederland over de beschouwde periode

Tabel 1 – Gasolieverbruik door binnenschepen in Nederland (in mln. kg)

	1985			1986			1987			1988		
	AS	NS	BS	AS	NS	BS	AS	NS	BS	AS	NS	BS
Alle schepen	474	337	137	485	346	139	505	366	139	531	385	146
w.v.												
Vrachtschepen	221	162	59	227	166	61	245	181	64	256	191	65
Tankschepen	124	62	62	124	63	61	116	59	57	125	64	61
Sleep-, duw- en duwsleepboten	59	45	14	65	50	15	73	57	16	79	61	18
Passagiersschepen en veerboten	25	25	-	26	26	0	26	26	0	27	27	0
Pleziervaartuigen	35	33	2	34	32	2	35	33	2	35	33	2
Visserschepen	10	10	0	9	9	0	10	10	0	9	9	0

AS; Alle schepen.

NS; Schepen onder Nederlandse vlag.

BS; Schepen onder buitenlandse vlag.

met 12% is toegenomen. Het verbruik in 1988 is ten opzichte van 1985 relatief het sterkst gestegen bij de schepen voor assistentie bij goederenvervoer (sleep-, duw- en duwsleepboten). Van dit type schepen is het verbruik in deze periode namelijk met ruim 33% gestegen.

De stijging in het verbruik van de slaap-, duw- en duwsleepboten kan worden verklaard door de toename in bedrijvigheid van deze schepen. De totale verkeersprestatie door alle vlaggen op Nederlandse wateren in de vaart stroomafwaarts (zie voorgaande paragraaf voor een toelichting) steeg met circa 30% tot 1 mln vaartuigkilometers. Bovendien vond er een verschuiving plaats in de samenstelling van de geregistreerde vloot. Zo nam het aantal sleepboten af van 956 in 1985 tot 794 in 1988; daarentegen nam het aantal duw- en duwsleepboten toe van 218 tot 299 schepen. Gezien deze ontwikkeling kan worden aangenomen dat een groter deel van de prestaties voor rekening van de duw- en duwsleepboten is gekomen. Daarbij is het van belang dat het gasolieverbruik op jaarbasis per duw- en duwsleepboot gemiddeld ongeveer 8 maal zo groot is als dat per sleepboot.

Van de reeds genoemde stijging van het verbruik door alle schepen met 12% namen de Nederlandse schepen een meer dan evenredig deel voor hun rekening. Het verbruik van deze schepen steeg met 14%, terwijl dat van de buitenlandse schepen slechts toenam met 6%.

In tabel 2 is het totale energieverbruik in PJ van de Nederlandse schepen per

Tabel 2 – Gasolieverbruik door binnenschepen onder Nederlandse vlag

	PJ				%			
Alle schepen	22,6	23,9	25,4	27,4	100,0	100,0	100,0	100,0
w.v.								
Vrachtschepen	12,2	12,8	14,0	15,5	53,8	53,5	55,3	56,6
Tankschepen	4,9	5,3	5,2	5,4	21,6	21,9	20,3	19,9
Sleep-, duw- en duwsleepboten	2,6	3,0	3,2	3,5	11,7	12,6	12,6	12,7
Overige schepen	2,9	2,8	3,0	3,0	12,9	11,9	11,7	10,8

type schip opgenomen evenals het procentuele aandeel ervan in het totale verbruik. Uit deze tabel komt naar voren dat het aandeel van vrachtschepen en van assisterende schepen bij goederenvervoer geleidelijk is toegenomen.

