

# Concurrentie in België

Intensiteit en evolutie tegen een  
Europese achtergrond

December 2011

Jan van der Linden, [jvdl@plan.be](mailto:jvdl@plan.be)

# Federaal Planbureau

Het Federaal Planbureau (FPB) is een instelling van openbaar nut.

Het FPB voert beleidsrelevant onderzoek uit op economisch, sociaal-economisch vlak en op het vlak van leefmilieu. Hiertoe verzamelt en analyseert het FPB gegevens, onderzoekt het aanneembare toekomstscenario's, identificeert het alternatieven, beoordeelt het de gevolgen van beleidsbeslissingen en formuleert het voorstellen.

Het stelt zijn wetenschappelijke expertise onder meer ter beschikking van de regering, het Parlement, de sociale gesprekspartners, nationale en internationale instellingen. Het FPB zorgt voor een ruime verspreiding van zijn werkzaamheden. De resultaten van zijn onderzoek worden ter kennis gebracht van de gemeenschap en dragen zo bij tot het democratisch debat.

Het Federaal Planbureau is EMAS en Ecodynamische Onderneming (drie sterren) gecertificeerd voor zijn milieubeheer.

url: <http://www.plan.be>

e-mail: [contact@plan.be](mailto:contact@plan.be)

## Publicaties

Terugkerende publicaties:

Vooruitzichten

“Short Term Update”

Planning Papers (laatste nummer):

*Het doel van de “Planning Papers” is de analyse- en onderzoekswerkzaamheden van het Federaal Planbureau te verspreiden.*

109     Satellietrekeningen Transport in 2005  
         Dries Goffin, Estelle Nayas - April 2011

Working Papers (laatste nummer):

12-11    A computable general equilibrium for Belgium with a special focus on transport policies  
         Alex Van Steenberghe, Marie Vandresse, Inge Mayeres - Augustus 2011

Overname wordt toegestaan, behalve voor handelsdoeleinden, mits bronvermelding.

Verantwoordelijke uitgever: Henri Bogaert

Wettelijk Depot: D/2011/7433/30

**Federaal Planbureau**

Kunstlaan 47-49, 1000 Brussel

tel.: +32-2-5077311

fax: +32-2-5077373

e-mail : contact@plan.be

<http://www.plan.be>

# Concurrentie in België

## Intensiteit en evolutie tegen een Europese achtergrond

December 2011

Jan van der Linden, [jvdl@plan.be](mailto:jvdl@plan.be)

**Abstract** - Concurrentie is een complex en moeilijk meetbaar fenomeen. Nochtans is het een centraal begrip in de economie en is het belangrijk om bij te kunnen sturen als het ergens niet goed loopt. In deze studie is geprobeerd om een beeld te krijgen van de intensiteit en evolutie van concurrentie in België ten opzichte van andere Europese lidstaten. Dat is gedaan aan de hand van acht maatstaven die elk een bepaald kenmerk van concurrentie meten. Ongeveer de helft van die maatstaven heeft zich gedurende het afgelopen decennium gunstig ontwikkeld. In andere lidstaten was dat echter niet anders, waardoor de relatieve positie van België in termen van concurrentie niet verbeterd is. In twee cruciale maatstaven was de evolutie in België niet gunstig. Dat waren de prijzen, die ten opzichte van andere lidstaten sterk toenamen, en in het kielzog daarvan de prijs-kostenmarges.

**Abstract** - La concurrence est un phénomène complexe et difficilement mesurable. Pourtant, elle joue un rôle central dans l'économie et il est important de pouvoir agir quand l'évolution des choses doit être corrigée. Cette étude a pour objet d'analyser l'intensité et l'évolution de la concurrence en Belgique par rapport à d'autres Etats européens. L'analyse est basée sur huit indicateurs qui mesurent chacun une caractéristique spécifique de la concurrence. Au cours des dix dernières années, près de la moitié des indicateurs ont évolué positivement en Belgique. Mais la même évolution étant visible dans d'autres Etats membres, la position relative de la Belgique en termes de concurrence ne s'est pas améliorée. L'évolution a été défavorable pour deux indicateurs importants : les prix qui ont fortement augmenté par rapport aux autres Etats membres et, dans leur sillage, les marges prix-coûts.

**Abstract** - Competition is a complex and hard-to-measure phenomenon. Nevertheless, it is a central concept in the economy and should be adjusted in the event that its course appears to be problematic. This study aims at grasping the intensity and the evolution of competition in Belgium in relation to other EU Member States and is based on eight benchmarks, each of which measures one specific feature of competition. Approximately half of those benchmarks have evolved favourably over the past decade. That was also the case for other member states, as a result of which Belgium's relative position in terms of competition did not improve. For Belgium, two crucial benchmarks displayed an unfavourable evolution: prices, which strongly increased with regard to other Member States, and, in their wake, price/cost margins.

**Jel Classification** – D40, L11, L51**Keywords** - Marktstructuur, Marktgedrag, Regulering, Productiviteit

# Inhoudstafel

<b>Synthese.....</b>	<b>1</b>
<b>Synthèse.....</b>	<b>6</b>
<b>1. Inleiding .....</b>	<b>11</b>
<b>2. Concurrentie als factor van productiviteitsgroei .....</b>	<b>14</b>
2.1. Een positieve relatie	14
2.2. Nuances bij de relatie	15
2.3. Maatstaven van concurrentie	17
2.4. Conclusie	18
<b>3. Maatstaven van marktstructuur .....</b>	<b>19</b>
3.1. Toe- en uittreding	19
3.2. Marktconcentratie	25
3.3. Marktstabiliteit	33
3.4. Marktregulering	38
<b>4. Maatstaven van marktwerking .....</b>	<b>49</b>
4.1. Relatieve prijsniveau's	49
4.2. Prijs-kostenmarge	58
4.3. Winstelasticiteit	65
4.4. Importpenetratie	69
<b>5. Samenvatting en conclusie .....</b>	<b>76</b>
5.1. Maatstaven van concurrentie	76
5.2. De databronnen en hun implicaties	80
5.3. De intensiteit van de concurrentie ten opzichte van andere lidstaten	85
5.4. De evolutie van de concurrentie in België en andere lidstaten	88
5.5. Conclusie	92

## Lijst van tabellen

Tabel 1	Gemiddelde toe- en uittreding in 23 Europese landen, 2006 .....	21
Tabel 2	Evolutie van toe- en uittreding in Belgische branches, 1998-2007 .....	24
Tabel 3	Aantal waarnemingen Herfindahl-Hirschman index in 21 landen van de EU, 1997-2006 .....	26
Tabel 4	Toe- en afnames van de Herfindahl-Hirschman index in 21 landen van de EU, 1997-2006 .....	28
Tabel 5	Gemiddelde marktconcentratie in 21 landen van de EU, 1997-2006 .....	30
Tabel 6	Evolutie van de marktconcentratie in Belgische bedrijfstakken, 1997-2006 .....	32
Tabel 7	Gemiddelde marktstabiliteit in 13 landen van de EU, 1998-2005 .....	36
Tabel 8	Gemiddelde marktregulering in 18 landen van de EU, 1995-2007 .....	41
Tabel 9	Evolutie van de marktregulering in Belgische branches, 1987-2007 .....	43
Tabel 10	Marktregulering voor Belgische branches t.o.v. 17 landen van de EU, 1995 en 2007 .....	45
Tabel 11	Gemiddelde marktregulering in België uit twee alternatieve bronnen, 1995-2007 .....	48
Tabel 12	Classificatie van goederen diensten voor finaal verbruik volgens ESA95 .....	51
Tabel 13	Gemiddelde prijsniveau's in 26 landen van de EU, 1999-2009 .....	52
Tabel 14	Samenhang tussen de gemiddelde prijs- en inkomensniveau's in 26 landen van de EU, 1999-2009 .....	54
Tabel 15	Gemiddelde prijs-kostenmarges in 9 landen van de EU, 1996-2005 .....	61
Tabel 16	Evolutie van de prijs-kostenmarges in Belgische bedrijfstakken, 1988-2008 .....	64
Tabel 17	Gemiddelde winstelasticiteit in 7 landen van de EU, 1997-2005 .....	66
Tabel 18	Evolutie van de winstelasticiteit in Belgische bedrijfstakken, 1997-2005 .....	68
Tabel 19	Gemiddelde importpenetratie in 15 landen van de EU, 1995-2007 .....	71
Tabel 20	Gemiddelde importpenetratie van het openbaar nut en de horeca in 15 landen van de EU, 1995-2007 .....	73
Tabel 21	Evolutie van de importpenetratie in Belgische productmarkten, 1995-2007 .....	74
Tabel 22	Concurrentie in België en andere Europese landen .....	86
Tabel 23	Evolutie van concurrentie in België t.o.v. andere Europese landen .....	89
Tabel 24	Dekking en weging van de maatstaven van marktstructuur .....	97
Tabel 25	Dekking en weging van de maatstaven van marktwerking .....	97
Tabel 26	Evolutie van concurrentie in België t.o.v. de referentiegroep van Europese landen .....	98

## Lijst van figuren

Figuur 1	Gemiddelde toe- en uittreding in België t.o.v. andere Europese landen, 2006 .....	22
Figuur 2	Evolutie van de toe- en uittreding in België, 1998-2007 .....	23
Figuur 3	Toe- en afnames van de Herfindahl- Hirschman index in 21 landen van de EU, 1997-2006 .....	27
Figuur 4	Gemiddelde in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1997-2006 .....	31
Figuur 5	Evolutie van de marktconcentratie in België, 1997-2006 .....	31
Figuur 6	Evolutie van de marktconcentratie in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1997-2006.....	33
Figuur 7	Evolutie van de marktstabiliteit in 13 Europese landen, 1998-2005.....	34
Figuur 8	Gemiddelde marktstabiliteit in 13 Europese landen, 1998-2005.....	35
Figuur 9	Gemiddelde marktstabiliteit in 19 Europese branches, 1998-2005 .....	35
Figuur 10	Gemiddelde marktstabiliteit in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1998-2005 .....	37
Figuur 11	Evolutie van de marktstabiliteit in België .....	38
Figuur 12	Gemiddelde marktregulering in België t.o.v. andere Europese landen, 1995-2007.....	40
Figuur 13	Evolutie van de marktregulering in België.....	42
Figuur 14	Evolutie van de marktregulering in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1995-2007.....	44
Figuur 15	Achterstand van de marktregulering in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1995 en 2007 .....	46
Figuur 16	Evolutie van de marktregulering in België op basis van twee alternatieve berekeningen, 1986-2007 .....	47
Figuur 17	Prijs- en inkomensniveau's t.o.v. het gemiddelde van de EU-27, 1999-2009.....	53
Figuur 18	Evolutie van de gemiddelde prijsniveau's in België en 4 deelregio's van de EU .....	53
Figuur 19	Gemiddelde prijsresiduen in België ten opzichte van andere landen, 1999-2009.....	55
Figuur 20	Evolutie van de gemiddelde prijsresiduen in België en 4 deelregio's van de EU, 1999-2009.....	56
Figuur 21	Evolutie van de gemiddelde prijsresiduen in België en de andere lidstaten van de EU, per productcategorie, 1999-2009 .....	57
Figuur 22	Gemiddelde prijs-kostenmarges in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1996-2005 .....	61
Figuur 23	Evolutie van de prijs-kostenmarges in België, 1986-2007 .....	62
Figuur 24	Evolutie van de prijs-kostenmarges in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1996-2005 .....	63
Figuur 25	Gemiddelde winstelasticiteit in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1997-2005.....	67
Figuur 26	Evolutie van de winstelasticiteit in België.....	67
Figuur 27	Evolutie van de winstelasticiteit in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1997-2005.....	69
Figuur 28	Gemiddelde importpenetratie in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1995-2007 .....	72
Figuur 29	Evolutie van de importpenetratie in België .....	73
Figuur 30	Evolutie van de importpenetratie in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1995-2007 .....	75
Figuur 31	Positie van België in Europa qua intensiteit van concurrentie op basis van 7 maatstaven, 1995-2007 .....	91

## Synthese

De evolutie van het concurrentievermogen wordt deels bepaald door de groei van de loonkosten en de groei van de arbeidsproductiviteit. De afgelopen tien jaar is het Belgische concurrentievermogen onder druk komen te staan omdat de lonen relatief snel zijn gestegen, maar de groei van de arbeidsproductiviteit sterk is teruggevallen. In het bijzonder bleef de totale factorproductiviteit (TFP), een maat voor technologische en organisatorische vooruitgang, achter. Een oorzaak daarvan kan zijn dat de concurrentie op de goederen- en dienstenmarkten niet intensief genoeg is. In de economische literatuur bestaat daar een grote mate van consensus over: concurrentie zou aan producenten een drijfveer geven om de efficiëntie te verbeteren. De meest efficiënte producenten kunnen dan marktaandeel van de minder efficiënte winnen, waarvan sommigen de markt verlaten. De gemiddelde productiviteit in de markt zou dan toenemen. Er zijn echter ook omstandigheden denkbaar waaronder het omgekeerde kan gebeuren. Om twee voorbeelden van zulke omstandigheden te geven: bij erg hevige concurrentie bestaat het risico dat investeringen in efficiëntieverbetering onvoldoende terugverdiend zullen worden; producenten met een technologische achterstand kunnen afgeschrikt worden om in efficiëntieverbetering te investeren. Toch hangen concurrentie en productiviteit meestal positief samen, wat ook bevestigd wordt in empirisch onderzoek. Een intensivering van de concurrentie zou dus kunnen leiden tot een versterkte groei van de TFP. Bovendien hebben zulke verbeteringen maar relatief beperkte gevolgen voor de publieke financiën.

Dit rapport analyseert de intensiteit en de evolutie van de concurrentie in België en andere Europese landen aan de hand van acht maatstaven. Dat is niet evident. Daarom zijn eerst enkele nuanceringen nodig. Ten eerste is concurrentie een complex fenomeen dat moeilijk in cijfermatige maatstaven te vatten is. Die maatstaven geven meestal maar een benadering van wat ze vanuit theoretisch oogpunt zouden moeten meten. Ten tweede vertonen de beschikbare data vaak onvolkomenheden, wat gevolgen heeft voor de kwaliteit van de maatstaven. Ten derde kan de relevante markt niet eenduidig gedefinieerd worden. Ze kan bijvoorbeeld een lokale of nationale dimensie hebben, zoals het geval is bij veel diensten. Ze kan een Europese of mondiale dimensie hebben, zoals bij veel industriële producten. In deze studie zijn uitsluitend data op nationaal niveau gebruikt, waardoor bepaalde maatstaven zinvoller voor diensten dan voor de industriële branches zijn.

Rekening houdend met deze nuanceringen tonen de uitkomsten dat de concurrentie in België over het algemeen ofwel minder intensief, ofwel even intensief is dan in andere Europese landen. Wel is er sinds het eind van de jaren 90 verbetering geweest, maar die was er ook in andere landen. Deze uitkomsten geven dus de indruk dat de relatief zwakke groei van de TFP mede veroorzaakt kan zijn door de relatief zwakke concurrentie. Die gevolgtrekking wordt in dit rapport afgeleid, maar niet econometrisch getoetst.

In deze samenvatting worden de acht maatstaven van concurrentie en de evolutie daarin beknopt besproken. Voor elke maatstaf worden het niveau en de evolutie van België vergeleken met die in een populatie van andere EU lidstaten. Afhankelijk van de beschikbaarheid van data bestreek die populatie 6 tot 25 landen. Ook de periodes waren verschillend van lengte. Ze begonnen tussen 1996 en 1999 en eindigden tussen 2005 en 2009. De samenvatting wordt afgesloten met een kort totaalbeeld.

De eerste maatstaf is *toe- en uittreding*. Een kenmerk van concurrentie is dat er makkelijk nieuwe uitdagers op de markt kunnen komen en dat minder efficiënte producenten de markt makkelijk zullen verlaten. Doorgaans wordt het gemeten aan het aantal oprichtingen en liquidaties ten opzichte van de hele populatie ondernemingen. Aangezien er ook andere manieren zijn om een markt te betreden en te verlaten, wordt op deze manier echter maar een benadering van de feitelijke toe- en uittreding gegeven. In 2006 waren de oprichtingen en liquidaties in België veel lager dan in de meeste van de 22 andere landen waarvoor de maatstaf beschikbaar was: 6% van de ondernemingen in België versus gemiddeld 9% in de andere landen. In de diensten was het percentage hoger dan in de industrie. Diensten zijn over het algemeen minder kapitaalintensief, wat toe- en uittreding eenvoudiger maakt. De toe- en uittreding in België nam tot 2003 af, daarna is ze weer toegenomen.<sup>1</sup>

De *marktconcentratie* is een symbiose van het aantal producenten in de markt en hun onderlinge dominantie. Hoe meer producenten en hoe gelijkwaardiger ze zijn, hoe intensiever de concurrentie zou zijn. Hoewel die redenering logisch lijkt, is daar in de literatuur geen eensgezindheid over. Evenzeer zou er in een geconcentreerde markt, met weinig maar grote producenten, intensieve concurrentie kunnen zijn. De meest complete maatstaf is de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Dat is de som van de gekwadrateerde marktaandelen. Hoewel die berekening eenvoudig is, zijn er in de praktijk vaak onvolkomenheden aan de data. Bij benadering was de marktconcentratie in België gedurende de periode 1997-2006 hoger dan het gemiddelde van de 20 andere lidstaten waarvoor de HHI beschikbaar was. Dat kan te maken hebben met de grootte van het land. Kleine landen hebben eerder een hoge marktconcentratie dan grote. Ook ten opzichte van de landen waarvan de economie qua grootte vergelijkbaar is met België was de marktconcentratie relatief hoog.<sup>2</sup> Tussen 1997 en 2006 nam de concentratie licht af, maar dat was ook in de andere landen het geval. In de industrie namen de Belgische en Europese HHI in ongeveer hetzelfde tempo af, waardoor de Belgische achterstand gelijk is gebleven. In de diensten, waar de HHI relevanter is dan in de industrie (door de nationale dimensie in deze studie), was er een zekere convergentie naar het niveau van de EU. Ook was daar de achterstand kleiner.

