

KATHOLIEKE UNIVERSITEIT LEUVEN
ONDERZOEKSEENHEID
CENTRUM VOOR ECONOMISCHE STUDIËN

LEUVENSE ECONOMISCHE STANDPUNTEN
2008/121

MEDEDINGINGSBELEID: 15 JAAR BELGISCHE ERVARING

Patrick Van Cayseele
K.U.Leuven

Oktober 2008

D/2008/2020/19

Verantwoordelijke uitgever: Professor Patrick Van Cayseele
Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen

De “Leuvense Economische Standpunten” worden opgevat als een vrije wetenschappelijke tribune waarin de stafleden van de Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen opiniërende studies en essays publiceren. De opzet bestaat erin om op bevattelijke wijze een reeks van inzichtsverhelderende en beleidsoriënterende economische standpunten te brengen. Onze beweeglijke wereld heeft hieraan wel behoefte.

Dergelijke reeks zal uiteraard verschillende opinies en denkstromingen brengen.

Leuvense Economische Standpunten zullen alleen de visie van de auteur vertolken. Zij kunnen dus niet doorgaan als de visie van een instelling.

U kan een elektronische versie van de LES terugvinden op de website van de faculteit:
www.econ.kuleuven.be/onderzoek.htm.

Reacties op de Leuvense Economische Standpunten zijn altijd welkom bij
Karla.VanderWeyden@econ.kuleuven.be

1. INLEIDING

Het is ondertussen welbekend dat België een mededingingswet en bijhorend beleid heeft. Regelmatig komt de Raad voor de Mededinging in het nieuws met ophefmakende beslissingen. Een huiszoeking (dawn raid) bij bedrijven die verdacht worden kartelafspraken te onderhouden of een veroordeling van een bedrijfsorganisatie die er voor zorgde dat haar leden hun prijs gecoördineerd stellen, trokken recent nog de aandacht¹. Dit zijn gunstige ontwikkelingen.

Het Belgisch mededingingsbeleid bestaat inmiddels wel al 15 jaar, en is daarmee één van de oudste van de deelstaten van de EU. De pertinente vraag die zich stelt, is daarom eerder waar het beleid staat na 15 jaar ervaring, waarbij de talrijke kinderziektes die kenmerkend waren, stilaan achter de rug zouden moeten zijn. Tevens rijst de vraag waar het Belgisch beleid staat ten opzichte van het buitenland.

In dit standpunt wordt de draad opgenomen waar een eerdere evaluatie is gestopt, zie Van Cayseele (2003). Aangezien hiervoor genoemde bijdrage de eerste 10 jaar van de werking van het mededingingsbeleid betrof, is het oogmerk hier in te gaan op de ontwikkelingen uit het recente verleden. Daartoe is deze bijdrage als volgt georganiseerd. Vooreerst worden de vroegere bevindingen zeer kort in herinnering gebracht, waarbij vooral wordt ingegaan op de moeilijkheden die gepaard gaan met het evalueren van mededingingsbeleid. Gegeven de talrijke fouten die daarbij worden gemaakt, vormt dit denkkader de ruggegraat waarrond de discussie kan worden opgehangen.

Daarna worden de recente ontwikkelingen besproken en wordt een blik vooruit geworpen door het uitvoeren van een zogenaamde SWOT (Strengths and Weaknesses/Opportunities and Threats) analyse. Deze oefening blijft vooralsnog beperkt, maar geeft de krachtlijnen voor een meer uitgebreide analyse. Tenslotte worden enkele aanbevelingen geformuleerd.

¹ Zie beslissing nr. 2008-I/0-04 van 25 januari 2008 in de zaak MEDE-I/0-04 10045: Vlaamse federatie van verenigingen van Brood- en Banketbakkers, Ijsbereiders en Chocoladebewerders, ook wel de zogenaamde “Bakkersbeslissing”.

2. DE EVALUATIE VAN EEN MEDEDINGINGSBELEID: ENKELE ALGEMENE BEDENKINGEN

De evaluatie van een mededingingsbeleid is geen sinecure. In tegenstelling tot wat sommigen in beleidskringen menen te mogen concluderen uit een aantal eenvoudige indicatoren. We lichten dit nader toe aan de hand van enkele voorbeelden.

Sommigen hanteren in de context van een evaluatie van het mededingingsbeleid het aantal fusies waarover de mededingingsautoriteit een uitspraak moet doen als een criterium voor de adequaatheid van de hoogte van de aanmeldingsdrempels. Wanneer er “te veel” aanmeldingen zijn, wordt dit aanzien als een indicatie dat de aanmeldingsdrempels te laag zouden zijn. De vraag is echter: te veel ten opzichte van welk ijkpunt? Ten opzichte van de bestaffing van de organen van het mededingingsbeleid, die zich geen raad weten met de overvloed aan dossiers? Of ten opzichte van het aantal aangemelde dossiers bij een buitenlandse mededingingsautoriteit?

Zonder in detail te willen ingaan op de problematiek van de aanmeldingsdrempels (waar in België belangengroepen zich op toespitsen) of bestaffing van de organen van het mededingingsbeleid (waarvoor ooit gestaakt werd door de leden van de Raad voor de Mededinging om de onderbestaffing aan te klagen) is het illustratief deze problematiek als voorbeeld te nemen voor de moeilijkheden die zich voordoen bij het evalueren van een mededingingsbeleid. Daarbij dient zoals reeds gemeld duidelijk te zijn dat een mededingingsbeleid in grote mate kan bijdragen tot de welvaart door het ontradend effect dat ermee gepaard gaat. Dit is gemeengoed geworden in het geval van kartelafspraken maar gaat onverminderd op voor andere elementen van het mededingingsbeleid.

Het aantal dossiers waarmee de mededingingsautoriteiten bezig zijn, kunnen dan zowel in positieve als negatieve zin reflecteren op de kwaliteit van het beleid. Een mededingingsautoriteit die weinig kartelzaken behandelt, kan dus zowel een zwakke als sterke autoriteit zijn. In het eerste geval is het gering aantal dossiers het gevolg van te weinig onderzoeken die kartels aan het licht brengen. In het tweede geval krijgt de autoriteit slechts met weinig kartelzaken te maken omdat haar sterke geschiedenis van bewijsvoering, veroordeling en bestraffing een dermate ontradend effect heeft dat weinig bedrijven zich geroepen voelen om in een kartelafpraak te stappen.

Ook bij fusieaanmeldingen kan om die reden maar bitter weinig geconcludeerd worden uit het aantal behandelde dossiers op zich. Immers, een mededingingsautoriteit die een sterke

reputatie heeft fusies die marktmacht creëren tegen te houden, zal weinig dergelijke dossiers op haar bord krijgen, omdat de aanmeldende partijen zich realiseren dat enkel een kostelijke procedure wordt ingezet die geen gevolg heeft. Het betrekkelijk gering aantal operaties dat dan zal worden aangemeld zullen welvaartsverhogende concentraties zijn, waardoor ze nagenoeg allemaal zullen toegelaten worden.² Kortom, het weinig aantal fusies dat geblokkeerd wordt, zegt an sich niets over de werking van de mededingingsautoriteit.

Wat met de hoger gemaakte suggestie te benchmarken met het aantal dossiers waar men zich in het buitenland over buigt? Ook hiermee kan in rudimentaire vormen weinig mee worden uitgericht om een onderbouwd oordeel te vellen over het beleid. Vooreerst is de implementatie van het mededingingsbeleid in elke Europese lidstaat anders, wat daarover ook mag worden beweerd, zie Van Cayseele (2007) en Van Cayseele et al. (2000). Dit impliceert dat er andere criteria gelden om te bepalen of een concentratie dient aangemeld te worden, of niet. Sommige landen hanteren daarbij méér criteria die moeten vervuld worden om aan te melden dan andere, waardoor minder operaties in aanmerking komen.³ Maar, ceteris paribus het aantal drempels dat wordt gehanteerd, en de hoogte waarop deze werden ingesteld, zullen nog verschillen optreden in het aantal dossiers waarover een mededingingsautoriteit zich dient te buigen. Dit louter ten gevolge van de verschillen in de industriële structuur. Onder industriële economen is reeds decennia lang geweten dat de verdeling van de grootte-klassen van ondernemingen scheef is: er zijn letterlijk duizendvoudig méér kleine ondernemingen dan grote. Echter, dank zij het werk van J. Sutton, zie Sutton (1998), is ook geweten welke de oorzaken zijn die dergelijk “scheve” verdelingen teweeg brengen.