Literatuur

- Produktiestatistiek Binnenvaartbedrijven 1988 (CBS)
- Statistiek van de Binnenvloot, 1 januari 1989 (CBS)
- Statistiek van de Internationale Binnenvaart 1988 (CBS)
- Statistiek van het Binnenlands Goederenvervoer, deel 1 (Binnenvaart en Spoorwegen), 1988 (CBS)
- Statistiek van de Zeevaart, 1988 (CBS)
- Statistiek van de Scheepvaartbeweging, 1988 (CBS)
- Standaardbedrijfsindeling (SBI 1974), deel 2, Systematische indeling (CBS)
- Sociaal-cultureel kwartaalbericht: Pleziervaartuigen en recreatieve onderkomens, 1986/1 en 1987/4 (CBS)
- Jaarboek toerisme en vrijetijdsbesteding 1990; continu vakantieonderzoek (CBS)
- Statistische waarneming van het binnenlands vervoer van gevaarlijke stoffen over de binnenwateren, per spoor en over de weg, 1983-1985, Maandstatistiek Verkeer en Vervoer, december 1987 (CBS)
- Het binnenlands vervoer van gevaarlijke stoffen, 1983-1987, Maandstatistiek Verkeer en Vervoer, januari 1989 (CBS)
- Accomodatie-onderzoeken: watersportaccomodaties en pleziervaartuigen, 1985 (CBS)
- Accomodatie-onderzoeken: watersport 1988 (CBS)
- De economische betekenis van watersport en sportvisserij in Nederland (Breda, Nederlands Research Instituut voor recreatie en toerisme, januari 1988).

Verwante publikaties

- Energieverbruik in het wegverkeer, 1985-1989, Maandstatistiek Verkeer en Vervoer, september 1990 (CBS)
- Produktiestatistieken Transport, opslag en communicatie (CBS).
Van de diverse bedrijfspgroepen worden onder meer de jaarlijkse betalingen voor energiedragers op het niveau van de bedrijfspgroep gepubliceerd.
- De Nederlandse energiehuishouding: jaarcijfers 1989 (CBS).
In deze publikatie zijn onder andere opgenomen de energiekosten en het energieverbruik (excl. energie voor de voortstuwing van voertuigen) in de bedrijfstak Transport-, opslag- en communicatiebedrijven.

BOEKBESPREKINGSRUBRIEK

Terminologie voor de logistiek, ISBN: 90-800435-2-4, 1990.12.12, Uitgegeven door de Vereniging Logistiek Management.

Een Nederlands-talige (voorlopige) uitgave van een verzameling termen en definities op logistiek gebied. Deze uitgave vervangt de uit 1977 stammende NEVEM-publikatie 'Goederenstroombeheersing, begrippen en afkortingen'.

P. 58: 'Logistiek: de organisatie, planning, besturing en de uitvoering van de goederenstroom vanaf de ontwikkeling en inkoop, via produktie en distributie naar de eindafnemer met als doel tegen lage kosten en kapitaalgebruik te voldoen aan de behoeften van de markt'. Uit deze definitie komt al tot uiting hoe omvangrijk dat logistieke gebied is.

Het verzamelen van de opgenomen 1850 (voorkeur)termen met hun afkortingen, voorkomende synoniemen en definities per betekenis is op zich een nuttige activiteit voor het logistieke onderwijs in het Nederlandse taalgebied.

Het opstellen van weer een vernieuwde verzameling termen en definities is geen eenvoudig karwei, zelfs niet als daarvoor al eerder bestaande verzamelingen zijn gebruikt. De normalisatie van termen en definities zoals die hier heeft plaatsgevonden, draagt verder bij tot de vereenvoudiging van de moeizame communicatie tussen de beoefenaren van de logistiek. Die vereenvoudiging heeft de samenstellers voor ogen gestaan waar met name gekozen is voor een selectie van termen en definities waarvan de algemene herkenbaarheid en de praktische bruikbaarheid vooropstaat.

Voorlopig is voor wat betreft algemene herkenbaarheid m.i. terecht gekozen voor een Europese herkenbaarheid waar eenduidigheid van betekenis en on-dubbelzinnigheid van begrip van groot belang zijn voor doelmatiger samenwerken in logistieke projecten op Europese schaal en in ruimer verband voor het functioneren van de Europese interne markt.