De *marktstabiliteit* meet de dynamiek van marktaandelen. Als die sterk veranderen is er blijkbaar een intensieve concurrentie, waarbij producenten makkelijk marktaandeel winnen ten koste van anderen. De (in)stabiliteit wordt berekend als de gemiddelde absolute verandering van de marktaandelen van de grootste producenten in de markt. Tussen 1998 en 2005 was die gemiddelde verandering in België 1,3%-punt. Dat was iets hoger dan het gemiddelde van de hele populatie van twaalf landen (1,2%-pt). De tijdreeksen van België waren nogal grillig. Daarom is afgezien van een analyse van de evolutie. Op Europees niveau verminderde de dynamiek van de marktaandelen licht.

Hoewel *marktregulering* eerder een determinant dan een kenmerk van concurrentie is, wordt ze er in de literatuur toch als maatstaf van beschouwd. Er zou namelijk een vrij sterk verband tussen regulering en concurrentie bestaan, en regulering zou minder endogeen met concurrentie zijn dan andere maatstaven. De OESO heeft een maatstaf ontwikkeld die (1) een kwantitatieve score geeft aan het kwalitatieve begrip regulering en (2) daarbij voor elke branche ook rekening houdt met regulering in

<sup>1</sup> Wegens gebrek aan gegevens bij Eurostat kon geen evolutie voor andere lidstaten gegeven worden. Voor België had de ADSEI een reeks lopende van 1998 t/m 2007.

<sup>2</sup> Nederland, Zweden, Polen, Oostenrijk, Denemarken en Griekenland.



toeleverende branches. De maatstaf gaf voor België een patroon dat sterk lijkt op het patroon van de HHI. De marktregulering in België was gedurende de hele periode 1990-2007 zwaarder dan het gemiddelde van 17 andere Europese OESO lidstaten. In die periode was er weliswaar deregulering, maar dat was in al die landen het geval. Gemiddeld voor de diensten was die deregulering in België en de andere landen ongeveer even sterk. Daardoor is de Belgische achterstand gelijk gebleven. Die resultaten verhullen echter een belangrijk verschil tussen gas & elektriciteit en de andere dienstenbranches. In die bedrijfstak verliep de deregulering gemiddeld in de andere landen aanmerkelijk sneller dan in België. In alle andere dienstenbranches was er een lichte convergentie naar het niveau van de 17 landen. Die lichte convergentie was er ook in alle industriële branches en was vooral merkbaar in de jaren 90. Sindsdien is de achterstand constant gebleven.

Een belangrijke uitkomst van de marktwerking, voor zowel het concurrentievermogen als de consument, is het *prijsniveau* op de markten. Een verbetering van de concurrentie zou normaal moeten zorgen voor een neerwaartse druk op de prijzen. In deze studie is dat onderzocht aan de hand van koopkrachtpariteiten gepubliceerd door Eurostat.<sup>3</sup> Die geven geen absolute prijsniveau's, maar laten zien hoeveel hoger of lager de prijzen ten opzichte van het gemiddelde van alle lidstaten zijn.<sup>4</sup> Naast de marktwerking vormt het welvaartsniveau (BBP/hoofd) een belangrijke factor in de vorming van de relatieve prijzen, omdat in welvarende landen de prijzen doorgaans hoger zijn dan in niet welvarende landen. In deze studie is daar een rudimentaire correctie voor gemaakt. Het resultaat daarvan was voor België niet gunstig. In 1999 lag het voor de welvaart gecorrigeerde prijsniveau voor zowel goederen als diensten nog 4%-punt onder het Europees niveau en tot 2002 is dat zelfs nog verdubbeld. Daarna deed zich een ongunstige ommekeer voor. Goederen bleven goedkoper dan gemiddeld, maar het verschil verminderde tot 2%-punt in 2009. Voor diensten sloeg het prijsvoordeel om in een nadeel van bijna 9%-punt in datzelfde jaar.

Evenmin gunstig was het resultaat van de *prijs-kostenmarges* (PKM), die net zoals de prijzen een belangrijk resultaat van de marktwerking zijn. De neerwaartse druk op de prijzen zou namelijk opden duur moeten leiden tot het elimineren van de economische rent. Dat is alle winst die hoger is dan de normale vergoeding voor kapitaal en arbeid. Hoe minder intensief de concurrentie is, hoe hoger de economische rent kan worden. Ze wordt benaderd door de PKM, die in deze studie is berekend als het quotiënt van de toegevoegde waarde en de normale vergoeding voor arbeid en kapitaal. Gedurende de hele periode 1996-2005 was de gemiddelde PKM in België hoger dan die van de populatie van acht andere landen. Gemiddeld was de toegevoegde waarde in België 14% hoger dan de vergoeding voor arbeid en kapitaal, tegenover slechts 8% in de andere landen. Die gemiddelden waren dus al niet gunstig voor België. De evolutie was dat nog minder, vooral in de diensten en aan het eind van de periode. De PKM in de industrie waren tussen 1996 en 2005 betrekkelijk constant: gemiddeld 15% in België en 6% in de andere landen. In de diensten namen de PKM tot 2003 in zowel België als de andere landen in ongeveer hetzelfde tempo toe. In de twee daaropvolgende jaren zijn ze in België zeer sterk blijven stijgen. Terwijl ze in de andere landen in die periode toenamen van 12 naar 16%, stegen ze in België van 17 naar 37%. Een belangrijke kanttekening bij deze resultaten is dat de interpretatie van de prijs-kostenmarge enigszins dubbelzinnig is. De marge kan toenemen door een verminderde druk op

<sup>3</sup> In hun eenvoudigste vorm zijn koopkrachtpariteiten relatieve prijzen, anders gezegd zijn het prijzen van eenzelfde product of dienst in verschillende landen, uitgedrukt in nationale valuta.

<sup>4</sup> Deze maatstaf was – als enige van de acht maatstaven – beschikbaar voor alle 27 lidstaten.

de prijzen als gevolg van zwakke concurrentie, maar ook door een grotere kostenefficiëntie als gevolg van sterke concurrentie. De eerder besproken toename van het relatief prijsniveau suggereert evenwel dat het eerste effect domineerde.

De *winstelasticiteit* is een maatstaf voor de interactie tussen producenten. Ze meet hoe gevoelig de winst van een producent is voor veranderingen in de productiekosten. Als die gevoeligheid sterk is kunnen de producenten makkelijk voordeel halen uit een hogere efficiëntie, maar ook makkelijk ten onder gaan bij een lagere efficiëntie. Tussen 1997 en 2005 lag de gemiddelde winstelasticiteit in België dicht bij het gemiddelde van een populatie van zes andere lidstaten, zowel in de industrie als in de diensten. Toch was er in België een lichte vooruitgang merkbaar, terwijl ze gemiddeld over de andere landen constant was. Feitelijk lag ze in 1997 iets onder het gemiddelde van de andere landen en in 2005 iets erboven.

De laatste maatstaf is de *importpenetratie*, dat is het gedeelte van het aanbod op de binnenlandse markt dat gedekt wordt door buitenlandse producten. De omvang van de economie is hier net als bij de marktconcentratie belangrijk omdat de mate van zelfvoorziening tussen grote en kleine economieën verschilt. Rekening houdend met die geografische situatie geldt dat hoe hoger het aandeel van buitenlandse producten is, hoe meer concurrentiële druk er uit het buitenland is. In deze maatstaf is België kampioen in Europa, wat in sterk contrast staat met de zeven andere maatstaven. Gedurende vrijwel de hele periode 1995-2007 was ze de hoogste van de 15 lidstaten waarvoor de maatstaf beschikbaar was.<sup>5</sup> Gemiddeld voor goederen en diensten samen bedroeg de importpenetratie 26% en in de andere landen 14%, terwijl vier andere middelgrote economieën tot 20% kwamen.<sup>6</sup> De importpenetratie van diensten is veel lager dan die van goederen omdat diensten vooral – en soms per definitie – voor de lokale markt geproduceerd worden. De Belgische importpenetratie nam in die periode nog toe, maar net als bij de marktconcentratie en -regulering volgden de andere lidstaten in ongeveer hetzelfde tempo. De voorsprong van België werd wel iets kleiner. Dat gebeurde vooral bij de goederen, waar deze maatstaf het meest relevant is en de voorsprong afnam van 17 naar 13%-punt. Bij de diensten bleef de voorsprong ongeveer gelijk.

De acht maatstaven samen gaven dus geen eenduidig beeld van de intensiteit en evolutie van concurrentie op Belgische markten. Op vier van de acht maatstaven scoorde België slechter dan andere Europese landen, op drie andere zat België rond het gemiddelde en in maar één maatstaf deed België het duidelijk beter. De uitkomsten van die eerste vier maatstaven gaven dus niet de indruk dat er ten opzichte van andere Europese landen levendige concurrentie zou zijn: relatief zware marktregulering, weinig toe- en uittreding, een relatief hoge marktconcentratie en een relatief hoge economische rente. De andere vier maatstaven gaven een wat gunstiger indruk. Hoewel België het in drie van die vier niet beter deed dan het gemiddelde van de andere landen, deed ze het ook niet slechter. In maar één maatstaf deed België het duidelijk beter dan de andere lidstaten. Dat is de druk die vanuit het buitenland op de markten gezet wordt. Gemiddeld lag de positie van België iets onder de mediaan van de andere lidstaten waarvoor de maatstaven beschikbaar waren (score van 4,5 op 10)<sup>7</sup>. Voor de acht maatstaven was het patroon van industrie en diensten afzonderlijk ongeveer gelijk aan dat van de hele markteconomie.

<sup>5</sup> De EU-15 m.u.v. Luxemburg, Ierland en Griekenland, maar aangevuld met Tsjechië, Slowakije en Hongarije.

<sup>6</sup> Nederland, Zweden, Oostenrijk en Denemarken

<sup>7</sup> Op die schaal scoort het slechtst presterende land 0 en het best presterende land 10.

De evoluties van de maatstaven waren gedurende de onderzochte periodes over het algemeen wel gunstig. In vijf maatstaven trad er een verbetering op, in twee was er een verslechtering en in één was de ontwikkeling niet eenduidig. Hoewel dit een mooie conclusie voor België zou zijn mag ze niet los gezien worden van de evolutie in de andere landen. Het is tenslotte op dat niveau dat het concurrentievermogen in het spel is. In drie van de vijf verbeterde maatstaven was er ook op Europees niveau een verbetering, waardoor de relatieve positie van België dus niet verbeterde. Dat waren de marktconcentratie, de marktregulering en de importpenetratie. De twee verslechterde maatstaven verslechterden in veel sterkere mate dan in andere EU landen. Dat waren de relatieve prijzen en de prijs-kostenmarges. Het lijkt er dus op dat de intensiteit van de concurrentie in België op een aantal fronten aan het verbeteren is, en dit dat min of meer ook het geval is in andere landen. De verbeteringen in België lijken echter niet samen te gaan met een verlaging van de prijzen en de economische rente. Er lijken dus belemmeringen te zijn, waardoor verbeteringen van de marktcondities niet samen gaan met een verbetering van de marktwerking. In andere lidstaten daarentegen lijken de verbeterde marktcondities makkelijker samen te gaan met een verbeterde marktwerking. Dat uit zich ook in de evolutie van de positie van België ten opzichte van de andere lidstaten. Tot 2003 verbeterde die zich tot net boven de mediaan van de andere lidstaten (score van 5,5 op 10, zie Voetnoot 7 voor de betekenis van die score). Daarna zakte ze er weer iets onder (4,6) als gevolg van de verslechterende prijzen en prijs-kostenmarges.

Om de intensiteit van de concurrentie in België te verbeteren lijkt beleid op drie terreinen van belang: ondernemerschap, dominante marktposities en regelgeving. Ondersteuning van het ondernemerschap kan starters uitdagen om vlotter tot markten toe te treden. Het mededingingsbeleid is gedurende de laatste twee decennia slagvaardiger gemaakt. Toch kan het bewaken van dominante posities nog verder versterkt worden. Ten slotte kan de bestaande marktregulering getoetst en waar nodig verbeterd worden. Die toetsing zou op micro-economische redeneringen gebaseerd moeten zijn, omdat zo voorzien kan worden waar de regelgeving averechtse effecten kan hebben.

## Synthèse

L'évolution de la compétitivité est notamment liée à la croissance des coûts salariaux et de la productivité du travail. Au cours des dix dernières années, la compétitivité de la Belgique s'est dégradée sous l'effet conjugué d'une progression assez rapide des coûts salariaux et d'un net ralentissement de la croissance de la productivité du travail. Plus particulièrement, la productivité totale des facteurs (PTF), un indicateur des progrès technologiques et organisationnels, a accusé un retard, lequel pourrait être dû à une concurrence insuffisante sur les marchés des biens et des services. Il existe un large consensus à ce sujet dans la littérature économique : la concurrence encouragerait les producteurs à tendre vers plus d'efficacité. Les producteurs les plus efficaces gagneraient des parts de marché au détriment des producteurs moins efficaces, dont certains quitteraient le marché. Dans le marché, la productivité moyenne tend à croître. Cependant, dans certaines circonstances c'est l'inverse qui peut se produire. Ainsi, une concurrence exacerbée peut déboucher sur un amortissement insuffisant des investissements visant une efficacité accrue. De même, les producteurs accusant un retard technologique renoncent à procéder à de tels investissements. Néanmoins, la recherche empirique démontre que la concurrence et la productivité entretiennent le plus souvent un rapport positif. Une amélioration de la concurrence devrait donc déboucher sur une accélération de la croissance de la PTF. De plus, une telle amélioration grève relativement peu les finances publiques.

Le présent rapport analyse l'intensité et l'évolution de la concurrence en Belgique et dans d'autres pays européens sur la base de huit indicateurs. L'exercice n'est pas évident et certaines nuances doivent être apportées. Premièrement, la concurrence est un phénomène complexe qui se résume difficilement à quelques indicateurs chiffrés. Ces indicateurs ne représentent la plupart du temps qu'une approximation de ce qu'ils devraient mesurer d'un point de vue théorique. Deuxièmement, les données disponibles présentent souvent des imperfections, ce qui affecte la qualité des indicateurs. Troisièmement, il est souvent mal aisé de définir correctement le marché pertinent. Il peut par exemple avoir une dimension locale ou nationale, comme dans le cas de nombreux services, ou une dimension européenne voire mondiale comme pour de nombreux produits industriels. Dans cette étude, nous nous sommes basés uniquement sur des données nationales, ce qui implique que certains indicateurs sont plus pertinents pour les services que pour les branches industrielles.

Ces nuances étant apportées, abordons les résultats de l'analyse. Ces résultats montrent que l'intensité de la concurrence en Belgique est généralement soit aussi intensive, soit moins intensive que dans d'autres pays européens. On constate une amélioration depuis la fin des années 90, mais dans les autres pays aussi. Les résultats de l'analyse suggèrent donc que la croissance relativement faible de la PTF pourrait être due à un niveau de concurrence relativement faible. C'est la conclusion que tire ce rapport, sans toutefois procéder à une estimation économétrique.

Cette synthèse décrit brièvement les huit indicateurs retenus pour mesurer la concurrence et son évolution. Le niveau et l'évolution de chaque indicateur en Belgique sont comparés à ceux d'un échantillon d'autres pays européens. En fonction de la disponibilité des données, l'échantillon comptait de 6 à 25 pays. En outre, les périodes d'analyse variaient. Elles débutaient entre 1996 et 1999 et se terminaient entre 2005 et 2009. La synthèse se termine par un bref aperçu global.

