

Hoofdstuk 7 Samenwerken

7.1 Het gevangenendilemma

Welk dilemma bestaat er bij de keuze tussen samenwerken en concurreren?

De keuze tussen samenwerken en concurreren kan worden geanalyseerd met de speltheorie. Bij de *speltheorie* gaat het om spelers/partijen die afhankelijk van het gedrag van de tegenspelers/tegenpartijen een optimale strategie voor zichzelf bepalen. Als de strategie van een speler de beste reactie is, ongeacht de gekozen strategie van de ander, wordt zo'n strategie een *dominante strategie* genoemd.

Bij een *simultaan spel* bepalen de spelers gelijktijdig hun strategie zonder de gekozen strategie van de tegenspeler te kennen. Bij een *niet-coöperatief spel* kunnen de spelers niet met elkaar onderhandelen en geen onderlinge afspraken maken. Bij een *coöperatief spel* kunnen de spelers tijdens het spel wel afspraken maken en een gezamenlijke strategie uitdokteren.

Bij een *gevangenendilemma* gaat het om een simultaan niet-coöperatief spel waarbij individuele strategieën van de partijen tot een slechter resultaat leiden dan in het geval van samenwerking tussen de partijen. Het individuele belang is strijdig met het collectieve belang.

Zelfbinding, geloofwaardigheid, reputatie, sociale normen en spelherhaling kunnen invloed hebben op de uitkomsten.

Van *zelfbinding* is sprake als een speler zich ongeacht de keuze van de andere speler vooraf uitspreekt voor een bepaald alternatief. Hij kiest dan vaak vooraf een strategie, waarbij rekening wordt gehouden met de belangen van de andere spelers om daar uiteindelijk zelf beter van te worden. Voorwaarde voor een betere uitkomst van het spel is dan wel de geloofwaardigheid van de zelfbinding. De *geloofwaardigheid* van een speler hangt af van zijn reputatie. Als hij als leugenaar bekend staat en weinig aanzien geniet, hebben de andere spelers moeite om hem te geloven. In de praktijk blijkt dat bij herhaling van een spel met een gevangenendilemma veelvuldig wordt gekozen voor de *tit-for-tatstrategie*.

7.2 Prijsenoorlog of samenwerken

Welke gevolgen heeft een maximumprijs voor de markt?

Een *prijzenoorlog* is een felle concurrentiestrijd die wordt gevoerd met steeds nieuwe prijsverlagingen van de ondernemingen. Met het gevangenendilemma uit de speltheorie kun je verklaren waarom ondernemingen een prijzenoorlog voeren, terwijl samenwerking tot betere resultaten voor de ondernemingen zou leiden.

In de praktijk wordt vaak gekozen voor de *tit-for-tatstrategie*, in het Nederlands de oog om oog – tand om tandstrategie: als jij de prijzen gelijk houdt, zal ik dat ook doen. Maar op het moment dat jij de prijzen verlaagt, doe ik dat ook.

Voor consumenten lijkt een prijzenoorlog gunstig. Het *consumentensurplus* (het verschil tussen hun betalingsbereidheid de werkelijke prijs) neemt toe. Maar het *producentensurplus* (het verschil tussen de minimaal gewenste verkoopprijs en de werkelijke prijs) neemt af. Om die reden is het voor de ondernemingen beter om met elkaar samen te werken.

Vergaande samenwerkingsafspraken zoals in een prijs-, quotum- of marktverdelingskartel zijn volgens de *Mededingingswet* verboden. Kartelafspraken leiden tot opdrijving van de prijzen.

Samenvatting

Hierdoor neemt het totale surplus op de markt en de welvaart in de samenleving af. De *Autoriteit Consument & Markt* (ACM) ziet toe op naleving van Mededingingswet en kan forse boetes opleggen.

7.3 Dwang bij collectieve producten

Hoe grijpt de overheid in als tegenstrijdige individuele belangen het algemene belang kunnen schaden?

Individuele producten zijn producten die kunnen worden gesplitst in individueel leverbare eenheden, waarvoor een prijs kan worden gevraagd omdat ze via de markt geleverd kunnen worden.

Collectieve producten zijn producten die niet kunnen worden gesplitst in individueel leverbare eenheden, omdat ze niet via de markt aan afzonderlijke individuen kunnen worden verkocht en niemand van het gebruik kan worden uitgesloten. Als de overheid een individueel product aanbiedt, wordt van *quasi-collectieve* of *semi-collectieve* producten gesproken.

Het marktmechanisme werkt niet bij collectieve producten. Daarom verzorgt de overheid de productie van collectieve producten.

Dit kan worden verklaard met het *gevangenendilemma* uit de speltheorie. Als een andere belastingbetaler wel bijdraagt en jij niet ga jij er in inkomen relatief op vooruit, terwijl de inkomensverhoudingen gelijk blijven als je wel bij zou dragen. Als de andere belastingbetaler niet bijdraagt en jij wel ga jij er in inkomen relatief op achteruit, terwijl de inkomensverhoudingen gelijk blijven als je niet bij zou dragen. Daarom zul je niet willen bijdragen in de kosten van collectieve producten.

Je lift dan mee op de bereidheid van anderen om wel te betalen. Maar omgekeerd geldt hetzelfde. Of jij nu wel of niet meebetaalt, ook andere belastingbetalers zullen om dezelfde redenen niet mee willen betalen.

Dergelijk *meeliftgedrag* leidt dan ook tot *negatieve effecten* van dat gedrag: hoewel er wel behoefte aan bestaat, worden collectieve producten niet geproduceerd. Daarom moet iedereen worden gedwongen bij te dragen of samen te werken om het collectieve product te produceren.

Meestal is sprake van *collectieve dwang*. De overheid zorgt dan voor de productie van het collectieve product en dwingt betaling via belastingheffing af. Zo hebben verplichte zelfbinding van de belastingbetalers maar ook sociale normen en politieke verhoudingen invloed op de productie van collectieve producten.

7.4 Emotie en economie

Waarom reageren mensen economisch niet altijd rationeel, maar emotioneel?

Bij de *battle of the sexes* (*man-vrouw-dilemma*) zijn er twee evenwichten en is het spel tussen twee partijen niet eenduidig onoplosbaar. Beide partijen moeten dan met elkaar overleggen om tot een oplossing te komen. Wel kan de evenwichtsuitkomst van het spel veranderen als er sprake is van verzonken kosten. *Verzonken kosten* (*sunk costs*) zijn kosten die nooit meer kunnen worden terugverdiend als de (gezamenlijke) activiteit waarvoor de kosten zijn gemaakt niet doorgaat.

Economen hebben in een ultimatumspel onderzocht of mensen van nature egoïstisch (zelfzuchtig) of altruïstisch (vrijgevig) zijn. Dit is een sequentieel spel. Een *sequentieel spel* is een spel waarbij de spelers niet tegelijkertijd maar na elkaar beslissingen nemen. Uit experimenten met het ultimatumspel blijkt dat een aanbod van speler 1 soms wordt geweigerd door speler 2, alhoewel speler 2 er baat bij zou hebben om elk bod van speler 1 te accepteren.