Schaalvoordelen zijn uiteraard de meest voor de hand liggende: in een sector waar een omzet van tien miljard euro nodig is om efficiënt te produceren, zal je op de Belgische markt geen honderden ondernemingen aantreffen. Maar ook dynamische factoren, niet in

² Mededingingsautoriteiten maken naast fouten van type II (= toelaten van welvaartsvernietigende operaties) ook fouten van type I. Deze laatste betreffen het tegenhouden van operaties die de welvaart in aanzienlijke mate doen toenemen, bijvoorbeeld door grote kostenbesparingen waar de consument in meedeelt door lagere verkoopprijzen. Dus zelfs indien enkel zulke operaties worden aangemeld zal een mededingingsautoriteit nog niet 100% van de operatie goedkeuren, door de fouten van type I die ze maakt. Naert (2008) wijst erop dat door het gering aantal operaties dat wordt tegengehouden de fouten van type I vermoedelijk veel minder een probleem vormen dan de fouten van type II, en plaatst deze uitspraak terecht in een internationale vergelijking met Nederland waar een groter aantal effectieven laat vermoeden dat de autoriteit beter gewapend is welvaartsvernietigende operaties te blokkeren.

³ In de meeste gevallen gaat het om de omzet van de ondernemingen, ofwel op de binnenlandse markt, ofwel wereldwijd. Ook de gecombineerde omzet wordt vaak meegenomen. Soms komt daar een marktaandeeldrempel bij, soms ook de omvang van de activa.

het minst de attitude van mededingingsautoriteiten ten overstaan van fusies zelf, spelen een belangrijke rol in het tot stand komen van grote ondernemingen.

Hierdoor zijn bepaalde bedrijfstakken meer dan andere gekenmerkt door grote spelers, die nagenoeg tot elke verdere acquisitie gedwongen zullen worden voorafgaandelijk goedkeuring te bekomen via een aanmelding. De sectoriële verschillen inzake het aantal operaties dat een nihil obstakel dient te bekomen van de autoriteit zijn daardoor sterk verschillend: zowel tussen de sectoren binnen een land als binnen dezelfde sector tussen landen, zie De Loecker, Konings en Van Cayseele (2007).

Echter, veel belangrijker nog dan bovenstaande bedenkingen die alle slaan op het aantal zaken waar de mededingingsautoriteit zich mee in laat, stelt zich de vraag naar de juistheid der beslissingen. In 2003, na 10 jaar mededingingsbeleid, toonde ik reeds aan dat de globale effectiviteit van een mededingingsbeleid sterk samenvalt met het nemen van correcte individuele beslissingen, zie Van Cayseele (2003).

Een individuele concentratie dient beoordeeld te worden op basis van het criterium “(no) substantial lessening of competition”, of de zogenaamde SLC-test die de vroegere SSNIP test vervangt.⁴ Hierbij gaat het erom dat de concentraties niet leiden tot hogere marges (price-cost-margins). Of dat kartels worden bestreden die er in slagen supranormale marges te implementeren.

Welnu, de in de vakliteratuur meest voor de hand liggende manier om de effectiviteit van het mededingingsbeleid te meten, vertrekt precies van een schatting van deze price-cost margins, om na te gaan hoe ze evolueren ten gevolge van het mededingingsbeleid, zie Konings, Van Cayseele en Warzynski (2001). De prioriteiten van het beleid, (zie ook de volgende sectie) moeten daarom in eerste instantie mikken op sectoren waarbij de mededinging blijkbaar onvoldoende sterk is om tot redelijke price-cost margins te komen.

Het is welbekend dat de methodologie voor het berekenen (schatten) van price-cost margins *voldoende kennis* vereist inzake micro-econometrie en industriële economie, net ook de vereiste know-how voor het beoordelen van de impact van een fusie of de effecten en schade van een kartel. We lichten dit kort toe.

⁴ SSNIP staat voor Small but Significant Nontransitory Increase in Price, of een fusie werd beoordeeld op het feit dat al dan niet een zeker percentage prijsstijging zou resulteren.

Het is verleidelijk hoge winstmarges te beschouwen als het resultaat van marktmacht. Echter, hoe werden deze winstmarges berekend, en zijn ze niet het gevolg van dynamische ondernemingen die door schaalgrootte of innovatie de kosten wisten te drukken? Om price-cost marges te berekenen opteren sommigen wel eens voor het verschil tussen de verkoopprijs en een “éénheidskost”, bijvoorbeeld bekomen door de totale kosten te delen door het outputvolume. Dergelijke benadering behelst in eerste instantie de gemiddelde (en dus niet de marginale kost), maar is bovendien gehypothekeerd door tal van ondernemingsgedragingen zoals afschrijvingspolitiek, autofinanciering van R&D uitgaven door een toeslag op bestaande producten, conjuncturele productiviteitsverschillen e.d.m.

Sedert enkele decennia is daardoor duidelijk geworden voor mededingingseconomen dat de zogenaamde “accounting measures” geen waarde hebben voor het beoordelen van de competitiviteit van een sector op de economie in zijn geheel zie Fisher en McGowan (1983). Enkel via een aangepaste econometrische methode kan een indicatie worden gegeven van de reële hoogte van price-cost margins, en dan nog onder bepaalde restricties, zie ook Olley en Pakes (1996), Konings, Van Cayseele en Warzynski (2005) voor slechts enkele referenties, evenals de moeilijkheden die daarbij opduiken.

Ook bij het beoordelen van individuele concentraties dient omwille van de onmogelijkheid kosten accuraat te meten een structureel econometrisch model te worden gehanteerd, om de impact van de fusie te simuleren. Deze praktijk wordt, naast in academische kringen eveneens in sterke mate aangekleefd in het Amerikaanse beleid, zie Werden (2005). In regel zal een dergelijk structureel economisch model toelaten een aantal fusies te simuleren voor wat betreft de grootte van de price-cost margins die zullen ontstaan na de fusie. Kortom, het afschatten van de price-cost margins, het verklaren ervan aan de hand van exogene factoren, en tenslotte het simuleren van een gewijzigde marktstructuur, zijn volledig verweven activiteiten.

Het is dan ook ondenkbaar dat een mededingingsautoriteit op een geloofwaardige manier iets kan zeggen over de hoogte van een price cost margin en de concurrentie in een sector zonder dat ze een fusiesimulatie model kan hanteren voor het natrekken van de impact van een fusie. En zonder de evolutie van de juist berekende price-cost margins te bestuderen, is het onmogelijk ook maar iets te zeggen over de effectiviteit van mededingingsbeleid, omdat net zo min als een politicus die uitpakt met de creatie van honderd duizend banen zonder model niet kan hard maken dat deze tewerkstelling niet het gevolg is van een gunstige internationale conjunctuur maar van het gevoerde beleid, de mededingingsautoriteit niet kan claimen dat het haar beleid was dat de concurrentiële impact teweegbracht. En

tenslotte is het bij afwezigheid van deze kennis niet mogelijk op zinvolle wijze prioriteiten voorop te stellen.