Les *entrées et sorties* d'acteurs du marché constituent le premier indicateur. La concurrence facilite l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché et pousse les acteurs les moins efficaces à le quitter. Ces entrées et sorties sont généralement mesurées par le nombre de créations et de liquidations d'entreprises par rapport à la population totale d'entreprises. Puisqu'il existe d'autres manières d'entrer et de sortir d'un marché, cette mesure est une approximation des entrées et sorties réelles. En 2006, le nombre de créations et de liquidations en Belgique était sensiblement plus bas que dans la plupart des 22 autres pays pour lesquels l'indicateur était disponible : 6% des entreprises en Belgique, contre 9% en moyenne dans les autres pays. Dans les services, le pourcentage était plus élevé que dans l'industrie. Les services étant en général moins intensifs en capital, les entrées et sorties en sont facilitées. En Belgique, les entrées et sorties ont baissé jusqu'en 2003 pour ensuite à nouveau augmenter.<sup>8</sup>

La *concentration du marché* correspond au nombre de producteurs sur le marché et à leur domination respective. Plus les producteurs sont nombreux et semblables, plus la concurrence sera intense. Bien que ce raisonnement semble logique, la littérature n'est pas unanime sur le sujet. Il pourrait ainsi être question de concurrence intense sur un marché concentré rassemblant un nombre limité de grands producteurs. L'indicateur le plus complet à ce niveau est l'indice de Herfindahl-Hirschman (IHH), lequel est établi en additionnant le carré des parts de marché. Bien que ce calcul soit simple, les données sont en pratique souvent imparfaites. Par approximation, la concentration du marché en Belgique sur l'ensemble de la période 1997-2006 était supérieure à la moyenne des 20 autres pays membres pour lesquels l'IHH était disponible. Ce résultat pourrait être dû à la taille du pays. La concentration du marché serait plus importante dans les petits pays que dans les grands. Comparativement aux pays dont la taille de l'économie serait semblable à celle de la Belgique, la concentration en Belgique était relativement élevée<sup>9</sup>. Entre 1997 et 2006, la concentration a légèrement diminué en Belgique et dans les autres pays. Dans l'industrie, les IHH belge et européen ont diminué pratiquement au même rythme. Par conséquent, le retard de la Belgique est resté constant. Dans les services, où l'IHH est plus pertinent que dans l'industrie (étant donné la dimension nationale utilisée dans cette étude), on a observé une certaine convergence vers le niveau de l'UE. Dans ces branches, le retard était moins important.

La *stabilité du marché* mesure la dynamique des parts de marché. Une évolution rapide des parts de marché dénote manifestement une concurrence intensive, les producteurs gagnant facilement des parts de marché au détriment d'autres. La stabilité (ou instabilité) est calculée comme l'évolution absolue moyenne des parts de marché des plus grands producteurs du marché. Entre 1998 et 2005, on a enregistré en Belgique une évolution moyenne de 1,3 point de pourcentage, légèrement supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'échantillon de douze pays (1,2 point de pourcentage). Les séries temporelles de la Belgique étaient relativement erratiques. C'est pourquoi nous avons renoncé à les analyser. A l'échelle européenne, la dynamique des parts de marché s'est légèrement ralentie.

Bien que la *régulation du marché* soit davantage un déterminant qu'une caractéristique de la concurrence, la littérature la considère comme un indicateur de concurrence. Il existerait en effet un lien relativement fort entre la régulation et la concurrence et la régulation serait moins endogène que

<sup>8</sup> Faute de données d'Eurostat, l'évolution dans les autres Etats membres n'a pu être mesurée. La DGSIE disposait d'une série pour la Belgique allant de 1998 à 2007 y compris.

<sup>9</sup> Pays-Bas, Suède, Pologne, Autriche, Danemark et Grèce.

les autres indicateurs. L'OCDE a développé un indicateur qui (1) donne un score quantitatif au concept qualitatif de régulation et (2) tient compte pour toutes les branches de la régulation en vigueur dans les branches fournisseurs. Cet indicateur dressait pour la Belgique un profil qui ressemble fort à celui résultant de l'IHH. En Belgique, la régulation du marché a été plus intense que dans la moyenne des 17 pays membres européens de l'OCDE sur l'ensemble de la période 1990-2007. Pendant cette période, une dérégulation a eu lieu dans l'ensemble de ces pays. Pour les services, cette dérégulation s'est produite au même rythme en Belgique que dans ces autres pays. Par conséquent, le retard de la Belgique dans ce domaine est resté inchangé. Ces résultats cachent néanmoins une différence importante entre la branche du gaz et de l'électricité et les autres branches de services. S'agissant du gaz et de l'électricité, la dérégulation a en moyenne été beaucoup plus rapide dans les autres pays qu'en Belgique. Dans toutes les autres branches de services, on a observé une légère convergence vers le niveau moyen des 17 pays. Cette faible convergence a aussi été observée dans toutes les branches industrielles et a principalement eu lieu dans les années 90. Depuis lors, le retard ne s'est plus résorbé.

Le *niveau des prix* sur les marchés, qui est important tant sur le plan de la compétitivité que du point de vue du consommateur, dépend grandement du fonctionnement du marché. Une intensification de la concurrence a normalement pour effet de pousser les prix à la baisse. L'étude a analysé ce facteur sur base des parités de pouvoir d'achat publiées par Eurostat<sup>10</sup>. Ces dernières ne donnent pas des niveaux de prix absolus, mais permettent de comparer nos prix avec la moyenne de l'ensemble des Etats membres<sup>11</sup>. Outre le fonctionnement du marché, le niveau de la prospérité (PIB/tête) est un déterminant important de la formation des prix relatifs étant donné que les prix sont généralement plus élevés dans les pays plus prospères que moins prospères. Cette étude a apporté une correction rudimentaire à ce niveau. Le résultat obtenu était défavorable à la Belgique. Le niveau des prix des biens et services, corrigé du niveau de la prospérité, était encore 4 points de pourcentage en deçà du niveau européen en 1999 et même de 8 points en 2002. Ensuite, un changement défavorable s'est opéré : les biens sont restés meilleur marché que la moyenne, mais l'écart s'est réduit à 2 points de pourcentage en 2009. Pour les services, l'avantage s'est converti en désavantage de près de 9 points de pourcentage au cours de cette même année.

Le résultat des *marges prix-coûts* (MPC) n'était pas plus favorable. A l'instar des prix, ces marges résultent du fonctionnement du marché. La pression à la baisse sur les prix devrait en effet entraîner à long terme l'élimination de la rente économique, c'est-à-dire du gain supérieur à la rémunération normale du capital et du travail. Lorsque la concurrence diminue en intensité, la rente économique tend à augmenter. Elle est approximée par les MPC qui correspondent dans cette étude au quotient de la valeur ajoutée par la rémunération normale du travail et du capital. Sur la période 1996-2005, les MPC moyennes en Belgique étaient supérieures à celles de l'échantillon de huit autres pays. En moyenne, la valeur ajoutée en Belgique était 14% plus élevée que la rémunération du travail et du capital, contre à peine 8% dans les autres pays. Ces moyennes étaient donc défavorables à la Belgique. Leur évolution l'était encore plus, surtout dans les services et en fin de période. Ainsi, de 1996 à 2005, les MPC dans l'industrie étaient relativement constantes : 15% en moyenne en Belgique, contre 6% dans les autres pays. Concernant les services, les MPC ont augmenté à un rythme similaire jusqu'en 2003, tant en

<sup>10</sup> Dans leur forme la plus simple, les parités de pouvoir d'achat sont des prix relatifs, ou autrement dit des rapports de prix en monnaie nationale d'un même bien ou service dans différents pays.

<sup>11</sup> Cet indicateur est le seul à être disponible pour les 27 Etats membres.



Belgique que dans les autres pays. En 2004 et 2005, elles ont par contre très fortement progressé en Belgique : de 17 à 37%, contre 12 à 16% ailleurs. Notons que ces résultats sont tant soit peu ambigus. La marge peut augmenter suite à un affaiblissement de la pression sur les prix liée à une concurrence moins rude, mais aussi suite à une efficacité des coûts plus grande liée à une concurrence soutenue. La hausse du niveau relatif des prix expliquée précédemment laisse toutefois penser que le premier effet dominait.

L'*élasticité des bénéfiques* est un indicateur de l'interaction entre les producteurs. Elle mesure la sensibilité des bénéfiques des producteurs à la modification des coûts de production. Si cette sensibilité est élevée, les producteurs peuvent alors tirer profit de la hausse de leur efficacité et, inversement, éprouver des difficultés si leur efficacité baisse. Entre 1997 et 2005, l'élasticité moyenne des bénéfiques de la Belgique était proche de la moyenne des six autres Etats membres, tant dans l'industrie que dans les services. Néanmoins, la Belgique a vu l'élasticité de ses bénéfiques légèrement progresser, tandis que celle des autres pays est restée en moyenne constante. Plus concrètement, l'élasticité des bénéfiques de la Belgique était légèrement inférieure à la moyenne des autres pays en 1997, puis légèrement supérieure en 2005.

Le dernier indicateur est la *pénétration des importations*. Il s'agit de la partie de l'offre sur les marchés intérieurs couverte par les produits étrangers. Tout comme dans le cas de la concentration des marchés, la taille de l'économie joue ici un rôle important car le degré d'autarcie diffère entre les petites et les grandes économies. Tenant compte de cette situation géographique, plus cette part est élevée, plus la pression concurrentielle de l'étranger est grande. Ici, la Belgique est championne d'Europe, ce qui diffère totalement du résultat des sept autres indicateurs. Sur presque toute la période s'étalant de 1995 à 2007, la pénétration des importations était la plus forte en Belgique comparativement aux 15 Etats membres<sup>12</sup> pour lesquels cet indicateur était disponible. En moyenne, la pénétration pour l'ensemble des biens et des services atteignait 26% en Belgique, contre 14% dans les autres pays, tandis que quatre autres économies de taille moyenne affichaient un pourcentage de 20%<sup>13</sup>. La pénétration des importations des services est nettement inférieure à celle des biens étant donné que les services sont principalement – et parfois par définition – destinés au marché local. La pénétration des importations en Belgique a encore progressé pendant cette période, tandis que les autres Etats membres ont suivi une évolution similaire, tout comme dans le cas de la concentration et de la régulation des marchés. L'avance de la Belgique s'est ensuite réduite, surtout au niveau des biens, là où l'indicateur est le plus pertinent. L'écart avantageux est ainsi passé de 17 à 13 points de pourcentage. Pour les services, l'écart est resté plus ou moins constant.

On peut ainsi conclure que les huit indicateurs ne donnaient pas une image homogène de l'intensité et de l'évolution de la concurrence sur les marchés belges. Pour quatre indicateurs sur huit, la Belgique faisait moins bien que les autres pays européens ; pour trois autres, elle se situait dans la moyenne et pour un indicateur seulement, elle faisait mieux que les autres. Au vu des résultats des quatre premiers indicateurs, l'économie belge semblait se caractériser par une concurrence faible comparativement aux autres pays : réglementation des marchés relativement sévère, peu d'entrées et de sorties de concurrents, concentration des marchés relativement importante et rente économique assez élevée. Les

<sup>12</sup> L'UE-15 hors Grand-Duché de Luxembourg, Irlande et Grèce, mais y compris la République tchèque, la Slovaquie et la Hongrie.

<sup>13</sup> Pays-Bas, Suède, Autriche et Danemark.

quatre autres indicateurs donnaient une image moins négative. Bien qu'elle ne faisait pas mieux que la moyenne des autres pays dans trois de ces quatre indicateurs, la Belgique n'affichait pas des résultats moins bons. Enfin, elle enregistrait de meilleurs résultats que les autres pays pour un seul indicateur : celui mesurant la pression de l'étranger sur les marchés. En moyenne, la position de la Belgique était légèrement inférieure à la médiane des autres Etats membres pour lesquels les indicateurs étaient disponibles (score de 4,5 sur 10)<sup>14</sup>. Pour les huit indicateurs, les profils de l'industrie et des services étaient plus ou moins semblables à celui de l'ensemble de l'économie de marché.

L'évolution des indicateurs était en général positive durant les périodes étudiées. Ainsi, cinq indicateurs ont affiché une amélioration, tandis que deux autres se sont détériorés. Pour un autre, l'évolution n'était pas claire. Bien qu'il s'agisse là de résultats positifs pour la Belgique, ces évolutions doivent également être considérées en tenant compte de l'évolution dans les autres pays. C'est à ce niveau que la compétitivité joue. Trois des cinq indicateurs ayant enregistré une amélioration ont également progressé dans les autres pays européens, si bien que la position relative de la Belgique ne s'est pas améliorée. Ces trois indicateurs étaient la concentration des marchés, la réglementation des marchés et la pénétration des importations. Les deux indicateurs affichant une détérioration ont également reculé au niveau européen et de façon plus forte que dans les autres Etats membres. Il s'agissait des prix relatifs et des marges prix-coûts. Il semble donc que l'intensité de la concurrence en Belgique augmente à plusieurs niveaux, à l'instar plus ou moins des autres pays. Néanmoins, les améliorations observées en Belgique ne semblent pas se combiner avec des baisses de prix et de la rente économique. Une série d'éléments semblent donc empêcher que l'amélioration des conditions de concurrence débouche sur une amélioration du fonctionnement du marché. Par ailleurs, dans d'autres Etats membres, l'amélioration de certaines conditions semble rendre le marché plus efficace. Ceci se reflète également dans l'évolution de la position de la Belgique par rapport aux autres Etats membres. Jusqu'en 2003, celle-ci a progressé pour dépasser légèrement la médiane des autres pays (score de 5,5 sur 10, voir note de page n°14 pour la signification de l'échelle utilisée). Ensuite, elle est retombée en deçà de la médiane (4,6) suite à la détérioration des prix et des marges prix-coûts.

Afin d'intensifier la concurrence en Belgique, des mesures s'imposent dans trois domaines : l'entrepreneuriat, les positions dominantes et la réglementation. Il conviendrait de soutenir l'entrepreneuriat afin de faciliter l'accès au marché de nouveaux concurrents. Au cours des vingt dernières années, la politique de la concurrence a été renforcée. Toutefois, des efforts doivent encore être consentis pour améliorer la surveillance des positions dominantes. Enfin, il conviendrait d'évaluer la réglementation du marché et de l'améliorer lorsque c'est nécessaire. Cette évaluation devrait être basée sur des raisonnements microéconomiques. On pourrait ainsi prévoir dans quels domaines la réglementation est susceptible d'avoir des effets négatifs.

---

<sup>14</sup> Selon cette échelle, le pays ayant les meilleurs résultats obtient la note de 10, tandis que celui présentant les moins bons résultats obtient la note de 0.



# 1. Inleiding

Al sinds de jaren 90 kampt België in vergelijking met andere landen met een vermindering van het concurrentievermogen. Een oorzaak daarvan is dat de toename van de loonkosten onvoldoende gecompenseerd wordt door de groei van de arbeidsproductiviteit. Tussen 1996 en 2007 was die groei in zowel België als Duitsland ongeveer 20%. In die periode stegen de loonkosten in Duitsland ook met 20%, terwijl ze in België met 35% toenamen. Daardoor bleven in Duitsland de loonkosten per eenheid product constant, terwijl Belgische producten naar verhouding duurder werden. De groei van de arbeidsproductiviteit kan opgesplitst worden in drie componenten: investeringen in kapitaalgoederen (bij gegeven arbeidsvolume); veranderingen in de samenstelling van het arbeidsvolume; en de groei van de totale factorproductiviteit (TFP). Die laatste is een restcomponent die meet hoe efficiënt kapitaal en arbeid in het productieproces worden ingezet en is als zodanig gerelateerd aan technologische vooruitgang en organisatorische veranderingen. Het is juist in die TFP-groei dat België achterblijft. Tussen 1996 en 2007 was die nihil, terwijl ze in omringende landen met gemiddeld 10% toenam. Met de andere twee componenten – kapitaalinvesteringen en samenstelling van het arbeidsvolume – zat het in België wel goed. Er ligt dus een uitdaging in TFP als voorwaarde voor concurrentievermogen en groei.

Voor het nemen van maatregelen voor de ondersteuning van TFP-groei is het noodzakelijk dat de determinanten van de TFP geïdentificeerd en geanalyseerd worden. In een recente studie bestudeerden Biatour et al. (2011) de invloed van O&O, menselijk kapitaal, technologiediffusie, buitenlandse handel en marktregulering op de Belgische TFP-groei. Onder de andere factoren die in de economische literatuur opgevoerd worden zijn marktcondities – of concurrentie – in het bijzonder van belang omdat verbeteringen daaraan over het algemeen geen zwaar beslag op de publieke financiën hoeven te leggen. Biatour et al. (2011) namen concurrentie op een indirecte manier in hun analyse op via de marktregulering, omdat die er een determinant van kunnen zijn. Deze studie gaat dieper in op de concurrentie in goederen- en dienstenmarkten. Ze verkent de meetbaarheid van concurrentie door de analyse van een reeks maatstaven die elk een bepaald kenmerk van concurrentie meten.

Concurrentie is een complex fenomeen. Om er grip op te krijgen is het van belang om het eerst goed te definiëren. Vreemd genoeg wordt daar in de literatuur maar weinig aandacht aan besteed. Er zijn enkele auteurs die een definitie van concurrentie geven. Nitsche & Heidhues (2006) hebben het over 'rivaliteit die de welvaart verbetert'. Daarmee bedoelen ze de totale maatschappelijke welvaart. Creusen et al. (2006a) hebben het over 'het spel dat producenten in markten spelen om hun winst te maximaliseren'. In beide definities staat het doel van concurrentie (welvaart respectievelijk winstmaximalisatie) centraal en is rivaliteit of 'het spel' het middel om dat te bereiken.

