

# Hoe sterk speelt de concurrentie in Belgische bedrijfstakken?

Dit artikel stelt schattingen voor van de mark-ups in verschillende bedrijfstakken binnen de Belgische marktsector over de periodes 1997-2008 en 2009-2020. De mark-up laat toe om de intensiteit van de concurrentie in een sector te evalueren: des te hoger deze maatstaf, des te zwakker de concurrentie, en bijgevolg, des te meer mogelijkheden voor ondernemingen om economische winst te maken ten nadele van de consument. Onze resultaten tonen dat de concurrentie gemiddeld zwakker is in de diensten dan in de maakindustrie (of verwerkende nijverheid). Binnen de maakindustrie zijn er weinig verschillen tussen sectoren en doorheen de tijd, al laat de farmaceutische industrie een relatief hoge mark-up optekenen. Binnen de diensten is er meer variatie. In drie sectoren – financiële activiteiten & verzekeringen, productie & distributie van elektriciteit & gas en telecommunicatie – wordt recentelijk een hoge mark-up geobserveerd als gevolg van een sterke stijging.

Auteurs: Bernadette Biatour, [bbi@plan.be](mailto:bbi@plan.be); Chantal Kegels, [ck@plan.be](mailto:ck@plan.be); Beni Kouevi-Gath, [bkg@plan.be](mailto:bkg@plan.be); Dirk Verwerft, [dv@plan.be](mailto:dv@plan.be)

## Geen economische winst bij perfecte concurrentie...

In een toestand van perfecte concurrentie<sup>1</sup> op de markt is de verkoopprijs van een product gelijk aan de kosten om een extra eenheid te vervaardigen, ook wel de marginale kosten genoemd. Inderdaad, zolang de prijs die een producent krijgt hoger zou liggen dan deze marginale kosten, loont het om zijn aanbod te verhogen. Als de prijs daarentegen lager ligt dan de marginale kosten, kan de producent zijn verlies beperken door het aanbod terug te schroeven. Een evenwicht wordt dus bereikt wanneer de marginale kosten en de verkoopprijs aan elkaar gelijk zijn.

Op langere termijn zou de economische winst van bedrijven in een competitieve omgeving evolueren naar nul, want zolang er winst gemaakt wordt, nodigt dit nieuwe ondernemingen uit om tot de markt toe te treden. Pas wanneer de totale opbrengsten en totale kosten van de ondernemingen in evenwicht zijn, valt deze drijfveer weg.

Dat er geen economische winst is, impliceert natuurlijk niet dat ondernemingen geen rendement boeken op hun investeringen. Dit vormt namelijk een compensatie voor het nemen van risico en voor het afzien van alternatieve bestedingsopties (consumptie en andere investeringen).

## ...maar in de praktijk is concurrentie nooit perfect

In realiteit beantwoorden markten nooit (volledig) aan dit ideaaltype. Vaak is het aantal bedrijven op een markt beperkt, bv. door het feit dat toegang tot de markt moeilijk en/of duur is. Of consumenten hebben bv. een voorkeur voor een bepaalde versie van een product die enkel door één bedrijf gemaakt wordt en die maar gedeeltelijk door andere variëteiten kunnen worden gesubstitueerd. Mogelijk heeft een producent meer informatie over de kwaliteit of waarde van zijn product dan zijn klanten of mededingers. In al die gevallen is het mogelijk dat ondernemingen hun prijs boven de marginale kosten kunnen zetten: ze hebben een zekere marktmacht tegenover de consument en hun (potentiële) concurrenten.