Hiermee zijn de belangrijkste krachtlijnen die ten grondslag liggen aan de evaluatie van een mededingingsbeleid in kaart gebracht. Ter afronding nog één punt. Ten tijde van de tienjarige evaluatie van het beleid klonk de roep naar een grotere economische inbreng in het beleid zeer luid. Deze werd her en der overgenomen door de beleidsinstanties zelf, door advocaten die opkwamen voor de belangen van het bedrijf dat ze verdedigden, enz. Vorige alinea's suggereren dat er munitie genoeg voorhanden is om deze roep heden ten dage nog meer kracht bij te zetten. Men zal dit zelfs verwachten in een "economisch" standpunt.

Toch dient dit genuanceerd te worden. De roep naar meer economische inbreng is namelijk, mede onder de impuls van een wijziging in het Europees beleid terzake, fout ingevuld. Meer economische inbreng is namelijk geïnterpreteerd als een economische inbreng in meer zaken. Her en der beslisten mededingingsautoriteiten tot de aanstelling van een "Chief Economist". Op zich is daar niets op tegen, en op Europees niveau, maar ook in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk is men zelfs geslaagd competente academici (resp. L.H. Röller en D. Neven, Martin Hellwig en Sir John Vickers) aan te trekken. Verschillende onder hen zullen echter toegeven dat hun rol in de overheid tegenviel, en dat een meer economische inbreng vooral in de breedte werd geïnterpreteerd: nagenoeg voor elk dossier kijken naar een aantal economische elementen, zonder deze evenwel vrij diepgaand te analyseren.

De discussie hierboven over het correct berekenen van de price-cost margins maakt het voldoende duidelijk dat dergelijke oppervlakkige inspectie en interpretatie met de losse hand weinig of geen zoden aan de dijk brengt. Integendeel, gamele economische inzichten worden opgevoerd als excuus om de beslissing in een richting die vooraf politiek bepaald is, te duwen. Bovendien vergen heel wat zaken geen uitgebreide economische analyse, of kan deze toch op korte termijn worden uitgevoerd, omdat men kan terugvallen op de bekende modellen.⁵ Dit vereist natuurlijk wel dat bij het vastleggen van de prioriteiten op dewelke het economisch potentieel dient te worden losgelaten, men kan terugvallen op voldoende sterke economische expertise, of deze weet aan te trekken van buitenaf.

⁵ Zie ook Werden (2005) die daarmee aantoont dat het invoeren van complexiteit en de daaruit voortvloeiende tijdsduur om niet aan de slag te gaan met een gedegen fusiesimulatie in de meeste gevallen een kwakkel is.

En daarmee komen we tot een laatste bedenking inzake de economische inbreng: moet deze niet veel eerder opnieuw van buitenaf komen? Zoals het vroeger mogelijk was door een groter aantal deeltijdsen betrokken bij het beleid. Gegeven dat hier gepleit wordt voor de invulling van een “grotere” economische inbreng onder de vorm van een “diepere” (= enkele zaken in detail) eerder dan “bredere” (= meer zaken oppervlakkig) lijkt dit wenselijk omdat het aantal economische experts eerder gering is.⁶ België heeft hier enerzijds het geluk dat een enorm sterke traditie inzake industriële economie ontstond eind jaren 70, met de economische faculteiten van de KUL en de UCL als voortrekkers. Anderzijds concurreren de Belgische beleidsmiddens met de vraag van de Europese Commissie en de Nederlandse Universiteiten die voor tal van leerstoelen economische mededinging beroep doen op de faculteit Economie en Bedrijfskunde van de KU Leuven.

Daarom lijkt het aangewezen te streven naar vlotte en flexibele samenwerkingsvormen tussen het Belgische mededingingsbeleid en de aanwezige expertise. Gegeven de, althans in vergelijking met Nederland of de V.S., stroevare “revolving door” tussen de universiteit en het beleid, lijkt dergelijke deeltijdse inschakeling het meest realistische pad naar de ontsluiting van de talrijk aanwezige know how. Deze formule heeft bovendien het voordeel dat de academische expertise verankerd blijft in de wetenschappelijke en kritische omgeving van de universiteit, los van alle belangen die spelen. Vaak wordt dit voordeel in beleidskringen over het hoofd gezien, omdat men de foute attitude heeft dat een budget enkel efficiënt kan ingezet worden wanneer men “controle” heeft over de mankracht die uit het budget wordt betaald. Niets is minder waar, zeker in een complexe omgeving als het mededingingsbeleid.

⁶ Een interessante vraag daarbij is: wie kwalificeert als economisch expert? Hieromtrent ontwikkelde zich recent in de V.S. een ganse literatuur, waarop binnen het bestek van dit standpunt onmogelijk kan worden ingegaan. Eén der pioniers van de rechtseconomie die eveneens een leidinggevende rol speelde op het vlak van het mededingingsbeleid is ongetwijfeld R. Posner. In een bijdrage exclusief gewijd aan de rol van economische expertise, zie Posner (1999), geeft deze academicus en “Chief Judge” van het “U.S. Court of Appeals for the Seventh Circuit” duidelijk aan dat (en dit zal ongetwijfeld een schok teweegbrengen bij de academici onder de lezers) de standaarden voor gedegen economisch onderzoek in mededingingszaken hoger liggen dan wat vereist is om te publiceren in economische vaktijdschriften. A priori geeft hij daarmee aan (en dit zal ongetwijfeld nog een grotere schok teweegbrengen onder de practici onder de lezers) dat het aantal experts, zelfs in de V.S. op dit terrein, zeer beperkt is, en moet gezocht worden onder een aantal top academici die erin slagen al minstens frequent in de internationale vaktijdschriften te publiceren, vermits dit een minimale standaard is. De batterij “mededingingsexperts om den brode” die zich net na het doctoraat (als er überhaupt al een werd gemaakt) hebben omgeschoold tot “hired guns” wordt hiermee in het juiste daglicht geplaatst.

3. ENKELE BEDREIGINGEN EN UITDAGINGEN VOOR HET BELGISCHE MEDEDINGINGSBELEID ANNO 2008

Gewapend met de algemene inzichten omtrent de effectiviteit van het mededingingsbeleid wordt het nu mogelijk een korte status questiones te geven voor België, om nadien uitvoeriger enkele specifieke uitdagingen en bedreigingen te bestuderen. Daarbij dient eerst en vooral opgemerkt te worden dat heel wat Europese mededingingsautoriteiten recent een audit ondergingen vanuit de respectievelijke rekenhoven. Daarom zou men verwachten te kunnen terugvallen op de rapporten die werden gemaakt ten behoeve van de respectieve parlementen. Niets is minder waar, en het is bedroevend te zien dat ook in deze beleidsmaterie het audit werk zich in vele gevallen voornamelijk toespitst op de formalistische aspecten van het beleid: worden de middelen ingezet binnen het kader van de door de wet vooropgestelde beleidssporen? Maar vooral, hoeveel dossiers worden er afgehandeld, en in welke tijdsspanne? Hierdoor komt men tot aanbevelingen in de richting van het fixeren van prioriteiten: de autoriteit zou méér restrictieve mededingingspraktijken moeten behandelen en zich minder toeleggen op concentraties.