Inderdaad vindt er op markten waar meerdere aanbieders actief zijn interactie tussen die aanbieders plaats. Daarbij proberen zij elkaar de loef af te steken om de efficiëntste en voor de consument aantrekkelijkste producent te zijn. Theoretisch leidt dat tot de hoogst mogelijke economische efficiëntie. Concurrentie kan dus inderdaad gedefinieerd worden als 'de interactie tussen marktdeelnemers waarbij ieder probeert de meest efficiënte te zijn en zo zijn winst te maximaliseren, en die daarmee ook leidt tot de voor de economie meest efficiënte uitkomst'. In die definitie wordt voor de eenvoud geab-

straheerd voor eventuele externaliteiten. Mochten die er wel zijn dan is naast concurrentie ook overheidsinterventie nodig om de maatschappelijk meest efficiënte uitkomst te bereiken.

Efficiëntie en productiviteit zijn geen synoniemen, maar wel nauw aan elkaar verwant. Uit de hierboven besproken theoretische interactie kan dus afgeleid worden dat concurrentie de productiviteitsgroei kan stimuleren. Eveneens op theoretische gronden kan echter ook afgeleid worden dat dat niet zo zwart-wit is als het lijkt. Er zijn ook omstandigheden denkbaar waaronder concurrentie een negatief effect op productiviteit heeft. Dat wordt besproken in Hoofdstuk 2, dat het theoretisch kader van deze studie geeft. Het blijkt dat over het algemeen concurrentie en productiviteit positief samenhangen, wat ook bevestigd wordt door empirisch onderzoek. Daarnaast wordt in dat hoofdstuk de algemene problematiek van de meting van concurrentie kort besproken. Dat heeft te maken met de definitie van markten en de kwaliteit en compatibiliteit van de benodigde data.

In de daarop volgende twee hoofdstukken worden acht maatstaven van concurrentie besproken. Zoals gemeld meten ze elk een bepaald kenmerk van concurrentie. Ze zijn onderverdeeld in twee groepen: maatstaven van marktstructuur (Hoofdstuk 3) en maatstaven van marktwerking (Hoofdstuk 4). Er worden vier maatstaven van marktstructuur besproken. Toe- en uittreding laat zien of er veel producenten bij komen of de markt verlaten. Een vlot verloop in de markt draagt bij tot de efficiëntieverbetering. Marktconcentratie is een symbiose van het aantal producenten en hun onderlinge dominantie. Een sterke dominantie heeft het risico van een minder goede marktwerking. Marktstabiliteit laat zien of de marktaandelen van de producenten star of veranderlijk zijn. Starre marktaandelen kunnen een teken van zwakke concurrentie zijn. Marktregulering laat zien hoe sterk de overheidsinterventie in de markt is. Hoewel dat veeleer een determinant dan een kenmerk van concurrentie is, is er veel eensgezindheid over dat te zware of misplaatste interventie de concurrentie sterk kan belemmeren.

Er worden ook vier maatstaven van marktwerking besproken. Prijsvorming komt tot stand door de interactie van vraag en aanbod. Onder zwakke concurrentie kunnen de prijzen hoger uitvallen dan onder intensieve concurrentie, wat een inefficiënte marktuitsluiting is. In het verlengde ligt de prijs-kostenmarge. Die hogere prijzen kunnen de producenten een winst geven die hoger is dan de normale vergoeding voor kapitaal en ondernemerschap. Ook dat is een teken van inefficiëntie. Winstelasticiteit is een maatstaf voor de interactie tussen producenten. Als het niveau van de winst van producenten gevoelig is voor het niveau van de kosten, betekent dat dat de markt sterk reageert op kostenveranderingen en er dus een sterke interactie op de markt is. Importpenetratie, ten slotte, laat zien hoeveel procent van het aanbod uit het buitenland komt. Een hoog percentage kan een teken zijn van een sterke concurrentiële druk uit het buitenland.

Op de acht maatstaven wordt voor elke branche de score van België vergeleken met die van andere Europese lidstaten. Het aantal branches en andere lidstaten is daarbij wisselend en afhankelijk van de beschikbaarheid van data. Het aantal branches is gemiddeld 21, en loopt van 17 bij de marktconcentratie en prijs-kostenmarges tot 28 bij de marktregulering en importpenetratie. Het aantal lidstaten is gemiddeld 17, en loopt van 6 bij de winstelasticiteit tot 25 bij de prijzen. Ook komt de evolutie sinds de late jaren 90 aan de orde. Zo kan gezien worden of er convergentie of divergentie tussen de Belgische en Europese scores is geweest. Nadrukkelijk worden de branches niet onderling vergeleken omdat dat

bedrieglijk kan zijn. Branches verschillen naar hun aard, wat zich kan uiten in verschillen in de scores op de maatstaven. Er zijn bijvoorbeeld aanzienlijke verschillen tussen industrie en diensten.

Vooruitlopend op de conclusie in Hoofdstuk 5 volgt uit de analyse dat België het in vrijwel alle maatstaven niet beter doet dan het Europees gemiddelde, in een aantal gevallen zelfs veel slechter. Wel verbeterde de score op het merendeel van de maatstaven, maar dat was in andere lidstaten niet anders. In twee cruciale maatstaven – prijzen en prijs-kostenmarge – was er divergentie in de ongunstige richting. In tegenstelling tot andere landen hadden de verbeteringen in de andere maatstaven in België dus geen vat op deze twee, die indicatoren zijn van de uiteindelijke efficiëntie van de markten. Gezien de omvang van Hoofdstukken 3 en 4 fungeert Hoofdstuk 5 bovendien als synthese van de hele studie. Het vat de essentie van de maatstaven en hun eventuele onvolkomenheden samen en bespreekt de resultaten van de acht analyses in een geïntegreerd kader.

## 2. Concurrentie als factor van productiviteitsgroei

In het vorige hoofdstuk is concurrentie omschreven als de interactie tussen marktdeelnemers waarbij ieder probeert de meest efficiënte te zijn en zo zijn winst te maximaliseren, en die daarmee ook leidt tot de voor de economie meest efficiënte uitkomst. Concurrentie zou dus een belangrijke factor voor productiviteitsgroei zijn. Dat wordt bevestigd in theoretische en empirische analyses, maar uit de literatuur blijkt dat er ook omstandigheden denkbaar zijn waaronder concurrentie een negatief effect heeft. Dit hoofdstuk geeft aan de hand van de literatuur een korte bespreking van de samenhang tussen concurrentie en productiviteit. Eerst komt het positieve verband aan de orde (§2.1). Daarna worden de nuances die daarbij gegeven kunnen worden besproken (§2.2). Het pretendeert geen uitgebreide analyse van die samenhang te geven. Veeleer geeft het een bondige verantwoording van het belang van concurrentie in de analyse van productiviteit.<sup>15</sup> Het hoofdstuk wordt afgesloten met een inleiding in de problematiek van het meten van concurrentie (§2.3). In de twee volgende hoofdstukken wordt daar een aantal methoden van uitgewerkt.

### 2.1. Een positieve relatie

De invloed van concurrentie op productiviteit en welvaart wordt beredeneerd aan de hand van de vier vormen van efficiëntie. Enerzijds zijn er allocatieve en distributieve efficiëntie. Die worden bereikt door respectievelijk de werking van het prijsmechanisme en de verdeling van de welvaart over producenten en consumenten. Anderzijds zijn er productieve en dynamische efficiëntie. Die ontstaan als de kosten per product afnemen. Productieve efficiëntie heeft een direct effect op productiviteit, dat werkt via een betere inzet van arbeid en kapitaal bij gegeven technologie. Dynamische efficiëntie heeft een indirect effect, dat werkt via onderzoek & ontwikkeling (O&O) en innovatie. Waarschijnlijk is dat dynamische effect het sterkst (zie o.a. CEC, 2004b; Cincera & Galgau, 2005), hoewel ze zich pas eerder op langere termijn zal voordoen (Griffith & Harrison, 2004; ECB, 2006; Griffith et al., 2007). In de praktijk zijn de vier vormen van efficiëntie overigens moeilijk van elkaar te onderscheiden (Griffith & Harrison, 2004; OECD, 2005).

Concurrentie kan op twee manieren toenemen. Het kan ten eerste het gevolg zijn van een toename van het aantal producenten in een gegeven markt. Dat gebeurt bijvoorbeeld bij de vrijmaking van monopolische markten. Ten tweede kan het komen door toename van de grootte van de markt. Dat gebeurt bij de vrijmaking van buitenlandse handel. In beide gevallen zorgen dezelfde mechanismen voor het verbeteren van de efficiëntie. In die mechanismen kan er een onderscheid gemaakt worden tussen interne en externe herstructurering. Interne herstructurering heeft betrekking op de drijfveer die bestaande producenten hebben om bij (dreigende) concurrentie de eigen efficiëntie te verbeteren. Het geeft aanleiding tot een herallocatie-effect (Braila et al., 2010ab) als de efficiëntste producenten terrein winnen op de minder efficiënte. Externe herstructurering heeft betrekking op toe- en uittreding, en geeft zo aanleiding tot een selectie-effect. De minder productieve producenten verlaten de markt en productiever producenten treden toe (zie o.a. OECD, 2003). Meer detail over de mechanismen wordt gegeven door o.a. Dierx et al. (2002) en Nicoletti & Scarpetta (2003).

---

<sup>15</sup> Dit hoofdstuk is een bewerking van Van der Linden (2010).

De stelling dat concurrentie en productiviteit positief met elkaar samenhangen wordt gesteund door empirisch onderzoek. Door CEC (2004b), Cincera & Galgau (2005) en Griffith et al. (2007) zijn verschillende studies besproken die die relatie bevestigen. Ook een studie van OECD (2005) suggereerde dat opener markten tot een sterkere productiviteitsgroei leiden. Daarnaast worden de positieve effecten ook gevonden in branchespecifieke studies voor bijvoorbeeld de detailhandel (Creusen et al., 2006b; Van der Linden, 2010), de elektriciteitsproductie (CPB, 2006) of het geheel der netwerkindustrieën (CEC, 2004a).

## 2.2. Nuances bij de relatie

Op basis van bovenstaande redenering mag ervan uitgegaan worden dat concurrentie een positief effect op de productiviteitsgroei heeft. Toch zijn er ook omstandigheden waaronder de relatie negatief kan zijn. In de Schumpeteriaanse benadering wordt benadrukt dat voor innovatie investeringen nodig zijn en dat die investeringen terugverdiend moeten worden. Met andere woorden, een producent moet een zekere winstverwachting hebben om innovatief te kunnen zijn. Hoe meer concurrentie er echter is, hoe lager die winstverwachting, en hoe minder innovatie en productiviteitsgroei. Dat staat dus haaks op de hierboven besproken mechanismen waarin concurrentie producenten er net toe aanzet om innovatief te zijn.

In de economische literatuur zijn beide benaderingen met elkaar verzoend door de suggestie dat de relatie tussen concurrentie en productiviteit geen lineair maar een omgekeerd U-vormig verloop zou hebben (zie o.a. Nicoletti & Scarpetta, 2003; Griffith & Harrison, 2004; Creusen et al., 2006b). Als er geen concurrentie is, krijgt een producent inderdaad niet genoeg stimulansen om innovatief te zijn omdat hij niet hoeft te vrezen zijn marktpositie te verliezen aan efficiënter producenten. Bij de introductie van concurrentie ontstaat die stimulans wel, en zullen de innovatie en het effect op de productiviteit toenemen. Dat wordt het 'escape competition effect' genoemd. Wordt de concurrentie erg hevig en komen de winsten sterk onder druk te staan, dan neemt de stimulans tot innovatie juist weer af omdat de producenten hun inspanningen niet meer terugverdienen. Dat wordt het 'Schumpeter effect' genoemd. De meest optimale vorm van concurrentie verschilt van markt tot markt (CEC, 2004c). In de ene markt kan dat bijvoorbeeld oligopolische concurrentie tussen grote conglomeraten zijn, maar in een andere markt juist atomistische concurrentie.

De omgekeerd U-vormige relatie lijkt empirisch bevestigd te worden door Griffith & Harrison (2004), maar zij nemen wel voorzichtigheid in acht. Allereerst constateren zij dat er ook veel studies zijn die een lineaire relatie bevestigen. Daarnaast kunnen er statistische fouten in hun data zijn, zoals meetproblemen, vergelijkbaarheid en timing. Ook de dimensie van de data speelt een rol. In hun tijdreeksen blijkt meer concurrentie samen te gaan met minder O&O, terwijl in cross-sectie tussen landen wel een positieve relatie bestaat. Dat zou te maken kunnen hebben met de positie die landen in de omgekeerde U-vorm hebben. Als één van hun problemen gaven zij bovendien aan alleen een kortetermijnanalyse gedaan te hebben, wat aanleiding kan geven tot het vinden van een negatieve relatie. Niettemin vermeldden Griffith et al. (2007) andere empirische studies die een omgekeerd U-vormige relatie vinden, en vindt ook Forlani (2010) steun voor de hypothese.

Er zijn nog andere omstandigheden die aanleiding geven tot een minder eenduidige relatie. Landen of producenten met een *technologische achterstand* zouden afschrikt worden door de dreigende toetreding en daardoor een stimulans hebben om niet innovatief te zijn. Dat wordt het 'discouragement effect' genoemd (zie Griffith & Harrison, 2004; Cincera & Galgau, 2005; Bourlès et al., 2010). Het effect van *toetreding* op innovatie zou sterker zijn naarmate de toetreder zelf meer geavanceerde technologie zou gebruiken (Cincera & Galgau, 2005). Zo'n toetreder geeft aan de gevestigde producenten een extra stimulans tot innovatie. Ook *uittreding* heeft geen eenduidig effect op de productiviteit (Cincera & Galgau, 2005). Uittreders kunnen inderdaad inefficiënte producenten zijn, met als gevolg dat door uittreding de gemiddelde productiviteit van de branche stijgt. Het is echter niet uitgesloten dat efficiënte producenten hun productie delocaliseren, wat een verlaging van de gemiddelde productiviteit tot gevolg heeft. Even goed als beredeneerd wordt dat concurrentie bevorderlijk is voor innovatie, kan ook beredeneerd worden dat een *monopolie* bevorderlijk is voor innovatie. In overeenstemming met de Schumpeteriaanse gedachtegang kan de kleinere winstprikkel die producenten in een concurrentiële markt hebben leiden tot een kleinere prikkel om innovatief te zijn. Voor bepaalde landen kan *handelsliberalisering* een negatief effect op de productiviteit hebben, als de comparatieve voordelen van die landen juist in naar verhouding minder productieve activiteiten liggen (Griffith & Harrison, 2004). Concurrentie kan leiden tot toenemende productie en *werkgelegenheid*. Daarbij moet er rekening mee gehouden worden dat dat tot lagere arbeidsproductiviteit kan leiden als elke nieuw tewerkgestelde minder productief is dan de vorige (o.a. Griffith & Harrison, 2004).

In een poging om grip te krijgen op de empirisch nogal dubbelzinnige samenhang tussen concurrentie en innovatie probeert Schmutzler (2010) te komen tot een theoretisch model dat zowel positieve als negatieve samenhang verklaart. Het onderscheidt een aantal positieve en negatieve effecten. Het totaal daarvan bepaalt het netto effect. Het hangt onder andere af van de substitueerbaarheid van de producten, de heterogeniteit van de producenten (leiders/achterblijvers) en de soort van oligopolische concurrentie (Cournot/Bertrand).

Een laatste nuance is die van de endogeniteit. Dat wil zeggen dat het verband tussen concurrentie en productiviteit ook in de omgekeerde richting kan bestaan. Producenten met een hoge productiviteit produceren tegen relatief lage kosten. Daardoor kunnen zij relatief lage prijzen vragen en marktaandeel winnen van minder productieve concurrenten. Dat maakt het mogelijk dat de marktconcentratie toeneemt, met als gevolg dat de concurrentie kan afnemen (Nicoletti & Scarpetta, 2003; Griffith et al., 2007). Anders gezegd kan innovatie een instrument zijn om concurrentie af te weren (Cincera & Galgau, 2005). Ook Creusen et al. (2006b) onderkennen de omgekeerde causaliteit, maar laten die in hun analyse buiten beschouwing onder de veronderstelling dat het een effect op lange termijn is.

### 2.3. Maatstaven van concurrentie

Concurrentie is een abstract begrip dat niet rechtstreeks gemeten kan worden. In het vorige hoofdstuk werden begrippen als 'interactie', 'rivaliteit' en 'spel' gebruikt. Concurrentie wordt daarom gemeten aan de hand van indirecte maatstaven, die er steeds een bepaald waarneembaar symptoom van meten. Vanzelfsprekend hebben al die maatstaven voor- en nadelen. ECB (2006) suggereerde dan ook dat er per analyse liefst meer dan één toegepast wordt, zodat de robuustheid onderzocht kan worden. In de volgende twee hoofdstukken komt er een aantal aan de orde, onderverdeeld naar maatstaven van marktstructuur en marktwerking. Bij elke maatstaf wordt getoond hoe in België de concurrentie zich volgens die maatstaf positioneert. Er wordt gekeken naar het niveau van de maatstaf ten opzichte van andere Europese landen waarvoor de maatstaf ook beschikbaar is. Daarnaast wordt gekeken hoe de maatstaf gedurende de afgelopen 10 à 20 jaar geëvolueerd is. Met nadruk worden niet de Belgische branches met elkaar vergeleken, omdat niet uitgesloten mag worden dat branche-specifieke kenmerken van invloed kunnen zijn op de maatstaf.