Voorzover de recensent goed is geïnformeerd, is deze voorlopige verzameling dit jaar wel als basis aangeboden aan het NNI voor inbreng in een nieuw opgericht 'Technical Committee' van de CEN, en is daar nu onderwerp van discussie. De in het voorwoord opgenomen conclusie dat in de komende periode sommige termen anders zullen worden gedefinieerd, is daarom al zeer waarschijnlijk. Deze waarneming geeft ook de zwakte aan van deze uitgave. Voorlopig kan zowel in het onderwijs als in de praktijk niet met deze verzameling worden volstaan. Zo is het bijvoorbeeld in het kader van de grensoverschrijdende logistiek aan te bevelen om de douaneterminologie volgens de Glossary van de Internationale Douane Raad geheel of gedeeltelijk in deze verzameling op te nemen.

Wat betreft de praktische bruikbaarheid is m.i. al even terecht gekozen voor aansluiting aan de EDIFACT standaardterminologie.

Het is nu wel een algemeen aanvaard uitgangspunt, dat alleen met EDI en wel op basis van EDIFACT-standaarden, logistiek kan worden gecontracteerd en gerealiseerd zoals hier gedefinieerd. De invoering van normen en dus ook normen voor termen, is voor de introductie van EDI van groot belang. Normen maken het mogelijk dat standaardtermen worden ontwikkeld die op elkaar aansluiten. Alle EDI-berichtenontwikkelingen worden daartoe tegenwoordig gebaseerd op informatiemodellering. Het is daarom aan te bevelen met een volgende uitgave te wachten tot daarmee zoveel voortgang is geboekt, dat alle terminologie ook voor de logistiek als onderdeel van genormeerde gegevens uit deze informatiemodellen kan worden afgeleid.

Door de EG-Commissie wordt momenteel hard gewerkt aan het TEDIS-II-programma. Dit behelst o.a. de totstandkoming van een internationale multi-sectorale Trade Data Elements-Directory waarin veel van de EDIFACT-termen voor het logistieke gebied worden opgenomen die volgens de door ISO voorgeschreven methode zijn gedefinieerd en die alleen al om die reden deel uitmaken van de formele en homogene informatiestructuur tussen de logistieke systemen tussen transactiepartners.

Dit alles overwegende, heeft het minder zin om hier per term op de terminologie-selectie en -definitie nader in te gaan. Ik sluit mij aan bij het vriendelijke verzoek aan de gebruiker-lezer, van de Vereniging Logistiek Management om aanvullingen of wijzigingen schriftelijk of anderszins aan hen op te sturen.

DRS. E.R.F. HUGENHOLTZ

NEA-MEDEDELINGEN

Op 19 november jl. is NEA-Zuid, een nieuwe vestiging van NEA in Tilburg, officieel geopend. Deze vestiging maakt integraal deel uit van de NEA-organisatie. Dit betekent echter niet dat het hele brede werkterrein van NEA op het gebied van transportonderzoek en -opleiding ook vanuit Tilburg wordt bestreken. Er is daarentegen sprake van een zekere specialisatie. De activiteiten van NEA-Zuid richten zich in het bijzonder op transport en logistiek.

ONDERZOEKACTIVITEITEN

Haalbaarheidsonderzoek goederendistributiecentrum Eindhoven-Acht

In opdracht van de gemeente Eindhoven en in samenwerking met NV REDE en NV BOM heeft NEA een onderzoek uitgevoerd naar de haalbaarheid van een modern goederendistributiecentrum in Eindhoven-Acht. Het rapport van het onderzoek is verkrijgbaar bij NEA a Fl. 75,-.

Marktonderzoek internationale groupage- en lijndiensten

In opdracht van NIWO heeft NEA een marktonderzoek wegvervoer binnen de deelmarkt internationale groupage- en lijndiensten. Uit een vooronderzoek in 1989 is gebleken dat deze deelmarkt een sterke groei doormaakt. Deze groei is vooral verklaarbaar door een steeds dalend gemiddeld zendingsgewicht bij een oplopende transportfrequentie. In het uitgebreide onderzoek is met name ingegaan op de karakteristieken van de transportbedrijven zelf en hun dienstverlening. Op basis van de conclusies is een aantal aanbevelingen opgesteld die de positie van individuele vervoerbedrijven uit deze deelmarkt kunnen versterken. Het rapport kan worden aangevraagd bij NEA (Fl. 200,- excl. BTW).