Maar waarom zou het ontmantelen van een kartel in sector A méér economische welvaart opleveren dan het tegenhouden van een fusie die marktmacht creëert in sector B? Zoals aangetoond in de vorige sectie moet men geval per geval beoordelen, en is het vaststellen van prioriteiten op basis van het juridisch artikel waarom het draait in Europese termen, (artikel 81, artikel 82 op fusie controle) daarbij totaal niet belangrijk!⁷

⁷ Juristen hebben een vertekend beeld omdat veel restrictieve mededingingspraktijken (bijvoorbeeld prijsafspraken) per se illegaal zijn, terwijl een concentratie dat niet is. Dit geeft de indruk dat men zich op iets toespitst dat sowieso niet mag, terwijl bij een concentratie dit a priori niet het geval is, en men daardoor quasi onmiddellijk in een economische analyse van de voor- en nadelen verbonden aan de operatie duikt. Niets is minder waar, omdat voor economen de impact van vele juridisch per se niet toelaatbare activiteiten helemaal niet vaststaat. Het is niet omdat er bewijsmateriaal is dat er pogingen bestonden om de prijs af te spreken, dat dit ook gebeurde, of een dermate impact had dat de welvaart in ernstige mate is geschonden. Het belangrijkste inzicht uit dit alles is misschien nog een ander: om de impact van een prijsafpraak op de markt te kennen zal men de prijs in de afwezigheid van dergelijke afspraak moeten simuleren (dit is de zogenaamde “but for” prijs). Welnu, de economische analyse daarvoor nodig is net dezelfde als wat men zou hanteren om de prijs te simuleren die zou tot stand komen na een fusie. Wederom dient men in beide gevallen gebruik te maken van technieken uit het arsenaal van de micro-econometrie en industriële economie. En voor de econoom is daardoor de bewijslast in een concentratie niet moeilijker dan in het geval van een kartel: alles zal afhangen van de sector, de beschikbare data, enz. Hiermee raken we aan het hart van de verschillende interpretatie die juristen en economen hanteren omtrent de begrippen “positief” en “normatief”. Voor de jurist slaat het eerste op wat in de wet staat: kartels zijn illegaal. Dat de econoom niet overtuigd is vanuit zijn theorie dat kartels altijd slecht zijn betreft een normatieve analyse over wat de econoom meent (= normatief) dat in de wet zou moeten staan, niet wat er in staat (= positief). Voor de econoom is eerder wat in de wet staat normatief. De wet kwam tot stand door politieke besluitvorming die weergeeft wat volgens de kiezer in een democratisch bestel “hoort”. Dat kartelafspraken op theoretische grondslagen weinig effectief blijken te zijn, en dit vaak blijkt in de feiten is voor de econoom het positief gegeven, want empirisch geobserveerd.

Een uitzondering op het louter formalistisch auditeren vormt het werk van de Algemene Rekenkamer in Nederland (2007). In haar doorlichting van de NMa heeft de Algemene Rekenkamer duidelijk geschetst welke economische effecten een effectief mededingingsbeleid heeft. Tevens heeft de Algemene Rekenkamer in een aanbeveling gesteld dat de NMa veel meer haar prestaties dient af te zetten tot toetsbare doelen, met de nodige aandacht voor integriteits- en kwaliteitszorg, en de relatie tussen prestaties en kosten. Een verdere aanbeveling betreft een jaarlijkse berekening (effectmeting), gevalideerd door onafhankelijke deskundigen, en toelaten te onderzoeken in welke mate de NMa verkeerde beslissingen neemt, en wat de (negatieve) maatschappelijke effecten daarvan zijn. In sommige beleidskringen is men dus wel degelijk goed op de hoogte van de problematiek, en formuleert men ook acties in de juiste richting.

Om voor België de sterkten en zwakten van het mededingingsbeleid in kaart te brengen zullen we bij gebrek aan een audit zoals die van de Nederlandse Rekenkamer terugvallen op initiatieven van mensen die het beleid evenals de eigen ervaringen inzake ontwikkelingen gedurende de laatste jaren. Voor wat betreft de beschikkingspraktijk is een synthese terug te vinden in het overzicht van de rechtspraak die gedurende de laatste jaren wordt gepubliceerd in het Tijdschrift voor de Belgische Mededinging, zie Ysewijn, Franchoo en Snels (2006) en (2007). Voor wat betreft de inzet van de middelen, kunnen we terugvallen op presentaties door het hoofd van respectievelijk de Dienst voor de Mededinging en het korps van verslaggevers, zie Steenbergen (2008) en Stulens (2008). We bespreken achtereenvolgens enkele sterkten, zwakten, opportuniteiten en bedreigingen.

Inzake enkele sterkten kan het Belgische Mededingingsbeleid anno 2008 terugvallen op getalenteerde medewerkers, die enkele inmiddels nagenoeg 15 jaar ervaring opdeden in de Belgische omgeving, of na een nog langere Europese ervaring “terugkeerden”. Hierdoor wordt een gedeelte van het kwantitatief tekort inzake bestaande kwalitatief gecompenseerd. Deze insteek zorgt ervoor dat het Belgisch beleid als “no-nonsense” wordt getypeerd. In Nederland bijvoorbeeld wordt proportioneel veel activiteit gestopt in sectoren waar elders in Europa nauwelijks naar wordt gekeken. De zorgsector met de talrijke onderzoeken (en heronderzoeken) van de fusies tussen ziekenhuizen baren onze noorderburen blijkbaar heel wat kopzorgen. Misschien is dit terecht want zeker in een omgeving waarin private belangen worden doorkruist met subsidies, derde betaler regelingen, overheidsop tredens, problemen, enz. zijn mededingingsproblemen niet uit te sluiten. De vraag is echter waarom deze in dergelijke uitgesproken mate in Nederland

opduiken?⁸ België kent daarentegen een vertekening richting onderzoek naar beroepsorganisaties, mogelijks vanwege de sterke positie die deze belangengroeperingen traditioneel innemen en de daaruit volgende impact op de tarieven.

In beide gevallen mag echter niet worden vergeten dat heel wat welvaartsverlies eerder zal geleden worden door een gebrek aan concurrentie in een aantal sleutelsectoren als telecommunicatie, energie, financiële dienstverlening, verzekeringswezen en last but not least de grootdistributie, waarbij de laatste twee vaak schitteren door hun afwezigheid inzake interventie op het vlak van mededinging.

Dit brengt ons onmiddellijk bij een zwakte van het Belgisch mededingingsbeleid: er zit weinig systematiek in de aanpak, en naar een buitenstaander toe is het daardoor moeilijk te motiveren waarom er veel heisa gemaakt wordt rond één onderdeel van de energiesector en quasi niets terug te vinden is over een ander, terwijl het in het buitenland net omgekeerd is. Zonder hieraan implicaties te willen koppelen, vermelden we dat Van Cayseele en Mistiaen (2001) zich vragen stellen bij de prijsstelling van petroleum producten, doch dat de Raad voor Mededinging hier weinig mee deed, net terwijl in de buurlanden soms draconische maatregelen werden opgelegd (verplichte verkoop door middel van veiling van benzinepompen) of diepgaand kartelonderzoek loopt. De elektriciteitssector krijgt daarentegen dan weer des te meer aandacht, en opnieuw, mogelijks is dit terecht. Alleen blijft de vraag naar de verantwoording daarvan: waarom hier wel en daar niet? Uiteraard zijn er de interventies van de regelgevers in deze sector, maar dit lijkt ons geen justificatie omdat dit zou impliceren dat sectoren zonder verticale regelgever of met een captieve regelgever aan de dans ontspringen.

Dit brengt ons bij een verdere zwakte van het Belgische beleid, met name de relatie tussen de horizontale regelgeving die uitgaat van een mededingingsbeleid en de verticale regelgeving die sectorieel is. Deze zogenaamde “verticale” regulatoren interfereren in sterke mate met de mededinging in een sector, bijvoorbeeld doordat ze toetreding regelen of ervoor zorgen dat onder het motto van kwaliteitshandhaving minimale standaarden ertoe leiden dat de prijs niet onder een bepaald niveau terechtkomt, enz. In sommige landen moet de regulator voor de financiële sector zelfs het licht op groen zetten voor een fusie tussen twee bankinstellingen, en het is welbekend dat de doelstellingen van de

⁸ Vanuit academische invalshoek valt dit ongetwijfeld te onderbouwen, zie de talrijke publicaties in de gezondheidseconomie over concurrentie in de ziekenhuissector, zie bijvoorbeeld Abraham, Gaynor en Vogt (2007).

mededingingsautoriteit niet congruent zijn met die van het prudentieel toezicht, zie Van Cayseele (2004).