## Afwijkingen tussen de prijs en de marginale kosten kunnen een idee geven van de concurrentiekracht binnen bedrijfstakken

Met de *mark-up* wordt (meestal) de ratio tussen verkoopprijs en marginale kosten bedoeld. Des te hoger deze waarde, des te groter de marktmacht van de ondernemingen en des te zwakker de concurrentie in de sector. De maatstaf is echter niet rechtstreeks te observeren maar moet geschat worden. De methode van Roeger die wij gebruiken<sup>2</sup> om deze te schatten, is gebaseerd op vrij sterke

<sup>1</sup> Perfecte concurrentie wordt onder andere gekenmerkt door: een groot aantal kleine en gelijke aanbieders en afnemers, een homogeen product, vrije toegang tot en uittrede uit de markt, perfecte informatie bij de economische actoren, perfecte flexibiliteit van de productie-factoren.

<sup>2</sup> Het gaat hier om een econometrische methode (Roeger, W., 1995, "Can Imperfect Competition Explain the Difference between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for U.S. Manufacturing").

aannames<sup>3</sup>, zodat voorzichtigheid geboden is bij de interpretatie van de resultaten. Toch kunnen zij een indicatie geven en een vergelijking mogelijk maken tussen bedrijfstakken en doorheen de tijd.

### Grote verschillen tussen maakindustrie en diensten

Om *mark-ups* op sectorniveau te analyseren, pasten we de methode van Roeger toe op gegevens uit de EU-KLEMS-database over de periode 1997-2020. Vervolgens hebben we de resultaten geaggregeerd door een gemiddelde te berekenen<sup>4</sup> voor de sectoren van de maakindustrie enerzijds en die van de commerciële diensten (uitgezonderd onderzoek en ontwikkeling en de vastgoedsector), waartoe we ook de netwerkindustrieën en de bouwnijverheid rekenen<sup>5</sup>, anderzijds. De resultaten voor beide groepen samen en apart over de ganse periode zijn weergegeven in grafiek 1. De horizontale balk in deze grafiek geeft de theoretische waarde van 1 weer die overeenkomt met de *mark-up* in een situatie van perfecte concurrentie.

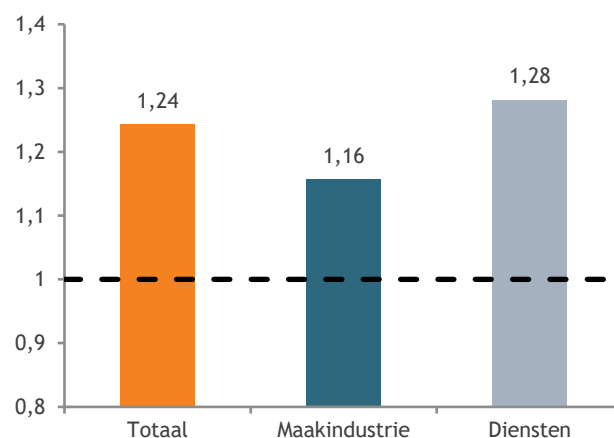
Voor de markteconomie bedraagt de *mark-up* in de onderzochte periode 1,24. Deze waarde verschilt echter tussen de twee deelgroepen. Met een gemiddelde waarde van 1,28 hebben de diensten namelijk een hogere *mark-up* dan de maakindustrie, waar de gemiddelde *mark-up* 1,16 bedraagt. In de drie gevallen zijn de geschatte *mark-ups* strikt groter dan 1. Hoewel zich dus in geen van beide groepen perfecte concurrentie laat optekenen, is de marktmacht gemiddeld groter in de diensten.

Ook Christopoulou en Vermeulen (2008) constateren een grotere marktmacht in de diensten dan in de maakindustrie. Dit kan met name worden verklaard door het feit dat de maakindustrie meer is blootgesteld aan internationale concurrentie dan de diensten. Bovendien zijn diensten over het algemeen minder inwisselbaar met elkaar. Onder deze noemer vallen ook de netwerkindustrieën, die vaak worden

gekenmerkt door een hoge concentratie die het gevolg is van een gebrekkige toegang tot de markt.