DRIVE-Fleet/scenario van implementatie

In vervolg op eerdere onderzoeken die in het kader van het DRIVE-FLEET project door NEA zijn uitgevoerd is thans het Scenario van implementatie beschikbaar. Het scenario beschrijft de perspectieven voor de verschillende betrokkenen bij de implementatie van geïntegreerde vracht- en wagenpark-beheerssystemen. Omgevingsfactoren, zoals economische en logistieke trends en ontwikkelingen, zijn eveneens in het scenario verwerkt. Hierdoor kan een volledig beeld worden verkregen van de toekomst waarin deze systemen operationeel zullen zijn. Het rapport kan bij NEA worden besteld (kosten Fl. 250,-, excl. BTW).

Conjunctuurrenquete internationaal wegtransport

In opdracht van het Directoraat-Generaal van de EG is een conjunctuurenquête over het derde kwartaal 1991 uitgevoerd. Doel van de enquête is inzicht te krijgen in de kortetermijnverwachtingen van ondernemers ten aanzien van personeelssituatie, bedrijfdrukte en investeringen in het internationale beroeps-goederenvervoer over de weg. Het rapport is in november jl. uitgebracht (kosten Fl. 50,- excl. BTW).

ONDERWIJSACTIVITEITEN

Internationaal

Binnen het samenwerkingsverband met ESAMI (Eastern and Southern African Management Institute) is in Arusha, Tanzania, weer een cursus 'Logistics and Physical Distribution' gepresenteerd. Daarnaast wordt in de laatste twee maanden van '91 wederom een cursus 'Transportation Management' gegeven. Voor beide cursussen geldt dat NEA de presentatie onder begeleiding langzaam maar zeker aan ESAMI overdraagt.

Nationaal

Op 7 januari gaat voor de eerste keer de beroepsopleiding 'Vervoercoördinator in het woon-werkverkeer' van start. Voor de cursus 'Vervoersmanagement' starten eind januari de modules II en IV. Voor beide opleidingen kan nog worden ingeschreven.

Programma NEA trainingen/workshops eerste kwartaal 1992:

- Training 'Managementvaardigheden voor leidinggevendenden in distributie en vervoer', op 24, 31 maart en 7 april;
- Training 'Vervoerplannen voor het woon-werkverkeer' op 24, 25 februari en 4 maart;
- Training 'EDI voor managers in distributie en vervoer' op 9 en 16 april.

Nadere informatie: NEA, afdeling onderwijs, tel. 070-3988416.

POSTACADEMISCH ONDERWIJS

In het streven de actuele ontwikkelingen op het gebied van verkeer en vervoer op de voet te volgen, brengt de Stichting PAO-VV voor 1992 negen nieuwe cursussen. Het volledige programma 1992 omvat 17 cursussen en is op aanvraag verkrijgbaar bij het secretariaat PAO-VV, tel. 070-3988363.

Voor het eerste kwartaal '92 zijn de volgende cursussen opgenomen:

- 'Regionale mobiliteitsgeleiding' op 11, 12 en 25 februari, o.l.v. ir. B. Bach en ir. J. Vogelij
- 'Openbare verlichting' op 18, 19 en 20 februari o.l.v. dr. ir. D.A. Schreuder
- 'Geografisch informatiesystemen (GIS) in verkeer en vervoer' op 25, 26 en 27 februari o.l.v. prof. dr. H.J. Scholten.
- 'Mobiliteit van ouderen en gehandicapten' op 17, 18 en 19 maart o.l.v. drs. P. Pilgram.