In heel wat buurlanden waaronder Nederland werd de relatie tussen de sectoriële regulatoren en de mededingingsautoriteit vastgelegd binnen “protocols”, en zijn gespecialiseerde “kamers” ingesteld om een globaal beeld te krijgen van de concurrentie inclusief het optreden van de sectoriële regulator. Deze laatste stap lijkt ons opnieuw een gevaar in te houden voor het binnensluipen van sectoriële belangen die ervoor zorgen dat de algemene concurrentieregels worden gemilderd. Maar een gezamenlijke evaluatie van het optreden van de mededingingsautoriteit en sectoriële regulatoren in het perspectief van concurrentie in de energiemarkt, de telecomsector en de financiële dienstverlening, inclusief de verzekeringssector lijkt een conditie sine qua non om een accuraat beeld te krijgen van de prestatie van het mededingingsbeleid. Daaruit zal dan blijken in welke mate sectoriële regelgeving tegengewerkt dan wel helpt inzake mededinging.

Een aantal opportuniteiten dienen zich aan. Vooreerst behoort het aanstellen van een Chief Economist recent tot de mogelijkheden, en het Belgisch beleid zou dit moeten aangrijpen om méér economische analyse binnen te brengen in de besluitvorming. In de analyse van de vorige sectie werd echter ook aangegeven dat het aantrekken van de juiste economische know how, en hier op een manier mee omspringen dat er toegevoegde waarde uit voortvloeit, geen sinecure is. Idealiter zal deze Chief Economist daarom de relaties met gespecialiseerde academici verder uitbouwen, zoniet zal de Chief Economist eerder een “liability” dan een “asset” zijn, zoals recentelijk mocht blijken in één van de Europese deelstaten. Op termijn wordt deze opportuniteit dan mogelijk een valkuil.

Een verder opportuniteit betreft de aanwezigheid van het Europese mededingingsbeleid in Brussel. Enerzijds zuigt dit het grootste talent uit de omgeving weg, anderzijds creëert het “kritische” massa, zoals blijkt uit de talrijke aanwezigheid van grote advocatenkantoren en economische bureaus. Daarnaast worden de meest geavanceerde colleges gedoceerd aan een aantal Belgische Universiteiten, en worden tal van doctoraten geschreven in het domein. Tot op heden wist het Belgisch mededingingsbeleid helaas niet haar voordeel te doen met deze kennis, en was het onvoldoende aantrekkelijk om jonge academici aan te trekken.

Een dubbele bedreiging vormt de aantrekkende inflatie en de daaruit vloeiende roep naar prijsreglementering enerzijds, en de druk om prioriteiten te stellen die daar mee gepaard gaat anderzijds. Deze beide bedreigingen zijn dermate belangrijk dat we ze hier in meer

detail uitwerken. Enerzijds is er de hollende inflatie, die in België hoger ligt dan in onze buurlanden. Aangezien het monetair beleid gecentraliseerd zit voor de ganse Eurozone bij de ECB kan de Belgische inflatie moeilijk teruggebracht worden tot een monetair fenomeen, zoals dit enkele decennia gebruikelijk was.⁹ De automatische loonindexering aanduiden als verklaring ligt voor de hand. Externe schokken (bijvoorbeeld hogere energiekosten) worden doorgerekend in eindproducten (in die mate dat energiedragers en voeding zelf geen eindproducten zijn, of niet uit de berekening van de spilindex worden geweerd). Daarbij blijft echter de constatactie dat de kostenstijgingen moeten kunnen doorgerekend worden, wat volgens sommigen wijst op marktmacht. Niets is echter minder waar. Het is mogelijk op zeer eenvoudige manier aan te tonen dat volmaakte mededinging het doorrekeningspercentage van kosten het hoogste is: met name 100%. Bij monopolie zullen kostenstijgingen slechts met de helft worden doorgerekend!¹⁰

Dit brengt ons bij de tweede bedreiging: het stellen van foute prioriteiten. Bij een mededingsbeleid dat acuut en chronisch heeft geleden aan onderbestaffing lijkt een dergelijke vraag naar prioriteiten nochtans voor de hand liggend: men heeft te weinig mankracht, de inflatoire druk voert de vraag naar optreden op, en er wordt dus gekozen om bepaalde dossiers met voorrang te gaan behandelen. De vaststelling van de prioriteiten op basis van de hoogst waargenomen prijsstijgingen is daarbij niet de goede, zoals net is aangegeven. Nochtans blijft het vaststellen van prioriteiten op basis van prestatiekenmerken (geringe prijsstijgingen, prijsstabiliteit of prijsdaling tegenover sterke prijsstijgingen) nog altijd beter dan het vaststellen van prioriteiten op basis van structuurindicatoren (concentratieratio's bijvoorbeeld), omdat ten overvloede is aangetoond dat er geen eenduidig verband bestaat tussen concentratiemaatstaven, wijzigingen in concentratiemaatstaven, en prijsstijgingen, zie Van Cayseele (2005).

Kortom, het beleid zal prioriteiten moeten vaststellen, en zal dit moeten doen op basis van micro-economische vaardigheid. Het verzuim op basis van deze kennis prioriteiten te bepalen zal ervoor zorgen dat het mededingingsbeleid even inefficiënt of ineffectief blijft als in het verleden, zie Konings, Van Cayseele en Waszynski (2001). In perioden met lage inflatie kan men zich deze luxe permitteren. In perioden met hoge inflatie zal dit vlug leiden tot het verder in vraag stellen van het mededingingsbeleid en zal de roep dit op te

⁹ Ten onrechte zoals uit veel academisch onderzoek nadien zou blijken, want de relatie tussen groei in geldhoeveelheid en inflatie blijkt enkel bij zeer hoge inflatieritmes op te gaan.

¹⁰ Deze analyse vormt de basis van de bekende Panzar-Rosse test voor monopoliekracht.

vervangen door de oude prijsreglementering terug luider en luider klinken: een bedreiging van formaat¹¹.

De uitholling van het mededingingsbeleid duikt overigens nog in een ander perspectief op. Her en der worden “consumentenbureaus” opgericht. Het gaat hier om overheidsdiensten die over (specifieke) consumentenbelang(en) moeten waken, terwijl het mededingingsbeleid dan staat voor het “algemeen” belang. De talrijke debatten die georganiseerd worden rond de relatie tussen een consumentenbureau en een mededingingsautoriteit illustreren dat er mogelijks een spanningsveld kan bestaan tussen beiden. Gelukkig was België hierin een voorloper, en blijkt een redelijke vorm van samenwerking te bestaan tussen de diverse diensten, maar blijft de vraag wat dan de rol van bijvoorbeeld een observatorium voor de levensduurte als rol dient te hebben.

Het is echter niet ondenkbaar dat contradicties ontstaan tussen mededingingsbeleid en beleid gericht op de bescherming van de consument. De plicht tarieven van zowel de eigen onderneming als van concurrenten te afficheren, zal de transparantie en de concurrentie in één segment van de markt verhogen, maar kan toetreders afschrikken. Of induceren dat marktparticipanten afspraken gaan maken. Of ervoor zorgen dat het maken van afspraken precies makkelijker wordt gemaakt doordat een dergelijke maatregel ervoor zorgt dat iedereen nu alles weet, officieel. Hetzelfde gaat op voor het opleggen van maximumprijzen, waarvan economen reeds lang weten dat ze collusie vergemakkelijken. Kortom, een maatregel die door een consumentenbureau wordt opgelegd en niet wordt afgetoetst op de mededingingseffecten kan een averechts effect hebben.

4. CONCLUSIES

Het mededingingsbeleid berust op inzichten die ontstonden uit de industriële economie. Deze tak van de economische wetenschap nam qua ontwikkeling een hoge vlucht. Gedurende enkele decennia werd voortgebouwd op een relatief eenvoudig te begrijpen paradigma: het zogenaamde structuur-gedrag-prestatieparadigma.