Binnen elke groep van sectoren bestaan er belangrijke verschillen in het concurrentieniveau<sup>6</sup>. In de maakindustrie bijvoorbeeld varieert de *mark-up* tussen 1,05 en 1,24 over de periode 1997-2020, met uitzondering van de farmaceutische industrie waar een waarde van 1,54 werd vastgesteld. De sector van de cokes & geraffineerde aardolieproducten, de automobielenindustrie & de transportmiddelen en de voedings-, dranken- en tabaksindustrie laten met waarden in de buurt van 1,06 de laagste *mark-ups* optekenen. Bij de diensten variëren de geschatte *mark-ups* tussen 1,14 en 1,49. De productie & distributie van elektriciteit & gas, de telecommunicatie en financiële activiteiten & verzekeringen hebben de hoogste *mark-ups* in deze groep.

Grafiek 1: *Mark-ups* van de markteconomie, de maakindustrie en de diensten, 1997-2020



Bron: schattingen van het FPB op basis van gegevens uit de EU-KLEMS databank.

Bovendien geven econometrische tests aan dat de *mark-ups*, ondanks grote verschillen tussen de sectoren, altijd significant strikt groter zijn dan 1<sup>7</sup>. Dit betekent dat er in geen van de in dit artikel behandelde bedrijfstakken sprake is van perfecte concurrentie. Zowel de markteconomie in

*Journal of Political Economy* 103(2), pp. 316-330.) die verder werd uitgewerkt door Christopoulou & Vermeulen (Christopoulou, R. & Vermeulen, P., 2008, "Markups in the Euro Area and the US over the period 1981-2004: a comparison of 50 sectors". *Working Paper Series* 856, European Central Bank, Frankfurt am Main).

<sup>3</sup> O.a. constante schaalopbrengsten, perfecte flexibiliteit op de arbeids- en kapitaalmarkten, afwezigheid van vaste kosten.

<sup>4</sup> Het gaat om een gewogen gemiddelde met als gewichten de aandelen van de respectievelijke sectorproductie in de totale productie in 2020.

<sup>5</sup> In de rest van dit artikel houden we deze classificatie aan. Met andere woorden, onder diensten rekenen we ook netwerkindustrieën en de bouwnijverheid.

<sup>6</sup> De hier bekomen resultaten hangen af van het gekozen niveau van aggregatie (38 sectoren). Binnen elk van deze sectoren kunnen eveneens variaties bestaan (cf. de publicatie "Marktwerving in België" van het Prijzenobservatorium).

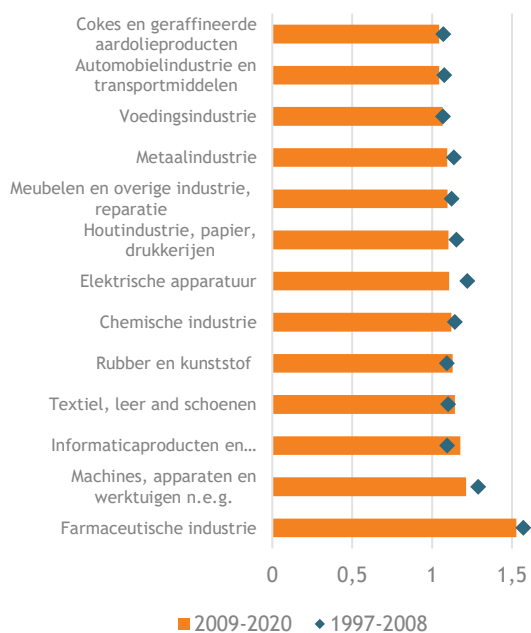
<sup>7</sup> Econometrische tests geven aan dat een waarde van 1 voor de *mark-up*, die overeenkomt met een situatie van volledige concurrentie, buiten het betrouwbaarheidsinterval valt dat is berekend met behulp van de bootstrap-methode, dit voor elke sector.

haar geheel als de afzonderlijke sectoren worden dus gekenmerkt door marktmacht.