Een probleem met dergelijke maatstaven is dat de kwaliteit van de beschikbare data vaak niet toereikend is. Dat kan het gevolg zijn van onvolkomenheden in die data zelf. Het kan ook voorkomen dat ze niet voldoen aan de eisen die door de maatstaf gesteld worden om een correct beeld te geven. Bij elke maatstaf worden die problemen besproken. In deze paragraaf worden nog enkele algemene opmerkingen over de kwaliteit van de data besproken: branches versus relevante markten en boekhoudkundige versus economische data.

Om concurrentie te analyseren moeten eerst relevante markten gedefinieerd worden. Dat is niet ondubbelzinnig en databronnen zijn doorgaans niet afgestemd op zulke definities. De dubbelzinnigheid kan van de geografische dimensie of van diversificatie komen. Twee winkels die in verschillende plaatsen gevestigd zijn hoeven niet op dezelfde markt te zitten. Beide kunnen echter wel op eenzelfde markt zitten met een derde winkel, die in een tussenliggende plaats gevestigd is. Supermarktketens concurreren met elkaar op de nationale markt, maar concurreren met kleine winkels in hun lokale markten. Wat de kleine winkels betreft is er analogie met andere lokaal opererende diensten, zoals verzekeringsagenten of kappers. Wat de supermarktketens betreft is er analogie met warenhuizen, die met meerdere gespecialiseerde winkelketens concurreren die onderling op verschillende markten zitten.

Een ander probleem met betrekking tot relevante markten is dat de meeste databronnen naar branches geclassificeerd zijn. Dat is iets anders dan markten. Dit is al geïllustreerd aan de hand van het voorbeeld van de winkels, waar de twee kleine winkels in dezelfde branche maar niet op dezelfde markt zitten. Verder produceert een branche doorgaans een veelheid aan producten, die elk hun eigen markt hebben. Branchedata zijn dus meestal te geaggregeerd voor de analyse van concurrentie op een markt. Nochtans laten ze wel toe om na te gaan hoe de concurrentie zich in het algemeen ontwikkelt op de markten die samen de branche vormen. Ten slotte komen geïmporteerde producten logischerwijs niet voor in de binnenlandse industriële branches. Ze komen doorgaans voor in de activiteit van de groothandel. De binnenlandse industrie omvat dan dus niet de hele relevante markt van zijn producten.



Bepaalde maatstaven worden berekend uit jaarrekeningen van ondernemingen. De gegevens daarin worden vastgesteld vanuit een fiscaal perspectief. De rekeningen worden tenslotte opgemaakt om de fiscale winst te bepalen, en niet om economische studies te doen. Die fiscale winst kan verschillend zijn van de economische winst. Veel jaarrekeningen lijken zelfs eigenaardig vanuit een economisch perspectief, met extreem hoge of lage bedragen voor omzet en bepaalde kostencategorieën. Een databank van jaarrekeningen kan natuurlijk gefilterd worden voor zulke extreme gevallen, en in de praktijk gebeurt dat ook. Voor minder extreme gevallen is het echter moeilijk om op voorhand te bepalen van welke jaarrekening de data vanuit economisch perspectief zinvol zijn, en van welke niet.

Een andere implicatie van het gebruik van jaarrekeningen is dat niet alle ondernemingen een complete rekening hoeven te publiceren. In het bijzonder aan kleine ondernemingen kan het toegelaten zijn om een rekening op basis van toegevoegde waarde te publiceren in plaats van op basis van omzet. Zulke rekeningen bevatten dan ook geen aankopen van goederen en diensten. Er zijn ondernemers die helemaal geen rekening hoeven te publiceren. Daaronder kunnen zelfs grote ondernemingen zijn, vrijgesteld op basis van hun juridische vorm. Ten slotte kan er tussen landen verschil van boekhoudstandaarden zijn, wat de internationale vergelijkbaarheid bemoeilijkt. Een voordeel van het gebruik van jaarrekeningen is de vaak zeer gedetailleerde branche classificatie, waardoor de relevante markten beter benaderd worden.

## 2.4. Conclusie

Concurrentie lijkt inderdaad van belang te zijn voor productiviteitsgroei. In principe mag daarbij uitgegaan worden van een positieve samenhang. Toch bestaan er omstandigheden waaronder de samenhang ook negatief kan zijn. De mate waarin concurrentie dus daadwerkelijk een positief effect op productiviteit heeft verschilt naar gelang de omstandigheden en is voorwerp van empirisch onderzoek. Dat moet inzicht verschaffen in hoeverre de overheid door middel van het stimuleren van concurrentie ook de achterliggende doelstellingen van productiviteit en welvaart stimuleert. Een belangrijke voorwaarde voor zulk onderzoek en beleid is dat concurrentie op een zinvolle manier gemeten kan worden. Aangezien concurrentie een abstract begrip is kan dat slechts op een indirecte manier. Die gaat bovendien gepaard met theoretische dubbelzinningheden en onvolkomenheden in de data. In de volgende twee hoofdstukken worden acht maatstaven besproken. Aan de hand daarvan wordt een benadering gegeven van de mate van concurrentie in de Belgische economie.



### 3. Maatstaven van marktstructuur

Marktstructuur heeft te maken met het aantal producenten in een markt en hun onderlinge dominantie. Dat kan bepalend zijn voor de intensiteit van de concurrentie. Daarbij is ook van belang in hoeverre het aantal en de dominantie door de jaren heen wijzigen. In dit hoofdstuk worden vier maatstaven besproken: toe- en uittreding (§3.1), marktconcentratie (§3.2), marktstabiliteit (§3.3) en marktregulering (§3.4). Daarvan is de laatste niet echt een maatstaf van marktstructuur, maar veeleer een determinerende factor. Toch wordt ze in de literatuur ook beschouwd als maatstaf vanwege haar vermeende rechtstreekse invloed op concurrentie.

#### 3.1. Toe- en uittreding

Een symptoom van concurrentie is dat er nieuwe producenten tot de markt toetreden, maar er ook zijn die de markt verlaten. Zowel toe- als uittreding kunnen aangeven dat er concurrentie speelt. Dit wordt ook wel het selectie-effect van concurrentie genoemd (Braila et al., 2010ab). Dat wordt geïllustreerd aan de hand van vier vereenvoudigde situaties. Zowel toe- als uittreding kunnen laag zijn. Dat zou een indicatie kunnen zijn dat de markt weinig ‘in beweging’ is, en er weinig concurrentie is. Alleen toetreding kan hoog zijn. Dat zou een indicatie kunnen zijn dat er voldoende nieuwe uitdagers op de markt komen, maar wel dat er een zodanige bescherming van de gevestigde producenten is dat eventueel inefficiënte producenten blijven bestaan. Andersom kan alleen de uittreding hoog zijn. Dat kan een indicatie zijn van een consolidatie waarbij de markt meer en meer gekenmerkt wordt door een beperkt aantal grote en efficiënte producenten, maar wel met het risico van verminderde concurrentie op termijn. Ten slotte kunnen zowel toe- als uittreding hoog zijn. Dat lijkt voor de concurrentie de meest wenselijke situatie. Dat kan enerzijds wijzen op een consolidatie waarbij de minst efficiënte producenten de markt verlaten. Anderzijds blijven de overblijvende efficiënte producenten uitgedaagd worden door nieuwe toetreders. Vanuit het oogpunt van innovatie en ‘creative destruction’ lijkt dat inderdaad de meest wenselijke vorm van concurrentie.

Toch kan er zonder toe- en uittreding (T&U) ook concurrentie zijn. In dat geval kan het herallocatie-effect spelen. Het marktmechanisme werkt dan zonder feitelijke toetreding, maar veeleer onder dreiging van toetreding en/of sterke rivaliteit onder bestaande producenten onderling. Ook in die gevallen is een levendige marktwerking met innovatie en productiviteitsgroei niet uitgesloten. Veel toe- en uittreding geeft dus in elk geval aan dat er concurrentie is. Weinig toe- en uittreding geeft echter niet per definitie aan dat er geen concurrentie is. Dat laatste kan gezien worden als een zwakte van T&U als maatstaf van concurrentie.

Een uitgebreide analyse voor de EU is gedaan door Cincera & Galgau (2005). Zij associëren T&U echter niet expliciet met concurrentie, en geven aan dat er vele factoren op van invloed zijn. Wel zien zij T&U als nevensgeschikt aan de prijs-kostenmarge, die in het volgende hoofdstuk besproken wordt en vrij algemeen beschouwd wordt als de meest representatieve maatstaf van concurrentie. Beide zijn een transmissiekanaal tussen marktregulering en performantie. Andere auteurs (o.a. CEC, 2004b; Creusen et al., 2006a) zien ze niet als nevensgeschikt. Zij beschouwen T&U als determinant van de prijs-kostenmarge. Daarbij mag niet uit het oog verloren worden dat de causaliteit omgekeerd kan

liggen: winstmarges als determinant van toe- en uittreding. Behalve als indicator voor concurrentie, wordt toetreding als indicator voor innovatie gezien, want toetreders gebruiken vaak de nieuwste en meest geavanceerde technologie (Griffith et al., 2007). CEC (2004b) ziet T&U zelfs als een belangrijke of zelfs noodzakelijke voorwaarde om allocatieve, productieve en dynamische efficiëntie te bereiken.

Vanuit het perspectief van de relevante markt heeft T&U betrekking op alle producenten die de markt betreden en verlaten. Bij toetreding zijn dat binnen- en buitenlandse producenten, de laatsten ofwel als investeerders in binnenlandse productie-eenheden (DBI) ofwel als verkopers van gereed product (import). Ook zijn het bij toetreding zowel nieuw opgerichte ondernemingen als bestaande, welke laatsten dan in andere markten diversifiëren. Net zo betreft het bij uittreding binnen- en buitenlandse producenten, liquidaties, en ondernemingen die zich van de betreffende markt terugtrekken. De meest voor de hand liggende databron komt van de nationale ondernemingsregisters. Die geeft echter alleen nieuw opgerichte ondernemingen en liquidaties, geen diversificatie of terugtrekking. Dat is dus maar een benadering van de feitelijke T&U. Bovendien is er een aantal onzuiverheden die het beeld verder kunnen vertroebelen. Fusies, overnames en splitsingen van ondernemingen worden bijvoorbeeld wel geregistreerd als oprichting of liquidatie, maar feitelijk komt er daarbij geen nieuw kapitaal op de markt of wordt er geen kapitaal onttrokken. Ook de oprichting en liquidatie van niet-actieve ondernemingen hoeft niet als feitelijke toe- en uittreding gezien te worden. Een onderneming kan 'actief' genoemd worden als ze omzet realiseert en/of mensen te werk stelt. Ook kan het voorkomen dat een onderneming een tijd lang niet actief is en daarna weer op de markt terugkeert. Feitelijk is dat dus geen uit- resp. toetreding.

In haar databank van ondernemingsdemografie probeert Eurostat met al die situaties rekening te houden. Men pretendeert het jaarlijks verloop in de nationale ondernemingsregisters zodanig te filteren dat de feitelijke T&U zoveel mogelijk benaderd wordt. Voor het merendeel van de lidstaten zijn er nog geen tijdreeksen, maar alleen een waarneming voor 2006 (toe- en uittreding) en 2007 (alleen toetreding). Voor de vergelijking met andere lidstaten kan dus alleen maar de waarneming van 2006 gebruikt worden. Voor de evolutie in België is gebruik gemaakt van een tijdreeks die door de ADSEI is samengesteld.

Tabel 1 geeft het gemiddelde van toe- en uittreding in 19 branches in België, andere lidstaten en Noorwegen. Omwille van de leesbaarheid zijn die landen gegroepeerd in vier deelregio's: West bestaat uit de buurlanden en Oostenrijk; Noord bestaat uit de Scandinavische landen; Oost bestaat uit landen van het voormalige Oostblok; Zuid bestaat uit Middellandsezeestaten en Portugal. De ontbrekende landen zijn Ierland, Polen, Roemenië, Griekenland en Malta. De gegevens voor Frankrijk dateren uit 2007, omdat daar juist 2006 ontbreekt.

**Tabel 1 Gemiddelde toe- en uittreding in 23 Europese landen, 2006**  
*Gemiddelde van oprichtingen en liquidaties als percentage van de ondernemingspopulatie*

	België (rang <sup>1</sup> )	West-Europa <sup>2</sup>	Noord-Europa <sup>3</sup>	Oost-Europa <sup>4</sup>	Zuid-Europa <sup>5</sup>
	<i>(tussen haakjes: het land met de hoogste score)</i>				
Voedingsmiddelen	3,3% (20)	5,7% (VKo)	5,1% (Den)	7,7% (Lit)	5,4% (Por)
Textiel <sup>6</sup>	4,4% (21)	8,3% (VKo)	7,8% (Den)	11,5% (Lit)	8,6% (Por)
Hout & kurk	4,6% (17)	6,4% (VKo)	4,7% (Den)	11,2% (Lit)	5,4% (Por)
Papier & uitgeverij	5,4% (20)	7,4% (Lux)	6,3% (Den)	11,9% (Slw)	6,6% (Por)
Chemische producten <sup>7</sup>	3,2% (20)	6,3% (VKo)	4,5% (Den)	5,3% (Slw)	4,5% (Por)
Minerale producten	3,3% (22)	6,3% (VKo)	5,2% (Den)	9,8% (Slw)	5,2% (Por)
Metaal	4,3% (21)	5,8% (Lux)	5,3% (Den)	9,5% (Lit)	5,9% (Por)
Machines	3,4% (20)	5,3% (VKo)	4,6% (Noo)	6,5% (Lit)	6,2% (Por)
Elektrische apparaten	3,9% (20)	6,1% (VKo)	5,0% (Den)	5,8% (Lit)	5,6% (Por)
Vervoermiddelen	5,0% (19)	7,3% (VKo)	5,5% (Den)	6,6% (Slv)	7,6% (Por)
Overige industrie	4,2% (19)	7,4% (VKo)	6,5% (Den)	9,4% (Lit)	6,1% (Por)
Bouw	5,3% (23)	9,6% (VKo)	8,1% (Den)	12,4% (Lit)	10,2% (Por)
Groot- & detailhandel	5,0% (21)	9,1% (Dui)	7,9% (Den)	11,5% (Lit)	7,9% (Por)
Hotels & restaurants	7,2% (17)	9,8% (VKo)	8,6% (Den)	10,6% (Bul)	8,9% (Por)
Vervoer & opslag	4,8% (21)	8,6% (VKo)	5,8% (Den)	8,1% (Lit)	6,4% (Por)
Post & telecommunicatie	11,6% (10)	15,1% (Dui)	14,3% (Den)	10,2% (Slw)	14,7% (Ita)
Financiële diensten	9,9% (15)	10,5% (Ned)	10,4% (Den)	17,8% (Hon)	9,2% (Por)
Onroerend goed	9,3% (16)	8,5% (Ned)	7,6% (Den)	17,1% (Lit)	8,9% (Por)
Zakelijke diensten <sup>8</sup>	6,7% (22)	11,3% (VKo)	9,1% (Den)	10,5% (Lit)	9,6% (Por)
Industrie <sup>9</sup>	4,1% (22)	6,4% (VKo)	5,5% (Den)	9,2% (Lit)	6,2% (Por)
Diensten <sup>10</sup>	6,3% (22)	9,9% (VKo)	8,2% (Den)	11,4% (Lit)	8,5% (Por)
Alle branches <sup>11</sup>	6,0% (22)	9,5% (VKo)	7,9% (Den)	11,2% (Lit)	8,5% (Por)