¹¹ Er zijn overigens nog andere economische doelstellingen waarmee het mededingsbeleid interfereert, zij het in positieve zij het in negatieve zin. Voor wat betreft prijsstabiliteit werd net aangetoond dat mededinging kan helpen. Voor innovatie kan meer mededinging op korte termijn een hinderpaal zijn, zie Van Cayseele (1998). Een systematisch overzicht tussen het instrumentarium van het mededingingsbeleid enerzijds, en de verschillende doelstellingen die er zouden mee kunnen worden nagestreefd anderzijds, wordt gegeven door Huveneers (2008).

Dit paradigma kon zich niet handhaven, niet in het minst door de debacles die het Amerikaans mededingingsbeleid opliep op het einde van de jaren tachtig. Onder academici was het paradigma toen al als achterhaald geklasseerd, en had de moderne niet-coöperatieve speltheorie haar intrede gedaan. Hiermee werd ook de deur geopend naar asymmetrische informatie, een veelheid van evenwichten en meer verfijnde evenwichtsconcepten.

Daarnaast kreeg deze “Nieuwe Industriële Economie” een empirische invulling, onder de hoed “New Empirical Industrial Organisation”. Daarmee maakten ook meer geavanceerde econometrische technieken zoals bijvoorbeeld “panel data regression”, “generalized methods of moments”, enz. hun opwachting.

Samengevat vormt dit een geheel van geavanceerde methoden en technieken zonder dewelke het onmogelijk is om een adequaat beeld te krijgen van de concurrentie in een bedrijfstak, de impact van bepaalde (restrictieve?) mededingingspraktijken, of fusies. Dit werd telkens opnieuw aangetoond wanneer getracht werd de observaties inzake prijzen, marktaandeel, ... te verklaren zonder zich expliciet te beroepen op een speltheoretisch onderbouwd oligopolie-model of een econometrisch gestaafde schattingstechniek.

Dat dit ook niet aan de gerechtshoven die de beroepsinstantie vormen bij dewelke de ondernemingen die ontevreden waren met de beslissingen van de mededingingsautoriteiten voorbij ging, blijkt duidelijk uit de vele malen dat een beslissing werd omgedraaid. Zo zijn er de hierboven aangehaalde klachten in de Verenigde Staten, drie belangrijke Europese fusiedossiers die initieel door de Commissie werden tegengehouden maar in beroep werden toegelaten, enz., waar telkenmale, omdat een zwakke economische analyse aan de grondslag lag, de uiteindelijke beschikking een andere wending kreeg. Indien de Belgische mededingingsautoriteit zou gewikt en gewogen worden op basis van het aantal dossiers waar men in beroep tot een andere uitkomst komt, zou het wellicht één der slechtste aller tijden zijn en het is onwaarschijnlijk dat de oorzaak steeds de zwakte van de onderliggende economische analyse is. Maar de opmerking wordt wel gemaakt.

Het is ongetwijfeld wel juist te beweren dat het Belgisch beleid, net als alle andere, geconfronteerd wordt met een materie waarin de grens van het wetenschappelijk kunnen en kennen dat van de doorsnee praktijkbeoefenaar vele malen overtreft. Een eerste aanbeveling gaat dan ook in de richting van het verstandig omspringen met de aanwezige academische know how, door een inschakeling sui generis, eerder dan via uitgebouwde

structuren die trachten de kennis te internaliseren. In een domein waar die kennis snel evolueert, lukt dit niet.

Met de helaasheid der dingen is eveneens gebleken uit de ervaring van de eerste 15 jaar, hoeveel tijd en energie is verspild aan juridisch formalisme. Een tweede aanbeveling is daarom dat er inderdaad gehoor gegeven wordt aan de roep naar meer economisch inzicht en inbreng. Maar zoals aangegeven in sectie 2 en de paragraaf hierboven dient erover gewaakt te worden dat het niet gaat om een dun sausje dat over elk gerecht wordt gegoten. Integendeel, voor heel wat dossiers kan alles bij het oude blijven, maar in een aantal belangrijke sectoren dient een economische analyse ten gronde worden gevoerd, gebaseerd op de hoger genoemde methoden en technieken, en uitgevoerd door experts.

Net als in de meeste van de ons omringende landen werd België gedurende 2 decennia geconfronteerd met prijsstabiliteit en lage inflatie. De talrijke kinderziekten en schoonheidsfouten die het Belgische mededingingsbeleid kenmerkten, werden daardoor niet al te sterk geaccentueerd. Deze tijden, waarin de koopkracht van de bevolking geen al te groot probleem vormde, blijken voorbij te zijn. Kortom, de speeltijd is over.

5. REFERENTIES

- ABRAHAM, J.M., GAYNOR, M. en VOGT, W.B. (2007), "Entry and Competition in Local Hospital Markets, *The Journal of Industrial Economics*, 55(2), 265-288.
- ALGEMENE REKENKAMER (2007), "*Toezicht op Mededinging door de NMa*", Den Haag, Sdu Uitgeves, 81p.
- DE LOECKER, J., KONINGS, J., en VAN CAYSEELE, P. (2007), "Merger Review: How much of Industry is Affected in an International Perspective?", *Journal of Industry, Competition and Trade*.
- FISHER, F. en MCGOWAN, J. (1983), "On the Misuse of Accounting Rates of Return to Infer Monopoly Profits, *American Economic Review*, vol. 73(1), 82-97.
- HUVENEERS, C. (2008), Les multiples objectifs de la politique de concurrence: un système de N equations à N+1 inconnues?, *Reflets et Perspectives de la vie économique*, 47 (1), 9-37.
- KONINGS, J., VAN CAYSEELE, P., en WARZYNSKI, F. (2001), "The Dynamics of Industrial Mark-ups in Two Small Open Economies: Does National Competition Policy Matter?", *International Journal of Industrial Organization* 19, 841-59.
- KONINGS, J., VAN CAYSEELE, P., en WARZYNSKI, F. (2005), "The Effects of Privatization and Competitive Pressure on Firms' Price-Cost Margins: Micro Evidence from Emerging Economies", *The Review of Economics and Statistics*, 87, 124-134.
- OLLEY, S. en PAKES, A. (1996), "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry", *Econometrica*, 64, 1263-1259.
- POSNER, R. (1999), The Law and Economics of the Economic Expert Witness, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, no. 2, 91-99.
- STEENBERGEN, J. (2008), *Het prioriteitenbeleid van de Belgische Mededingingsautoriteit*, FOD Economie, Brussel.
- STULENS, B. (2008), *Het prioriteitenbeleid van de Belgische Mededingingsautoriteit*, FOD Economie, Brussel.
- SUTTON, J. (1998), *Technology and Market Structure*, MIT Press, Cambridge, MA
- VAN CAYSEELE, P. (1998), Market Structure and Innovation: a Survey, *De Economist*, 146, 391-417.
- VAN CAYSEELE, P., SABBATINI, P., en VAN MEERBEECK, W. (2000), National Competition Policies, in G. Galli and J. Pelckmans, eds., *Regulatory Reform and Competitiveness in Europe: Horizontal Issues*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.
- VAN CAYSEELE, P. en MISTIAEN, P. (2001), *De Programmaovereenkomst petroleumproducten*, K.U. Leuven, 124p.

- VAN CAYSEELE, P. (2003), Een kritische terugblik op 10 jaar toepassing van de WEM vanuit het oogpunt van de econoom, in “*De Belgische mededingingswet anno 2003*”, Studiecentrum voor Consumentenrecht, Katholieke Universiteit Leuven.
- VAN CAYSEELE, P. (2004), *Financial Consolidation and Liquidity: Prudential Regulation and/or Competition Policy?*, National Bank of Belgium Working Paper 50, 48p.
- VAN CAYSEELE, P. (2005), Using Economies in Antitrust Decisions, Five Lessons from the European Scene, *Tijdschrift voor Economie en Management*, 50(5), 805-824.
- VAN CAYSEELE, P. (2007), Some Reflections on the Efficiency and Effectiveness of Multi-jurisdictional Antitrust Enforcement in Europe, CESifo DICE Report, *Journal of Institutional Comparisons*, Munich, 23-27.
- WERDEN, G. (2005), Merger Simulation: Potentials and Pitfalls, in P. Van Bergeijk and E. Kloosterhuis, eds., *Modelling European Mergers: Theory, Competition Policy and Case Studies*, Edward Elgar.
- YSEWIJN, J., FRANCHOO, T. en SNELS, T.(2006), Overzicht van Rechtspraak van de Raad voor de Mededinging 2003-2004-2005 (Deel I), *Tijdschrift voor Belgische Mededinging*, 1(3), 187-214 en (Deel II), *Tijdschrift voor Belgische Mededinging*, 1(4), 253-296.
- YSEWIJN, J., FRANCHOO, T. en SNELS, T.(2007), Overzicht van Rechtspraak van de Raad voor de Mededinging 2006, *Tijdschrift voor Belgische Mededinging*, 2(3), 13-56.