### In de maakindustrie zijn de *mark-ups* stabiel...

Om de evolutie van de *mark-ups* doorheen de tijd weer te geven, hebben we de bestudeerde periode in twee helften opgesplitst, de periode van 1997 tot 2008 en die van 2009 tot 2020, en een schatting gemaakt van de *mark-up* voor beide periodes. De resultaten worden weergegeven voor de maakindustrie en de commerciële diensten in respectievelijk grafieken 2 en 3. Op deze grafieken geven de horizontale balken de waarde van de *mark-up* in de meest recente periode aan, terwijl de ruitvormige symbolen de waarde aangeven die overeenkomt met de eerdere periode. Een ruit die zich binnen (buiten) de balk bevindt, duidt dus op een toename (afname) van de *mark-up* van de eerste naar de tweede periode.

Grafiek 2: *Mark-ups* van de sectoren in de maakindustrie in 1997-2008 en in 2009-2020



Bron: schattingen van het FPB op basis van gegevens uit de EU-KLEMS databank.

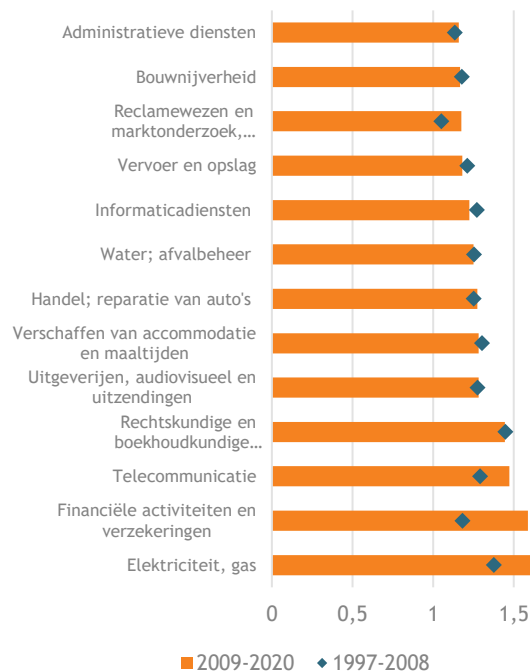
In de maakindustrie bleven de *mark-ups* vrij stabiel. Afgezien van de sector van de elektrische apparatuur, die een daling van de *mark-up* kende met 0,11, lieten de andere sectoren inderdaad geen of nauwelijks veranderingen optekenen.

### ... maar in sommige diensten stijgen de *mark-ups*.

In de commerciële diensten blijven de veranderingen van de *mark-ups* in de meeste sectoren ook beperkt. Maar sommige

sectoren kennen een sterke toename van hun marktmacht. Dit is met name het geval voor de financiële activiteiten & verzekeringen (+0,41), de productie & distributie van elektriciteit & gas (+0,24), telecommunicatie (+0,18) en reclamewezen & marktonderzoek, overige gespecialiseerde wetenschappelijke & technische activiteiten & veterinaire diensten (+0,12).

Grafiek 3: *Mark-ups* van de commerciële diensten en netwerkindustrieën in 1997-2008 en in 2009-2020



Bron: schattingen van het FPB op basis van gegevens uit de EU-KLEMS databank.

Tot besluit kunnen we stellen dat perfecte concurrentie zich in geen van de bestudeerde marktsectoren voordoet en dat er onderling belangrijke verschillen inzake concurrentie geobserveerd worden. De maakindustrie wordt over het algemeen gekenmerkt door een sterkere concurrentie dan de diensten. Afgezien van de farmaceutische industrie, die een hoge *mark-up* laat optekenen, is er weinig variatie tussen de sectoren. De *mark-ups* veranderen er ook nauwelijks doorheen de tijd. Binnen de diensten is er meer variatie. In drie sectoren – de financiële activiteiten & verzekeringen, productie & distributie van elektriciteit & gas en telecommunicatie – wordt recent een hoge *mark-up* geobserveerd na een sterke stijging tussen beide periodes.