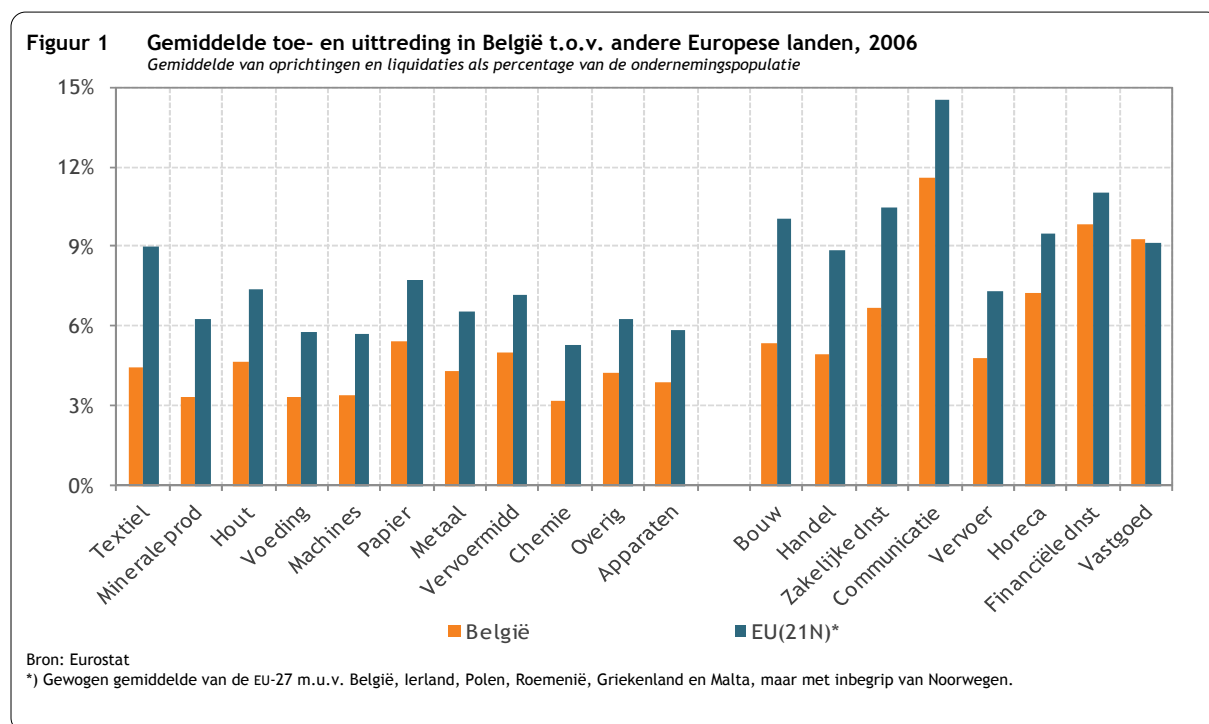
Bron: Eurostat

<sup>1</sup>) De plaats die de betreffende Belgische sector inneemt onder de 23 landen. <sup>2</sup>) Gewogen gemiddelde van Duitsland, Frankrijk (2007), Luxemburg, Nederland, Verenigd Koninkrijk en Oostenrijk. <sup>3</sup>) Idem van Noorwegen, Denemarken, Zweden en Finland. <sup>4</sup>) Idem van Estland, Letland, Litouwen, Tsjechië, Slowakije, Hongarije, Slovenië en Bulgarije (geen chemie en vervoer). <sup>5</sup>) Idem van Portugal, Spanje (geen overige industrie), Italië en Cyprus. <sup>6</sup>) Geen aparte gegevens voor leer (NACE 19). <sup>7</sup>) Geen aparte gegevens voor cokes & petrochemie (NACE 23) en rubber & plastic (NACE 25). <sup>8</sup>) M.u.v. holdings (NACE 74.15). <sup>9</sup>) Leer, cokes & petrochemie en rubber & plastic wel ingebrepen. <sup>10</sup>) M.u.v. holdings (NACE 74.15). <sup>11</sup>) Leer, cokes & petrochemie en rubber & plastic wel ingebrepen. Bovendien is de delfstoffenwinning (NACE 10-14) ingebrepen. M.u.v. holdings (NACE 74.15).

België zat in 2006 in vrijwel alle branches bij de landen met de laagste T&U, met een rang die in de meeste gevallen tussen 17 en 22 lag. In de industriële branches lag het gemiddelde van T&U tussen 3,2% en 5,4% van de populatie ondernemingen. In de dienstenbranches was het verloop groter, met gemiddelden tussen 5,0% en 11,6%. Daar waren ook enkele betere scores ten opzichte van de andere landen. Bevreemdend is dat voor het totaal van industrie respectievelijk diensten scores werden gevonden die eerder aan de bovengrens van die per branche lagen: na Cyprus de laagste T&U van de 23 landen. Bij de industrie bleek het gemiddelde van T&U ongunstig uit te vallen ten opzichte van andere matig scorende landen. Voor toe- en uittreding apart kwam België op de 19<sup>de</sup> resp. 21<sup>ste</sup> plaats. Bij de diensten hebben de groot- en detailhandel en de zakelijke diensten een zwaar gewicht. Ongeveer tweederde van de ondernemingen uit de populatie zit in één van die twee branches. De ongewogen

gemiddelde rang van de acht dienstenbranches van Tabel 1 is 18, duidelijk hoger dan de gewogen rang van de voorlaatste rij. Ondanks deze nuancerings lijkt het er duidelijk op dat België zowel qua toe- als uittreding bij de minst presterende landen van Europa behoort.

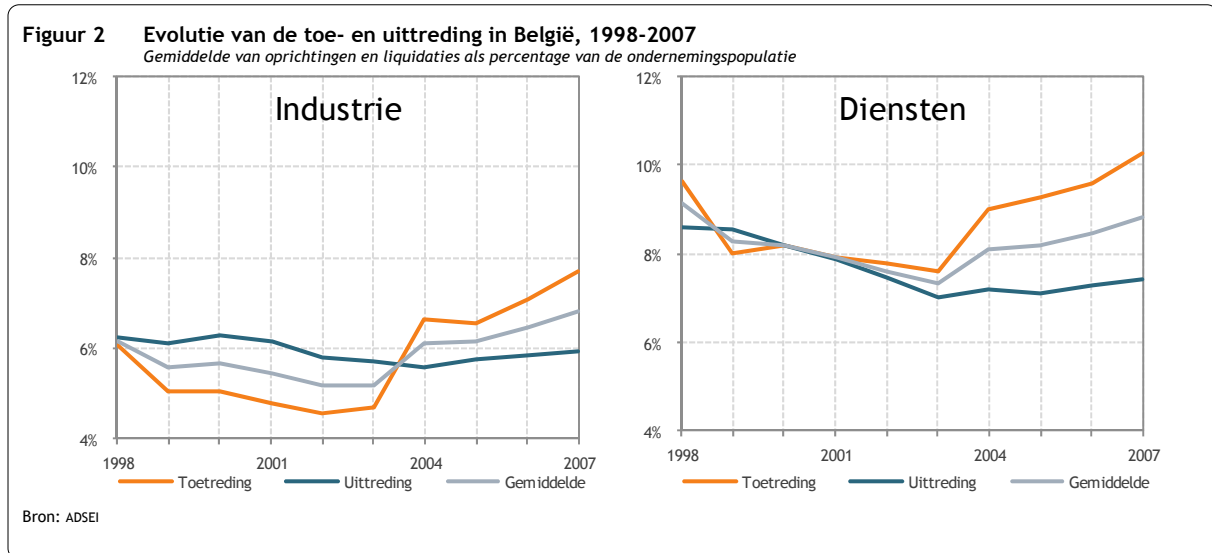
Dat beeld wordt bevestigd in Figuur 1, waar België vergeleken wordt met de gewogen gemiddelde T&U van de 22 andere landen. In alle branches op één na scoort België lager dan dat gemiddelde. Dat loopt zelfs tot ongeveer de helft lager. Zelfs in de communicatie, de branche van de hoogste Belgische rang (zie Tabel 1), lag het gemiddelde van de 22 landen hoger.



Toch moet er ook opgepast worden met de gegevens over toe-en uittreding. De 'best-practices' van Tabel 1 waren nog niet aan de orde geweest. In West-Europa had het Verenigd Koninkrijk in ongeveer tweederde van de branches het hoogste gemiddelde van toe- en uittreding. In Oost-Europa was dat Litouwen. In Noord- en Zuid-Europa was er zelfs een land dat in op één na alle branches de hoogste score had: Denemarken resp. Portugal. De hoogste gemiddelde toe- en uittreding werd gevonden in Litouwen (22%), en die was veel hoger dan in het tweede land, Portugal (15%). De laagste scores werden gevonden, zoals al gemeld, in Cyprus (3%) en België (6%).

Deze resultaten per land kunnen twee dingen betekenen. Enerzijds kan het zijn dat als in een land concurrentie werkt door toe- en uittreding, dat relatief onafhankelijk van de branches is: het is dan het geval in het merendeel van de branches. Anderzijds moet niet uitgesloten worden dat, ondanks het streven van Eurostat om met een geharmoniseerde methodologie te werken, er toch verschillen in toepassing tussen de lidstaten kunnen zijn. Per land kan dat zich uiten in systematische onzuiverheden die in het merendeel van de branches zichtbaar worden. De extreme scores van Litouwen en Cyprus zouden hier al op kunnen wijzen. Ook de positie van België zou dan in een ander daglicht komen te staan.

Die positie van België zou al gerelativeerd kunnen worden door Figuur 2 en Tabel 2, die gebaseerd zijn op gegevens van de ADSEI. Waarschijnlijk heeft daar echter niet de filtering die Eurostat voorstaat plaatsgevonden. In die gegevens kunnen dus fusies, opsplitsingen en niet-actieve ondernemingen zitten, die tot een overschatting van de feitelijke T&U zouden leiden. Wel geven ze een tijdreeks over de periode 1998-2007, waaruit afgelezen kan worden hoe de T&U in die periode veranderd is.



Het blijkt dat de oprichtingen en liquidaties aanvankelijk licht afgenomen zijn. In de industrie was zelfs sprake van netto uittreding. Dat laatste past in de interpretatie van consolidatie met relatief weinig uitdaging van nieuwkomers. Vanaf 2004 is de T&U toegenomen. Dat kwam door een sterk aantrekkende toetreding en een niet meer afnemend niveau van uittreding. De toetreding in 2004 zelf was opvallend sterk (zie Figuur 2) en kwam voor in 19 van de 29 branches. Mogelijk zit er een breuk in de data, maar dat kon niet nagegaan worden. Het duidt op concurrentie in de zin van de oprichting van relatief veel ondernemingen, die gepaard gaat met een zeker (stabiel maar laag) niveau van uittreding. De rangorde van de branches is niet wezenlijk anders dan die in de gegevens van Eurostat. Wordt de rangorde van 2007 uit Tabel 2 vergeleken met die van Eurostat (betrekking hebbend op 2006) in Tabel 1, dan is alleen voor de chemische industrie en de financiële diensten de positie wezenlijk anders. Tabel 2 laat ook zien dat de toename van de T&U per branche nogal verschillend is geweest.

Om eerder gevonden matige positie in Europa te relativiseren, is in de voorlaatste kolom van Tabel 2 van een aantal branches de rang gegeven die ze op basis van de ADSEI gegevens zou hebben ten opzichte van de Eurostatgegevens van de andere 22 landen. Hoewel de positie van België daar minder dramatisch is dan in Tabel 1, zou het land voor 14 van de 19 branches nog steeds halverwege of lager in de Europese rangschikking zitten. Daarbij moet niet vergeten worden dat de gegevens van de ADSEI mogelijk aanleiding geven tot een overschatting ten opzichte van de door Eurostat gehanteerde definitie van T&U.

Samenvattend kan gesteld worden dat de oprichtingen en liquidaties van Belgische ondernemingen laag zijn ten opzichte van andere Europese landen. Dat geldt zelfs als voor België gegevens gebruikt worden die eerder een over- dan een onderschatting geven. Nochtans zijn ze na aanvankelijke afnames sinds 2004 duidelijk toegenomen. Daarbij zijn de oprichtingen enkele procentpunten boven de

liquidaties komen te liggen. Bij de interpretatie van deze resultaten moet er echter wel rekening mee gehouden worden dat er onzuiverheden in de gegevens van bepaalde landen kunnen zitten.

**Tabel 2 Evolutie van toe- en uittreding in Belgische branches, 1998-2007**  
*Gemiddelde van oprichtingen en liquidaties als percentage van de ondernemingspopulatie*

	1998	2001	2004	2007	Gemiddelde jaarlijkse verandering <sup>1</sup>	(Rang t.o.v. populatie Eurostat <sup>2</sup> )	Gewichten aantal ondernemingen in 2007
Rubber & plastic	4,1%	3,1%	4,3%	4,8%	7,7%		18%
Papier & uitgeverij	6,9%	6,4%	8,0%	9,2%	6,4%	(6)	5%
Hout & kurk	6,3%	5,2%	7,1%	7,3%	5,9%	(6)	2%
Vervoermiddelen	6,6%	5,3%	5,1%	7,2%	5,1%	(19)	12%
Overige industrie	6,0%	5,1%	6,2%	6,8%	5,0%	(14)	5%
Machines	5,6%	5,1%	5,2%	6,1%	3,3%	(15)	18%
Metaal	6,6%	5,6%	6,2%	6,7%	2,8%	(12)	7%
Textiel & leer	6,2%	5,5%	5,6%	6,4%	2,6%	(17)	2%
Chemische basisproducten	5,8%	6,0%	6,0%	6,5%	1,5%	(11)	2%
Voedingsmiddelen	5,9%	5,2%	5,2%	5,5%	1,0%	(14)	18%
Elektrische apparaten	5,7%	5,6%	5,7%	5,8%	0,7%	(7)	6%
Cokes & petrochemie	4,6%	9,4%	5,5%	9,5%	0,3%		0%
Minerale producten	5,6%	4,9%	5,0%	5,0%	0,2%	(15)	4%
Bouw	8,4%	6,9%	7,3%	9,4%	5,4%	(18)	15%
Openbaar nut	5,3%	8,1%	8,4%	10,9%	5,0%		0%
Post & telecommunicatie	22,5%	21,0%	18,1%	26,3%	3,9%	(1)	1%
Onroerend goed	6,1%	6,3%	7,1%	7,9%	3,9%	(18)	4%
Gezondheidszorg	8,4%	7,9%	8,8%	9,5%	3,0%		2%
Persoonlijke diensten	8,3%	7,2%	7,5%	7,9%	1,7%		11%
Onderwijs	12,5%	11,5%	12,2%	12,6%	1,6%		1%
Groot- & detailhandel	8,5%	7,2%	7,6%	7,9%	1,6%	(14)	30%
Hotels & restaurants	11,8%	9,8%	10,6%	10,5%	1,2%	(7)	9%
Vervoer & opslag	8,7%	6,8%	6,6%	7,2%	0,9%	(14)	3%
Zakelijke diensten	10,1%	9,2%	8,5%	8,9%	-0,7%	(18)	24%
Financiële diensten	10,4%	7,6%	6,7%	7,2%	-0,8%	(19)	1%
Algemeen bestuur	7,5%	6,7%	4,5%	4,7%	-5,6%		0%
Industrie	6,2%	5,5%	6,1%	6,8%	3,7%	(10)	8%
Diensten	9,1%	7,9%	8,1%	8,8%	1,9%		92%
Alle branches	8,9%	7,7%	7,9%	8,7%	2,0%		

Bron: ADSEI

<sup>1</sup>) Periode 2001-2007. <sup>2</sup>) De rang die België onder de 21 andere lidstaten en Noorwegen zou hebben als de gegevens van de ADSEI i.p.v. die van Eurostat gebruikt zouden zijn.

### 3.2. Marktconcentratie

Een verleidelijke maatstaf om als indicator voor concurrentie te gebruiken is marktconcentratie. Daadwerkelijk is dat ook gedaan door o.a. Martin et al. (2005), Høj & Wise (2006) en Forlani (2010). De achterliggende redenering is dat er in een geconcentreerde markt weinig of geen concurrentie zou zijn, terwijl er in een atomistische markt veel concurrentie zou zijn. Hoewel die samenhang inderdaad bestaat, wordt marktconcentratie toch beter als een determinant dan een indicator van concurrentie gezien: hoe lager de concentratie, hoe groter de kans dat er concurrentie is. Griffith et al. (2007) stellen dat concentratiemaatstaven theoretisch niet robuust genoeg zijn als indicator voor concurrentie, terwijl bijvoorbeeld winstmarges dat wel zijn.

Er zijn omstandigheden denkbaar waaronder de relatie tussen concentratie en concurrentie inderdaad niet eenduidig is. Allianties of collusie tussen producenten hebben bijvoorbeeld geen invloed op de concentratie, maar wel op de concurrentie (CPB, 2006). In een geconcentreerde markt kan er sterke competitieve druk zijn, terwijl een lage concentratie kan aangeven dat er een gebrek aan concurrentie is (ECB, 2006; Molnár, 2010). Bijvoorbeeld kan het ontstaan van grote en efficiënte eenheden belemmerd worden. Die suggestie wordt gesteund door de waarneming dat de laagste concentratiegraden in Zuid-Europese landen gevonden worden, waar de dienstenbranches kleiner gestructureerd zijn dan in noordelijker lidstaten. De causaliteit kan ook nog andersom liggen. Marktconcentratie is dan het resultaat van toe- en uittreding (Cincera & Galgau, 2005), die als indicator van concurrentie gezien kan worden.

Ook de dynamiek van de concentratie heeft iets te zeggen. Als de concentratie verandert (toe- of afneemt), betekent dat dat de markt in beweging is en er dus concurrentie speelt. Behalve een selectie-effect houdt marktconcentratie dus ook een herallocatie-effect in. De dynamiek van de concentratie omvat nl. de herallocatie van productie onder de bestaande producenten (Braila et al., 2010ab). Toenemende concentratie heeft echter wel het risico dat na een tijd die concurrentie opdroegt, maar die consolidatie kan wel geleid hebben tot het bestaan van grote en efficiënte producenten. Vanuit Schumpeter's concept van 'creative destruction' zou het natuurlijk nog beter zijn dat, zoals ook in de vorige paragraaf gesuggereerd, nieuwe en innovatieve uitdagers de markt blijven betreden, waarmee de concentratie vermindert of in evenwicht gehouden wordt.