LEUVENSE ECONOMISCHE STANDPUNTEN

- 1976
1. Louis BAECK, De inflatoire groeimachine. (uitgeput)
 2. Paul DE GRAUWE, Theo PEETERS, De recente inflatie: een structureel of een monetair probleem? (uitgeput)
- 1977
3. K. TAVERNIER, Krachtlijnen voor een Belgisch stabilisatiebeleid. (uitgeput)
 4. Paul DE GRAUWE, Korporatisme en werkloosheid. (uitgeput)
 5. Paul VAN ROMPUY, Enkele structurele aspecten van de crisis. (uitgeput)
 6. Louis BAECK, Naar een nieuwe groeicyclus met een ander groeipatroon.
- 1978
7. Louis BAECK, Politiek verantwoordelijk handelen en socio-economisch optimum. (uitgeput)
 8. Paul DE GRAUWE, Bureaukratische controle en het economisch systeem.
 9. Paul VAN ROMPUY, Guido DE BRUYNE, De regionalisatie economisch bekeken. (uitgeput)
 10. Louis BAECK, De nieuwe internationale economische orde en haar kritische tegenhangers. (uitgeput)
 11. Theo PEETERS, Economisch federalisme: lessen uit het buitenland.
 12. Dirk HEREMANS, Economische autonomie en economische unie, krachtlijnen voor een duurzame oplossing.
- 1979
13. Paul DE GRAUWE, Arbeidsduurvermindering en tewerkstelling.
 14. Economisch Federalisme. (uitgeput)
Deel I: Financiële middelen en herverdeling, Paul VAN ROMPUY, Albert VERHEIRSTRAETEN, Regionale Herverdelings- en Financieringsstromen. Theo PEETERS, Financiële middelenvoorziening voor gemeenschappen en gewesten.
 15. Economisch Federalisme.
Deel II: Organisatie en bevoegdheden, Dirk HEREMANS, Verkaveling van bevoegdheden en economische unie.
Vic VAN ROMPUY, Economisch stelsel en verdeling van bevoegdheden.
- 1980
16. Guy CLEMER, Karel TAVERNIER, Tewerkstelling en inkomensmatiging in België: een onvermijdelijke keuze.
 17. Louis BAECK, Lokomotief strategie: met stoom uit de Eurovalutamarkt. (uitgeput)
 18. Michel DOMBRECHT, Theo PEETERS, Sanering van de overheidsfinanciën: gevaarlijk of onvermijdelijk?
- 1981
19. Paul DE GRAUWE, Marcia DE WACHTER, Productie, tewerkstelling en verdeling. Een neo-liberale benadering.
 20. Louis BAECK, De jaren tachtig in perspectief. (uitgeput)
 21. Paul VAN ROMPUY, Patrick VAN CAYSEELE, Raming van de geregionaliseerde lopende rekening van de overheid in 1979.
 22. Paul DE GRAUWE, Loonkosten, energiekosten en kapitaalkosten. België gedurende 1970-1980. (uitgeput)
 23. Frans SPINNEWYN, Een verzekeringstechnische benadering van de werkloosheidsverzekering.
- 1982
24. Louis BAECK, Herstelbeleid, vroeger en nu. (uitgeput)

25. Paul DE GRAUWE, Marc JANSSENS, Aanbodeconomische effecten van de belastingsdruk in België.
- 1983 26. Paul DE GRAUWE, Guy VERFAILLE, Linkse en rechtse gezondheidsindicatoren van de Belgische Economie.
 27. Louis BAECK, Hoe de crisis ombuigen. (uitgeput)
 28. Paul VAN ROMPUY, Maatschappelijke keuze en economische crisis.
 29. Vic VAN ROMPUY, Erik SCHOKKAERT, Begrotingstekorten, Rentelasten en Openbare schulden in België. Een kijk op half lange termijn.
- 1984 30. Dirk HEREMANS, Hans GEEROMS, Marktsector en budgetsector in België. Grenzen aan het overheidsbeslag?
 31. Paul DE GRAUWE, Guy VERFAILLE, Zijn de rentelasten van de overheidsschuld ondraaglijk geworden?
- 1985 32. Louis BAECK, De wonderbare wereld van de economische paradigma's. (uitgeput)
 33. Paul VAN ROMPUY, Solidariteitsmechanismen in federale staten. (uitgeput)
 34. Louis BAECK, De V.S. en de E.G.: vergelijking op lange termijn.
 35. Louis BAECK, Het economisch denken in het Spanje van de 16e en 17e eeuw.
 36. Guido DE BRUYNE, Paul DE GRAUWE, Herverdeling van het werk en makro-economisch evenwicht.
 37. Paul VAN ROMPUY, Arbeidsmarktflexibiliteit en werkloosheid.
- 1987 38. Paul DE GRAUWE, Anne FREMAULT, Micro- en macro-economische effectiviteit van de Belgische prijsreglementering.
 39. Louis BAECK, Kentering in de westerse economie.
 40. Johan MORTELMANS, Erik SCHOKKAERT, Lode BERLAGE, Robert VERTONGHEN, De economische wenselijkheid van een snelspoorverbinding door België.
 41. Louis BAECK, De aandelenbeurzen, 1982-87: het lustrum van de stier.
 42. Lode BERLAGE, Dirk TERWEDUWE, Grondstoffenuitvoer van ontwikkelingslanden: machtsmiddel of struikelblok?
- 1988 43. Louis BAECK, De westerse economie na de krach. (uitgeput)
 44. Filip ABRAHAM, Nationale vakbonden, interprofessionele loonakkoorden en economische politiek.
 45. Paul VAN ROMPUY, m.m.v. Valentijn BILSEN, 10 jaar financiële stromen tussen de gewesten in België. (uitgeput)
 46. Dirk HEREMANS, Bevoegdheidsverdeling en economische autonomie. De staatshervorming in het licht van 1992. (uitgeput)
 47. Wim MOESEN, Dirk HEREMANS, Paul VAN ROMPUY, Mark EYSKENS, Bedenkingen bij de nieuwe financieringsvoorstellen voor gewesten en gemeenschappen. (uitgeput)
 48. Vic VAN ROMPUY, Overheidstekort, overheidsschuld en economische welvaart. Toepassing op België 1947-1988. (uitgeput)
- 1989 49. Lodewijk BERLAGE, België en de schulden van de Afrikaanse lage inkomenslanden. (uitgeput)
 50. Jacques DREZE, Schuld en coöperatie in de mondiale economie. (uitgeput)
 51. Paul DE GRAUWE, Milieuvriendelijke groei: utopie of werkelijkheid? (uitgeput)

