

TRAP NIET IN DE BIG BIRD-VERHALEN VAN LOBBYGROEPEN

Gert Peersman (column verschenen in De Standaard op 26 november 2019)

‘Evil Newt is trying to kill Big Bird!’ De Amerikaanse Public Broadcasting Service die onder andere het populaire *Sesamstraat* uitzendt, had met een uitgekiende nudgingcampagne de Republikeinse voorman Newt Gingrich buitenspel gezet toen die eind jaren 90 haar budget wou kortwieken. Uiteindelijk heeft Gingrich publiekelijk moeten beloven dat hij Big Bird niet zou vermoorden, terwijl het budget van de zender met 20 procent werd verhoogd.

Het zou een openingsparagraaf kunnen zijn van een column over Vlaamse cultuursubsidies, maar het fragment komt uit het schitterende nieuwe boek van de Franse econoom Thomas Philippon, *The Great Reversal*. Het illustreert hoe groot de impact van gelobby op de publieke opinie en het beleid kan zijn. Het boek gaat niet over cultuur, maar over de teloorgang van de vrije markt in de Verenigde Staten.

Met overtuigende data en recent onderzoek toont Philippon aan dat in de VS het marktaandeel (concentratie) en de winsten van een handvol grote bedrijven sinds 2000 substantieel zijn toegenomen. Opmerkelijk: in tegenstelling tot de algemene perceptie is dat niet het gevolg van technologie, schaalvoordelen of groei van ‘superstar’ bedrijven. In de jaren 90 was dat bijvoorbeeld wel nog het geval, wat toen leidde tot lagere prijzen voor consumenten, meer investeringen en een hogere productiviteitsgroei. De Amerikaanse burger vaarde er wel bij.

Maar zoals bij cholesterol is er goede en slechte concentratie. De concentratiestijging sinds 2000 is het resultaat van te weinig competitie, wat dan weer het gevolg is van politieke campagnebijdragen en lobbypraktijken door grote bedrijven en sectorfederaties. Dat heeft tot een kluwen nieuwe reguleringen geleid, waardoor er meer barrières zijn om tot de markt toe te treden en het moeilijker is geworden voor kleine bedrijven om te groeien. Anderzijds werd de antitrustwetgeving uitgehold, waardoor er talrijke fusies en overnames van grote bedrijven hebben kunnen plaatsvinden.

De gevolgen zijn navenant. Door de grotere marktmacht hebben bedrijven hun prijzen en winstmarges fors kunnen verhogen. Prijzen van dezelfde producten zijn in de VS sinds de eeuwwisseling gemiddeld 15 procent meer gestegen dan in Europa. De bedrijfswinsten na belastingen zijn bijna verdubbeld. De winstenstijging heeft ook niet geleid tot meer investeringen. Integendeel, de investeringen van grote bedrijven en de productiviteitsgroei zijn gedaald.

De conclusies van Philippon gelden alleen voor de binnenlandse economie en niet voor de Amerikaanse export- en importsector, waar er wel voldoende competitie is. Het goede nieuws is dat de situatie ook in Europa anders is. Philippon vindt geen toename van de winstmarges en marktaandeel van de grootste bedrijven in Europa. Hij verklaart dat door het beperkte belang van partijsponsoring en minder impact van lobbygroepen op het Europese competitiviteitsbeleid, omdat dat meer in handen is van onafhankelijke technocraten. De Europese eenheidsmarkt heeft ook tot meer competitie, minder toetredingsbarrières voor nieuwe bedrijven en gunstige hervormingen qua regulering geleid.

Uitzonderingen bevestigen de regel. Philippon maakt geen onderscheid tussen Europese landen, maar bij zijn beschrijving van de Amerikaanse symptomen had ik een groot déjà-vugevoel. De voorbije jaren was de Belgische productiviteitsgroei namelijk opmerkelijk lager dan de rest van Europa en hebben onze bedrijven minder geïnvesteerd dan ze normaal doen bij de internationale conjunctuur. De afgelopen vijf jaar zijn de consumentenprijzen en winstmarges bij ons dubbel zoveel gestegen als in de buurlanden. Ook bij ons geldt dat niet voor de exportsector. De prijsstijgingen zijn daarentegen het grootst in sectoren met hoge concentratie en allerlei toetredingsbarrières, zoals telecommunicatie, internet, elektriciteit, watervoorziening, kranten, banken en medische dienstverlening.

Nadat ik Philippons boek had gelezen, zocht ik de Oeso-indicatoren op over het belemmeren van competitie door regulering en toetredingsbarrières. Bijna alle Oeso-landen zijn erop vooruitgegaan, maar terwijl we vroeger systematisch in de middenmoot vertoefden, staan we bij de meest recente update amper 31ste op 34 landen. Alleen Luxemburg, Canada en Turkije doen slechter. Dat verklaart veel.

Aan partijfinanciering ligt het niet, maar het is een publiek geheim dat het middenveld en andere lobbygroepen bij ons mee de pen vasthouden bij het schrijven van wetten. Regulering wordt voornamelijk op lobbygevoelige ministerkabinetten uitgewerkt, in tegenstelling tot een administratie met technocraten in andere landen. Lobbygroepen hebben ook vlot toegang tot onze media om de publieke opinie te proberen beïnvloeden met enquêtes en studies van bedenkelijke kwaliteit of andere Big Bird-verhalen. Het beste dat een nieuwe regeringsploeg kan doen, is haar deuren sluiten voor lobbyorganisaties en de hand aan de reguleringsploeg slaan. Het zal ons veel groei en welvaart opleveren. Een maatregel die de begroting bovendien eens niets kost.