**LIJST VAN TOT OP HEDEN VERSCHENEN
THEMANUMMERS VAN HET TIJDSCHRIFT VOOR
VERVOERSWETENSCHAP**

Jaargang	Nummer	Onderwerp
1965	2	Problèmes de l'Infrastructure des Transports
1969	2	Honderd Jaren Akte van Mannheim
1972	extra nummer	Nationale Integrale Verkeers- en Vervoersstudie
1974	2	Zeevaart
	4	Goederenvervoer
1975	1	Tweede Nationale Luchthaven
	2	Zeevaart
	3	Verkeer, Vervoer en Ruimtelijke Ordening
	4	Rijn-Main-Donau-Verbinding
1976	1	Rijn-Schelde-Verbinding
	2	Vaarwegen
	3	Ruimtelijke Ordening
	4	Beleidsinformatiesystemen voor het Goederenvervoer
1977	1	Ontwikkelingen Verkeer en Vervoer in België
	2	World Conference on Transport Research
	3	Vervoersbesluitvorming en Vervoersanalyse; Capita Selecta
1978	1	Structuurschema Verkeer en Vervoer
	3	Transport en Energietoekomst
	4	Verkeer en Vervoer in Streek en Stad; Waarheen?
1979	1	Transport in Ontwikkelingslanden
	3	Scheepvaart
	4	Openbaar Personenvervoer

Jaargang	Nummer	Onderwerp
1980	1	Vervoer in Crisis
	2	Vervoer en Energie
	3	Haventarief Politiek
	4	Binnenvaart
1981	1	Luchtvaart
	3/4	Vervoers- en Havenconomie: tussen Actie en Abstractie
1982	2	Transport via Buisleidingen
	3	Grensformaliteiten
	4	Logistics for Survival
1983	2	Goederenvervoerbeleid
	4	Personenvervoerbeleid
1984	2	Werken in het Vervoer
	4	Informatica en Transport
1985	2	De Economische Betekenis van het Vervoer
	3	De Ontwikkeling van de Vervoerswetenschappen
1986	2	Scheepvaart: Beleid in Beweging
	3	Gecombineerd Vervoer
	4	De Grote Operaties
1987	2	Zeehavenbeleid in België en Nederland
	3	Hoge Snelheidslijnen in Europa
	4	Ontwikkelingen in de Luchtvaart
1988	2	Strategic Informatics
	3	Interne Vervoermarkt 1992
	4	Transport problems in some developing countries
1989	2	Infrastructuur
	4	De visie van verladers op de Europese transportmarkt in het licht van '1992'
1990	1	Milieu en goederenvervoer
	2	Telecommunicatievoorzieningen
	3	Ontwikkelingen in de luchtvracht
	4	Verkeer en vervoer in de regio
1991	1	Tussen Oost en West
	2	Prijs en prijsbeleid
	3	Communicatie en Informatie

INHOUD

- 341 VOORWOORD
De Redactie
- 432 MEDEDINGING: THEORETISCHE ASPECTEN EN DE PRAKTIJK IN DE EG
Prof. Dr.-C.J. van der Weijden
- 447 SAMENWERKINGSOVEREENKOMSTEN IN DE LIJNSCHEEPVAART EN DE EG MEDEDINGINGSBEPALINGEN
Mr. G.J. van der Ziel
- 457 LUCHTVAARTLIBERALISATIE; OP WEG NAAR EEN WERKZAME MEDEDINGING?
Prof. Drs. J.G. de Wit
- 469 MILIEU, ECONOMIE EN EMANCIPATIE: EEN MOEIZAME VERVOER- EN VERKEERRELATIE
Drs. M. Dijkstra
Drs. H. Rosenboom
- 485 LOGISTIEKE INFORMATIESYSTEMEN EN CONTRACTDISTRIBUTIE: EEN AFWEGING TUSSEN TRANSACTIESPECIFIEKE INVESTERINGEN EN PERFORMANCE MEETBAARHEID
Drs. F. Aertsen
- 498 EUROPARUBRIEK
Prof. Dr. Mr. J.G.W. Simons
- 509 STATISTISCHE RUBRIEK
Drs. J. Schalen
- 516 BOEKBESPREKINGSRUBRIEK
Drs. E.R.F. Hugenholtz
- 518 NEA-MEDEDELINGEN
- 521 OVERZICHT THEMANUMMERS