Een praktisch nadeel van de maatstaf ligt in de gegevensbehoefte. Ze is afhankelijk van gegevens van omzet en/of toegevoegde waarde die ondernemingen op een bepaalde markt realiseren. De meest omvattende databron is die van de jaarrekeningen. Zoals eerder vermeld zijn daar ook belangrijke nadelen aan: incomplete gegevens; vaak geen omzet maar toegevoegde waarde; ontbrekende producenten; eigenaardige rekeningen; buitenlandse producenten geregistreerd in de groothandel. De uit jaarrekeningen afgeleide marktconcentratie is ondanks de ruime dekking van die bron toch maar een benadering van de feitelijke marktconcentratie. Wel is die voor de diensten correcter dan voor de industrie.

Een veelgebruikte indicator voor marktconcentratie is de Herfindahl-Hirschman index (HHI), dat is de som van de gekwadrateerde marktaandelen, weergegeven op een schaal van 0 tot 1.000:



$$HHI = 1.000 * \sum_i (s_i)^2 \quad (1)$$

Daarbij is  $s_i$  het marktaandeel van producent  $i$ . Uit (1) kan eenvoudig afgelezen worden dat een monopolie de score 1.000 heeft, terwijl een atomistische markt de score van 0 benadert. Ook kan afgelezen worden dat om de indicator te kunnen berekenen er eigenlijk gegevens van alle producenten moeten zijn, wat in de praktijk meestal niet het geval is. De meest volledige bron voor België is de Balanscentrale. Daarin komen enkele honderdduizenden ondernemingen voor, maar ontbreken vele zelfstandigen die geen jaarrekening hoeven in te leveren. In verband met de vergelijking met andere lidstaten is in dit kader gebruik gemaakt van de EUKLEMS tabellen, waarin de HHI berekend is uit de AMADEUS databank.

Hoewel in deze paragraaf niveau en evolutie van de index besproken worden, moet benadrukt worden dat ze maar een benadering van de feitelijke marktconcentratie is. Dat komt onder meer vanwege de eerder besproken bezwaren: een hoge HHI staat niet per definitie gelijk aan zwakke en een lage HHI niet per definitie aan sterke concurrentie; in een open economie is een HHI voor dienstenbranches eerder zinvol dan voor industriële branches; de gebruikte databron is vaak niet compleet. Bovendien geven de gebruikte EUKLEMS-AMADEUS gegevens ook niet vanzelfsprekend een betrouwbare concentratie-index. De redenen daarvoor liggen in de aard van de data.

In de EUKLEMS databank komen tijdreeksen van 731 HHI uit 21 lidstaten voor. Dat zijn er gemiddeld 35 per lidstaat. Ze zijn berekend uit jaarrekeningen die voorkomen in AMADEUS. Het aantal daarvan nam geleidelijk toe van 86.800 in 1997 tot 113.200 in 2006. Die toename was voor kleine lidstaten sterker dan voor grote (40% resp 29%, zie Tabel 3). Wel waren het over het algemeen grote ondernemingen. In 2006 was de gemiddelde omzet van de opgenomen ondernemingen uit de Eurozone bijvoorbeeld €205 miljoen. In België, dat qua BBP een middelgrote lidstaat is, was de toename van het aantal waarnemingen slechts 20% en de gemiddelde omzet in 2006 was €138 miljoen.

**Tabel 3** Aantal waarnemingen Herfindahl-Hirschman index in 21 landen van de EU, 1997-2006  
Aantal jaarrekeningen

	BBP-klasse (2006)	Waarnemingen			BBP 2006 (mrd €)	Representati- viteit (2006) <sup>1</sup>
		1997	2006	groei		
België		5.502	6.625	20%	318	21
Grote lidstaten <sup>2</sup>	>€1.000 mrd	54.141	69.601	29%	8.551	8
Middelgrote lidstaten <sup>3</sup>	€200-600 mrd	15.792	20.980	33%	1.816	12
Kleine lidstaten <sup>4</sup>	<€200 mrd	11.380	15.969	40%	805	20
Totaal		86.615	113.175	30%	11.490	10

Bronnen: EUKLEMS en Eurostat

<sup>1</sup>) Aantal waarnemingen per miljard euro BBP. <sup>2</sup>) Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Italië en Spanje. <sup>3</sup>) Nederland, Zweden, Polen, Oostenrijk, Denemarken en Griekenland. <sup>4</sup>) Ierland, Finland, Tsjechië, Portugal, Hongarije, Slowakije, Litouwen, Letland en Estland.

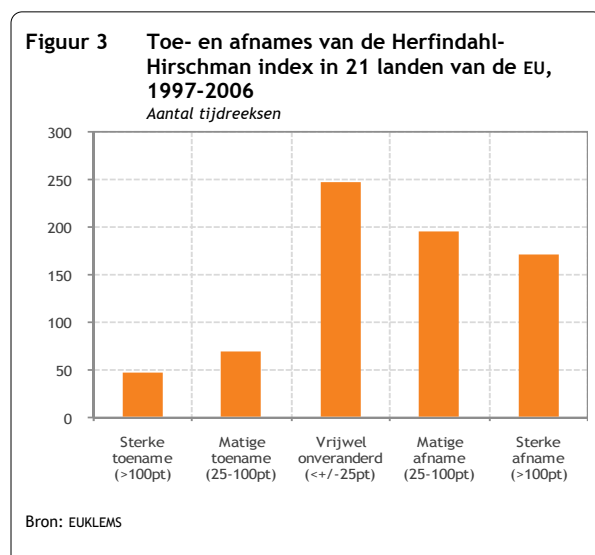
Het gemiddelde van 35 HHI per lidstaat herbergt een variatie van 20 in Estland tot 43 in enkele grote lidstaten. Ze zijn berekend voor de industrie (NACE 15 t/m 37) en bepaalde diensten (selectie uit NACE



50 t/m 74). Daarbij zijn twee aggregatieniveau's gehanteerd. Voor ongeveer de helft van de landen, veelal de kleinere, is dat het NACE 2-cijferniveau: maximaal 35 branches. Voor de andere helft zijn enkele branches verder opgesplitst: maximaal 43 branches. Alleen voor Duitsland, Frankrijk en Polen waren er voor alle branches waarnemingen. Voor de andere landen waren er voor één of meerdere branches geen waarnemingen. Ook het aantal waarnemingen per land verschilt. Vanzelfsprekend hangt dat samen met hun grootte. In 2006 liep dat uiteen van ±500 ondernemingen uit Estland tot bijna 16.000 uit Duitsland. Nochtans lijkt de representativiteit af te nemen met de grootte van de lidstaat (zie Tabel 3). In 2006 waren van de grote lidstaten ongeveer 8 waarnemingen per miljard euro BBP. In de middelgrote lidstaten waren dat er 12 en in de kleine lidstaten 20. België stak met 21 duidelijk boven het gemiddelde van de andere middelgrote lidstaten uit.

Evenals het aantal waarnemingen toonde ook de totale omzet van die ondernemingen tussen 1997 en 2006 een stijgende lijn. In een aantal gevallen had die echter een grillig verloop, wat gevolgen heeft voor de betrouwbaarheid van de HHI. Ook was in veel gevallen de totale omzet van de waarnemingen groter dan de productiewaarde van de hele branche. Hoewel omzet en productiewaarde verschillende begrippen zijn, zouden ze toch een vergelijkbare grootte-orde moeten hebben en zou de totale omzet van de waarnemingen uit AMADEUS dus veeleer lager moeten zijn dan de productiewaarde van de hele branche. In veel branches bleek dat niet het geval. Een mogelijke oorzaak daarvan is dat er tussen AMADEUS en de nationale rekeningen verschillen in allocatie van ondernemingen aan de NACE Rev.1 branches kunnen zijn.

Ten slotte lijkt er een aantal onvolkomenheden in de data te zitten. Ten eerste was de verhouding tussen omzet en productiewaarde in een aantal gevallen zo scheef dat het erop lijkt dat er decimalen verkeerd staan. Ook werden voor enkele landen in meerdere jaren dezelfde gegevens herhaald (Denemarken en Hongarije).



Van de 731 HHI waren er 483 (66%) duidelijk toe- of afgenomen tussen 1997 en 2006: een verandering van meer dan 25 punten op de schaal van 1.000, zie Figuur 3. Volgens bovenstaande interpretatie zou dat tonen dat in tweederde van de branches het spel der concurrentie leidt tot verandering van de marktstructuur. Het merendeel van die veranderingen (366, ofwel 76%), betrof een afname. Volgens de gangbare interpretatie zou dat duiden op een gunstige ontwikkeling van de concurrentie, waarbij de uitdaging die uitgaat van toetreders kennelijk sterker is dan de consolidatie van bestaande producenten. In de EUKLEMS-AMADEUS databank

kan die afname echter ook het gevolg zijn van het geleidelijk toenemend aantal waarnemingen, waardoor de HHI tussen twee opeenvolgende jaren niet meer vergelijkbaar is. Dat is vooral duidelijk als onder de nieuwe waarnemingen in een bepaald jaar een grote producent zit. Er is dan een eenmalige sprong (omhoog of omlaag) in de index die niet te verklaren is uit toe- of afnemende concurrentie,

maar uit een verandering in de populatie. Bovendien geeft dat aan dat in bepaalde delen van de tijdreeks er niet voor alle grote producenten een waarneming was, wat ook niet goed is voor de representativiteit van de index. Behalve zulke sprongen waren er eenmalige of kortdurende uitschieters omhoog of omlaag. Verder waren er voor bepaalde branches grote verschillen tussen de landen.

Nochtans hadden veel tijdreeksen van HHI ook een heel plausibel verloop. Daar was er gedurende de hele periode 1997-2006 een geleidelijke toe- of (meestal) afname. Interessant zijn de gevallen waar de HHI geleidelijk veranderde, maar bij een gelijkblijvend aantal waarnemingen en ongeveer gelijkblijvende omzet. In die gevallen kan men inderdaad spreken van een redelijk betrouwbare weergave van de evolutie van de marktconcentratie. Ook is in een aantal gevallen de hoogte van de HHI plausibel gegeven de kenmerken van de markt. Post & telecommunicatie had in de meeste landen een relatief hoge HHI. Dat was vooral het geval aan het begin van de periode toen de voormalige staatsmonopolies nog een belangrijker positie hadden dan aan het einde. Voor de groothandel waren in de meeste landen relatief lage HHI.

Tabel 4 laat nog zien hoe de toe- en afnames van Figuur 3 verdeeld zijn naar grootteklasse van lidstaten. De sterke afnames waren vooral te vinden in de kleine lidstaten: zes voormalige Oostbloklanden en drie andere perifere staten. Daar namen 82 van de 262 HHI (31%) tussen 1997 en 2006 met meer dan 100 punten af. Naar verhouding de meeste constante HHI waren te vinden in de grote lidstaten. Daar namen 89 van de 212 HHI (42%) met minder dan 25 punten toe of af. Het minst dynamisch in die groep waren Frankrijk en Italië (resp. 49% en 50% constant). Het zou erop kunnen duiden dat concurrentie sterker speelt in landen die in transitie zijn dan in de oude 'gevestigde' economieën van Europa.

**Tabel 4** Toe- en afnames van de Herfindahl-Hirschman index in 21 landen van de EU, 1997-2006  
*Percentage van het aantal tijdreeksen*

	Sterke toename (>100pt)	Matige toename (25-100pt)	Vrijwel onveranderd	Matige afname (25-100pt)	Sterke afname (>100pt)
België	2%	17%	29%	29%	22%
Grote lidstaten	8%	10%	42%	27%	13%
Middelgrote lidstaten	6%	9%	36%	25%	24%
Kleine lidstaten	6%	9%	27%	27%	31%
Totaal	6%	10%	34%	27%	23%

Bron: EUKLEMS

<sup>1)</sup> Zie Tabel 3 voor de omschrijving van de drie grootte-klassen.

Toch moet bij al deze, vaak aannemelijke, resultaten rekening worden gehouden met de eerder besproken bedenkingen die voortkomen uit de theorie en de gebruikte data. Het is bijvoorbeeld niet uitgesloten dat de in Tabel 3 geconstateerde grotere toename van de populatie in kleine dan grote landen hier een rol speelt. Hetzelfde geldt voor het niveau en de evolutie van de HHI van België. Die wordt hieronder nog getoond, maar met relatief weinig toelichting. Daartoe is een aggregatie gemaakt naar 17 branches en wordt de Belgische HHI vergeleken met de gemiddelden van de drie grootteklassen. De aggregatie is gebaseerd op ongewogen gemiddelden. De totale omzet uit de EUKLEMS-AMADEUS databank was niet geschikt voor een weging vanwege de eerder geconstateerde grilligheid, verschillen in representativiteit, en zelfs mogelijke fouten in de databank. Voor weging met de totale productie- of toegevoegde waarde van de branches geeft de EUKLEMS databank dan weer te weinig detail (alleen NACE 2-cijferniveau, geen verdere opsplitsing). De gemiddelden per grootteklasse van lidstaten zijn gewogen op basis van het BBP uit 2006.

Tabel 5 geeft die gemiddelde HHI voor België en de drie grootteklassen. Normaal gezien zou in de grootste landen de laagste marktconcentratie verwacht worden. Voor de totalen (industrie, diensten en alle branches) gaat dat gemiddeld over 1997-2006 inderdaad op. In de individuele branches is dat in maar 6 van de 17 het geval. België is, zoals gemeld, qua omvang een middelgrote lidstaat. De totalen laten echter duidelijk een hogere HHI ten opzichte van die categorie zien, en in 10 van de 17 branches is dat ook het geval. De hoogte van de concentratie wordt nog benadrukt door de hoge representativiteit van de populatie (zie Tabel 3), wat een drukkend effect op de HHI zou moeten hebben. Voor de totalen en de meeste individuele branches zit men bij de helft van de hogere index (gemiddeld rang 16 van 21). De uitzonderlijke scores die hier en daar voorkomen – vooral in de industrie en ook in andere lidstaten – zouden kunnen wijzen op de onvolkomenheden van de data die in het spel kunnen zijn.

**Tabel 5 Gemiddelde marktconcentratie in 21 landen van de EU, 1997-2006**  
*Herfindahl-Hirschman index, schaal 0-1.000*

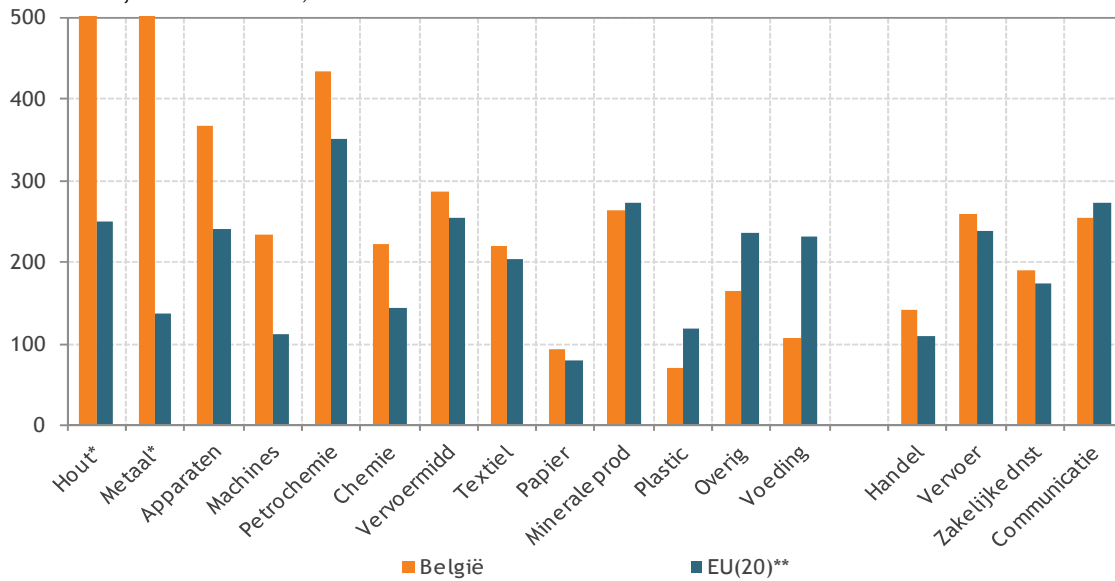
	België ( <i>rang</i> <sup>2</sup> )		Grote lidstaten	Middelgrote lidstaten	Kleine lidstaten
	<i>(tussen haakjes: het land met de hoogste score)</i>				
Voedingsmiddelen	106	(10)	223 ( <i>Ita</i> )	242 ( <i>Zwe</i> )	281 ( <i>Tsj</i> )
Textiel & leer	219	(14)	203 ( <i>Ita</i> )	221 ( <i>Pol</i> )	165 ( <i>Por</i> )
Hout & kurk	760	(20)	258 ( <i>Dui</i> )	193 ( <i>Zwe</i> )	279 ( <i>Por</i> )
Papier & uitgeverij	93	(10)	59 ( <i>Fra</i> )	113 ( <i>Zwe</i> )	219 ( <i>Tsj</i> )
Cokes & petrochemie <sup>3</sup>	433	(8)	342 ( <i>VKo</i> )	338 ( <i>Zwe</i> )	638 ( <i>Tsj</i> )
Chemische producten	223	(16)	135 ( <i>Ita</i> )	178 ( <i>Pol</i> )	154 ( <i>Por</i> )
Rubber & plastic	71	(7)	120 ( <i>VKo</i> )	100 ( <i>Pol</i> )	158 ( <i>Hor</i> )
Minerale producten	263	(16)	305 ( <i>Fra</i> )	174 ( <i>Pol</i> )	154 ( <i>Tsj</i> )
Metaal	630	(21)	122 ( <i>Fra</i> )	171 ( <i>Pol</i> )	232 ( <i>Por</i> )
Machines	234	(17)	102 ( <i>Ita</i> )	169 ( <i>Pol</i> )	82 ( <i>Tsj</i> )
Elektrische apparaten	268	(16)	208 ( <i>Ita</i> )	357 ( <i>Pol</i> )	312 ( <i>Slw</i> )
Vervoermiddelen <sup>4</sup>	287	(12)	224 ( <i>Spa</i> )	387 ( <i>Pol</i> )	266 ( <i>Por</i> )
Overige industrie	165	(10)	219 ( <i>Ita</i> )	292 ( <i>Pol</i> )	282 ( <i>Est</i> )
Groot- & detailhandel	142	(15)	98 ( <i>VKo</i> )	130 ( <i>Pol</i> )	166 ( <i>Tsj</i> )
Vervoer & opslag	258	(13)	233 ( <i>VKo</i> )	237 ( <i>Zwe</i> )	275 ( <i>Hon</i> )
Post & telecommunicatie <sup>5</sup>	253	(9)	278 ( <i>VKo</i> )	234 ( <i>Gri</i> )	289 ( <i>Por</i> )
Zakelijke diensten	190	(12)	165 ( <i>Fra</i> )	198 ( <i>Pol</i> )	213 ( <i>Por</i> )
Industrie	302	(18)	194 ( <i>Ita</i> )	245 ( <i>Pol</i> )	243 ( <i>Tsj</i> )
Diensten	206	(15)	180 ( <i>VKo</i> )	195 ( <i>Zwe</i> )	226 ( <i>Hon</i> )
Alle branches	267	(16)	189 ( <i>Ita</i> )	227 ( <i>Pol</i> )	239 ( <i>Por</i> )