- 1990
52. Paul VAN ROMPUY, Europese ankerpunten voor het Belgisch begrotingsbeleid. (uitgeput)
 53. Louis BAECK, De jaren '90: een Europees decennium. (uitgeput)
 54. Paul DE GRAUWE, Stef PROOST, Erik SCHOKKAERT, Denise VAN REGEMORTER, Het milieubeleid in Vlaanderen. Een economische visie. (uitgeput)
 55. Paul DE GRAUWE, Wim VANHAVERBEKE, Competitiviteit, oliecrisis en loonindexering. (uitgeput)
 56. Wim MOESEN, Begrotingen, beleid en beheer. Over de besparingsvoorstellen, wat ze zijn en wat ze niet zijn. (uitgeput)
- 1991
57. D. HEREMANS, M. DE BROECK, Overheidsschuld en financiële markten in de branding. (uitgeput)
 58. Louis BAECK, Bruno VAN ROMPUY, Golfoorlog: geopolitiek, petroleum en islam. (uitgeput)
 59. Paul DE GRAUWE, Koen STRAETMANS, Het programma-akkoord in de petroleumsector. Een ondoelmatig systeem van prijzencontrole. (uitgeput)
 60. Paul DE GRAUWE, Denkoefeningen over de regionalisering van de Belgische overheidsschuld. (uitgeput)
- 1992
61. Paul DE GRAUWE, Over Franse kolonisatie en Belgische verankering.
 62. Stef PROOST, Beleidsvoorstellen voor de broeikasproblematiek.
 63. André DECOSTER, Stef PROOST, Erik SCHOKKAERT, Hervorming van indirecte belastingen: winnaars en verliezers.
 64. Paul VAN ROMPUY, Kritische bedenkingen bij de regionalisering van de overheidsschuld.
 65. Paul DE GRAUWE, Wat doet de nationale bank met ons geld?
- 1993
66. Patrick VAN CAYSEELE, Waarom wij? Of de economische onderbouw van een verankeringsbeleid.
 67. Paul DE GRAUWE, Bart VAN DER HERTEN, De legitimering van overheidsmonopolies in het spoorwegvervoer en in de telecommunicatie. Een historische analyse.
 68. Paul VAN ROMPUY, Valentijn BILSEN, Regionalisering van de sociale zekerheid.
 69. Lodewijk BERLAGE, Wim LAGAE, Afrika, de verwaarloosde debiteur.
 70. Mark DE BROECK, Dirk HEREMANS, Vraagtekens bij de overheidsschuld in een federaal België.
 71. Wim MOESEN, Paul VAN ROMPUY, De kleine kanten van de grote staats Hervorming.
 72. Frans SPINNEWYN, De hervorming van de sociale zekerheid micro-economisch belicht.
 73. Paul DE GRAUWE, De sterke frank en de staatsschuld.
 74. Filip ABRAHAM, Internationale concurrentie en werkgelegenheid. Hoe arbeidsvriendelijk is ons loonbeleid?
- 1994
75. Paul DE GRAUWE, Werktijdverkorting en tewerkstelling.
 76. Wim VANHAVERBEKE, Het ruimtelijk structuurplan Vlaanderen: een beleidsinstrument voor economische ontwikkeling.
 77. Stefan DERCON, Voedselzekerheid: naar een sociale zekerheid voor de allerarmsten.
 78. Paul DE GRAUWE, De EMU zonder België?

- 1995 79. Paul DE GRAUWE, Alternatieve financiering van de sociale zekerheid en de arbeidskost.
80. S. PROOST, C. VINCKIER, I. MAYERES, B. NEMERY, Ozon – eerst denken dan doen.
81. Paul VAN ROMPUY, Sparen, investeren en de overheidsfinanciën in België.
- 1996 82. D. HEREMANS, P. VAN CAYSEELE, Concentratie en concurrentie in de Belgische financiële sector.
83. Erik BUYST, Ivo MAES, De impact van veertig jaar centrum voor economische studiën.
84. Paul DE GRAUWE, Het tewerkstellingsbeleid: selectiviteit of universaliteit?
85. Stef PROOST, Bruno DE BORGER, De transportsector in het jaar 2005.
86. Erik SCHOKKAERT, Frans SPINNEWYN, Sociale verzekering en bestaansonzekerheid: een offensieve strategie.
87. Filip ABRAHAM, Paul VAN ROMPUY, Het concurrentievermogen van de Belgische economie in micro- en macro-economisch perspectief.
- 1997 88. Filip ABRAHAM, Joeri VAN ROMPUY, Loonbeleid in de Europese Monetaire Unie.
89. Wim MOESEN, Laurens CHERCHYE, De macro-economische performantie van landen. Mening en metingen.
- 1998 90. Koen ALGOED, De overgang van een omslagstelsel naar een kapitalisatiestelsel: een Belgische case studie.
91. Johan EYCKMANS, Stef PROOST, Klimaatonderhandelingen in Rio en Kyoto: een succesverhaal of een maat voor niets?
92. Jozef KONINGS, Peter VAN MALDEGEM, Loonkosten en de vraag naar laaggeschoolde, geschoolde en hooggeschoolde arbeid in Belgische ondernemingen.
93. Louis BAECK, De Aziatische crisis: perspectivering en nabeschouwing.
- 1999 94. Louis BAECK, Financiële mondialisering met speculatieve uitschieters.
- 2000 95. Paul DE GRAUWE, Euro-dollarwisselkoers en de fundamentals.
96. Erwin BASTIAENS, Erik BUYST, Dirk HEREMANS en Christiaan PHILIPSEN, Knelpunten in de financiële dynamiek van de staatshervorming.
97. Wim MOESEN, Maatschappelijk kapitaal en economische performantie.
98. Patrick VAN CAYSEELE en Hans DEGRYSE, De nieuwe economie en bancaire marktstructuren.
99. André DECOSTER, Guy VAN CAMP, De hervorming van de personenbelasting: Lessen uit de hervormingen 1988-1993.
- 2001 100. Paul VAN ROMPUY, De Europese welvaartsstaat ter discussie.
101. Jozef KONINGS, Loonkosten en relocatie van Belgische bedrijven.
- 2003 102. Paul DE GRAUWE, De toekomst van de industrie in België.
- 2004 103. Wim MOESEN, Instelling, ligging en economische welvaart.
104. Louis BAECK, Het globaliseringsdebat in China en in de Islamwereld
105. Lode BERLAGE, Mobiliteit over de grenzen heen. Een economische analyse van internationale migratie.

106. Inge MAYERES, Stef PROOST, Een beter prijsbeleid voor de Belgische transportsector in 15 stellingen.
- 2005 107. Jan COLPAERT, Luc LAUWERS, Tom VAN PUYENBROECK, Niet-representatieve democratie? Kanttekeningen bij het gemeentelijk kiesstelsel.
108. Jozef KONINGS, Worden vrouwen gediscrimineerd op de arbeidsmarkt? Een micro-econometrische analyse voor België.
109. Louis BAECK, Onevenwichtige globalisering, deficitair America en Aziatische locomotieven.
110. André DECOSTER, Guy VAN CAMP, Hoe vlak is onze taks? Is een vlaktaks "Fair"?
111. Dirk HEREMANS, Naar een Europese dienstenmarkt in België. De Bolkesteinrichtlijn een brug te ver?
112. Paul VAN ROMPUY, De houdbaarheid van de Europese welvaartsstaat.
- 2006 113. Paul VAN ROMPUY, Leuvense Economen tussen Theorie en Beleid.
- 2007 114. Paul DE GRAUWE, Beloften en realisaties van de paarse coalitiepartners
115. Koen ALGOED, Dirk HEREMANS, Theo PEETERS, Voorrang geven aan meer financieel-fiscale verantwoordelijkheid in een nieuwe staatshervorming
116. Filip ABRAHAM, Maarten GOOS en Jozef KONINGS, De concurrentiepositie van België: zin of onzin van de loonnorm?
117. André DECOSTER, Kristian ORSINI, Verdient een vlaktaks zichzelf terug?
118. Paul VAN ROMPUY, Sleutelen aan onze staatsstructuur voor meer werk.
119. Erik SCHOKKAERT, Carine VAN DE VOORDE, Defederalisering van de Belgische gezondheidszorg?
120. Stef PROOST, Denise VAN REGEMORTER, Economie voor een klimaatminister.
- 2008 121. Patrick VAN CAYSEELE, Mededingingsbeleid: 15 jaar Belgische ervaring.