Bron: EUKLEMS

<sup>1</sup>) Zie Tabel 3 voor de omschrijving van de drie grootteklassen. De indices zijn gewogen gemiddelden over de landen. De gemiddelde indices voor industrie, diensten en alle branches zijn ongewogen over de branches. <sup>2</sup>) De plaats die de betreffende Belgische sector inneemt onder de 21 landen. <sup>3</sup>) 13 landen: geen index voor Oostenrijk, Denemarken, Finland, Portugal, Hongarije, Litouwen, Letland en Estland. <sup>4</sup>) 20 landen: geen index voor Estland. <sup>5</sup>) 20 landen: geen index voor Slowakije.

Het beeld wordt bevestigd in Figuur 4, waar België vergeleken wordt met de gewogen gemiddelde HHI van de 20 andere lidstaten. Het toont een uitzonderlijke score voor de metaal- en de houtindustrie. Zoals gemeld is bij voorbaat niet te bepalen of die branches echt zo geconcentreerd zijn, of dat er onvolkomenheden aan de data in het spel zijn. Zowiezo is deze HHI voor de industrie maar van beperkte waarde omdat de markten daar hoofdzakelijk niet binnenlands zijn. Slechts voor vier industriële branches en één dienstenbranche was de HHI lager dan het gemiddelde van de andere landen. In de diensten waren de verschillen niet groot.

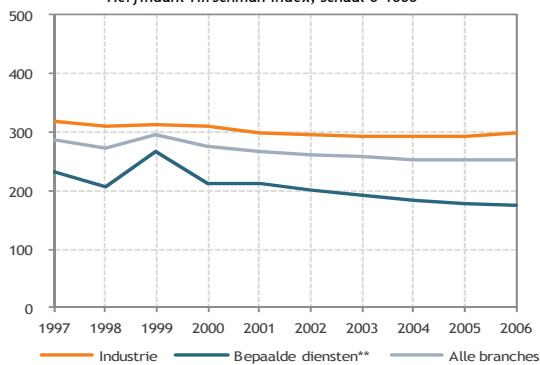
**Figuur 4 Gemiddelde in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1997-2006**  
Herfindahl-Hirschman index, schaal 0-1000



Bron: EUKLEMS

\*) Hout: index = 760; Metaal: index = 630. \*\*) Gewogen gemiddelde van de EU-27 m.u.v. België, Roemenië, Luxemburg, Slovenië, Bulgarije, Cyprus en Malta.

**Figuur 5 Evolutie van de marktconcentratie in België, 1997-2006\***  
Herfindahl-Hirschman index, schaal 0-1000



Bron: EUKLEMS

\*) Ongewogen gemiddelden. \*\*) Groot- & detailhandel (NACE 50-52), Transport & communicatie (NACE 60-64) en Zakelijke diensten (NACE 71-74).

Figuur 5 laat de evolutie van de HHI in België zien. Het bevestigt de geconstateerde tendens van eerder afnemende HHI. Tussen 1997 en 2006 was de afname, gemiddeld over alle branches, 35 punten, maar wel sterker in de diensten (57pt) dan in de industrie (22pt). Overigens illustreert de relatief hoge HHI in 1999 een onvolkomenheid in de data. Ze is het gevolg van een uitschieter in de omzet van de communicatiebranche (NACE 64). In de EUKLEMS-AMADEUS databank was die in dat jaar 13x zo hoog als gemiddeld over de andere jaren in de tijdreeks. Zonder die uitschieter zou in Tabel 5 de index geen 253 maar 178 zijn.

De dalende tendens is ook zichtbaar in Tabel 6. Gemiddeld over alle branches nam de index af van 287 naar 253, dat is gemiddeld 1,4% per jaar. In de diensten was, zoals al geconstateerd, de afname sterker dan in de industrie. Gedurende 1997-2006 is ze het sterkst geweest in de transport- en de communicatiebranche (128 resp. 114pt). Dat laatste is zeer plausibel gegeven de dynamiek die na de vrijmaking van de telecommunicatiemarkt ontstaan is. In 13 branches is er gemiddeld een afname van de HHI geweest, in 4 is er een toename geweest.

**Tabel 6 Evolutie van de marktconcentratie in Belgische bedrijfstakken, 1997-2006<sup>1</sup>**  
*Herfindahl-Hirschman index, schaal 0-1000*

	1997	2000	2003	2006	Verandering 1997-2006
Textiel & leer	262	240	182	188	-74
Hout & kurk	808	767	720	749	-58
Vervoermiddelen	314	294	272	259	-55
Papier & uitgeverij	114	94	86	79	-35
Elektrische apparaten	394	394	361	361	-34
Chemische producten	232	240	219	205	-27
Overige industrie	179	179	146	162	-17
Metaal	649	611	647	636	-13
Rubber & plastic	72	65	85	67	-5
Machines	245	242	213	240	-5
Voedingsmiddelen	98	110	114	100	2
Minerale producten	258	238	270	267	9
Cokes & petrochemie	379	426	430	527	148
Vervoer & opslag	349	269	241	221	-128
Post & telecommunicatie	243	196	160	129	-114
Zakelijke diensten	188	208	189	164	-24
Groot- & detailhandel	130	146	146	142	12
Industrie	319	310	293	297	-22
Diensten	232	212	193	175	-57
Alle branches	287	274	257	253	-35

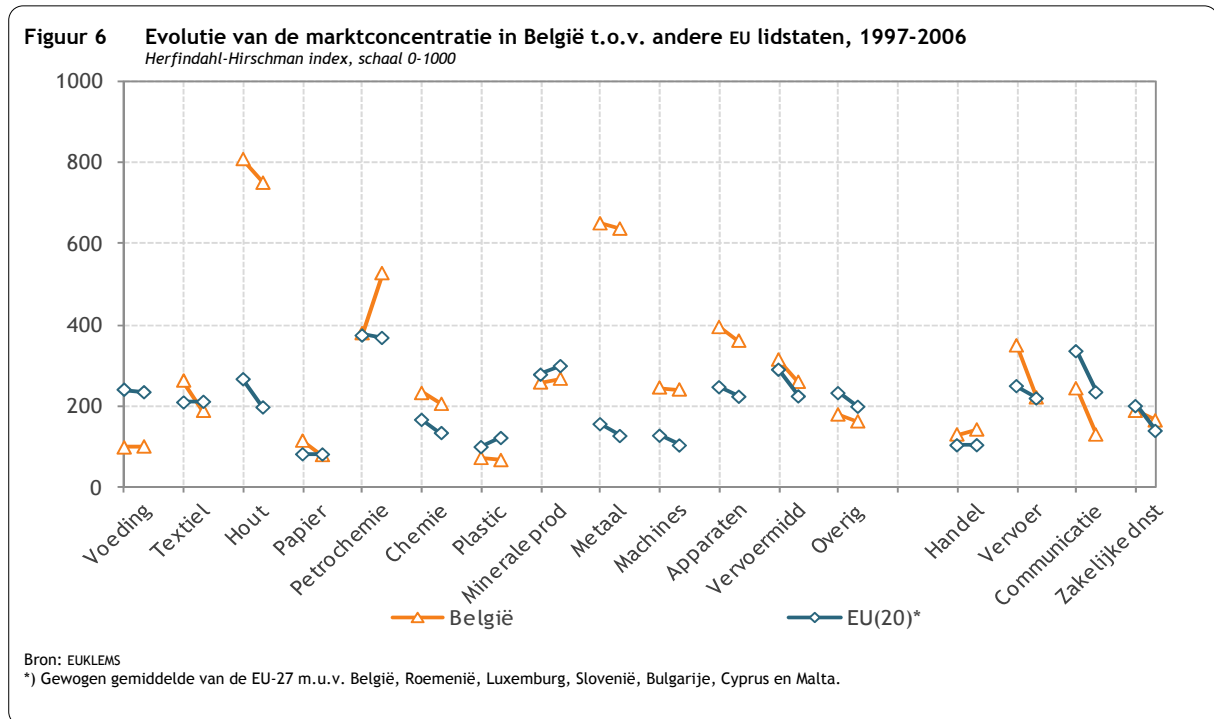
Bron: EUKLEMS

<sup>1</sup>) De gemiddelde indices voor industrie, diensten en alle branches zijn ongewogen.

De in de EUKLEMS-AMADEUS databank over het algemeen afnemende HHI wordt nog herhaald in Figuur 6. Ook gemiddeld over de andere 20 lidstaten was er in 13 van de 17 branches een afname van de HHI, hoewel er in sommige gevallen beter van een vrijwel constante HHI gesproken worden. Gemiddeld over alle industriële branches bleef de Belgische achterstand ongeveer gelijk. Gemiddeld over de vier dienstenbranches was er convergentie, als gevolg van de sterke convergentie in de transportbranche.

Samenvattend kan gesteld worden dat het niveau en de evolutie van de concentratie-index in België sterk verschilt per branche. Wat het niveau betreft zijn er ook sterke verschillen met andere lidstaten, maar bevindt België zich over het algemeen bij de helft met de hogere concentratie-index. Wat de evolutie betreft was er een lichte afname. Die afname was in België iets sterker (per jaar gemiddeld 4 punten op 1.000) dan in de andere lidstaten (gemiddeld 3pt per jaar). Het is op basis van deze index echter moeilijk te zeggen dat de concurrentie in België gemiddeld zwakker zou zijn dan in andere lidstaten, maar er wel een een zekere convergentie bezig is. Dat ligt aan de aard van de index en de gebruikte databank. Wat de index betreft is het geenszins gezegd dat een hoge marktconcentratie synoniem staat aan zwakke concurrentie. Hoewel dat logisch zou lijken vanuit de theorie van marktstructuur- en gedrag, zijn er ook argumenten om het omgekeerde te beredeneren. Vanuit de

gedachte van 'creative destruction' zou eerder de turbulentie dan het niveau van de HHI aangeven dat er concurrentie speelt. In de databank lijken zodanige onvolkomenheden te zitten dat een deel van de 731 tijdreeksen van indices onvoldoende betrouwbaar is. Het is niet uitgesloten dat er een neerwaartse onzuiverheid in de reeksen zit. Ook lijken er in een aantal gevallen onvolledige gegevens te zijn voor een correcte HHI en zijn er aanwijzingen dat er fouten in de databank zitten. Om die redenen moet voorzichtig omgegaan worden met de in deze paragraaf besproken index.



### 3.3. Marktstabiliteit

Een symptoom van concurrentie is dat bepaalde producenten marktaandeel winnen ten koste van anderen. In zekere zin was dat ook al inherent aan de twee voorgaande maatstaven. De indicator van marktstabiliteit (MS) is expliciet gebaseerd op veranderende marktaandelen, en meet dus bij uitstek een herallocatie-effect. Sakakibara & Porter (2001) beargumenteerden het gebruik van de indicator omdat pure structuurmaatstaven zoals de HHI maar indirect het marktgedrag zouden meten. Stabiele marktaandelen worden door hen geassocieerd met oligopolische collusie, instabiele met concurrentie. De indicator wordt berekend als het gemiddelde van de absolute verandering van de marktaandelen  $s_{it}$  van de  $n$  grootste ondernemingen in periode  $t$ . Zij geven drie alternatieve manieren om de indicator te berekenen: één voor de absolute instabiliteit,

$$AI_t = \frac{\sum_i |s_{it} - s_{it-1}|}{n} \quad (2)$$

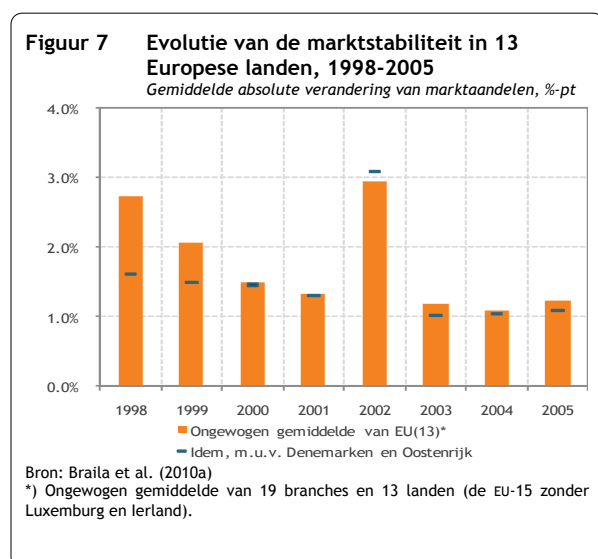
en twee voor de relatieve instabiliteit,

$$RI1_t = \frac{\sum_i |s_{it} - s_{it-1}| / s_{it-1}}{n} \quad (3)$$

$$RI2_t = \frac{\sum_i |s_{it} - s_{it-1}| * s_{it-1}}{n} \quad (4)$$

Daarmee vult ze een zwakte van de maatstaf van toe- en uittreding aan. Ze brengt in beeld in hoeverre de rivaliteit onder bestaande producenten tot een herallocatie-effect heeft geleid, ook als er geen toe- en uittreding is. Ze geeft echter geen inzicht in de rivaliteit die kan bestaan als ook de marktaandelen stabiel zijn. In zekere zin heeft ze een zeggingskracht die vergelijkbaar is met die van marktconcentratie. Het zou tenslotte heel toevallig zijn dat er bij een constante HHI toch veranderingen van marktaandelen zijn. Zoals uit (2) afgeleid kan worden heeft de MS ook dezelfde gegevensbehoefte als de HHI. Voor diensten is ze dus eenvoudiger te berekenen dan voor goederen.

Voor 19 branches in België en twaalf andere landen uit de EU-15 is door Braila et al. (2010a) de MS berekend volgens methode (2).<sup>16</sup> De berekening is gemaakt met gegevens uit de AMADEUS databank. Of de in de vorige paragraaf genoemde problemen (toenemend aantal waarnemingen, onvolledige dekking van branches en instabiele populatie) ook van invloed zijn is niet duidelijk, maar de resultaten geven de indruk dat dat wel het geval is. Voor de HHI van EUKLEMS vloeiden die problemen voort uit de gebruikte populatie van jaarrekeningen. Braila et al. (2010a) geven nauwelijks informatie over hun populatie. Wel hebben zij een filtering voor onregelmatige gegevens gedaan en zit er een trendbreuk in hun tijdreeks.



Die trendbreuk is ontstaan door het gebruik van twee verschillende edities van AMADEUS: die uit 2003 voor de periode 1998-2001 en die uit 2007 voor de periode 2002-2005. Voor de helft van de landen is daardoor de score voor 2002 kunstmatig hoog.<sup>17</sup> Dat wordt geïllustreerd in het staafdiagram van Figuur 7, dat per jaartal de ongewogen gemiddelde MS geeft. Ook voor 1998 en 1999 is er een relatief hoge instabiliteit gevonden. Dat bleek vooral het gevolg van opvallend hoge percentages in Denemarken en Oostenrijk, en in mindere mate in België en het Verenigd Koninkrijk. Als beide eerstgenoemde landen uit het gemiddelde worden weggelaten

ontstaat een veel gematigder beeld. Dat is geïllustreerd door de streepjes in Figuur 7. Gemiddeld over de resterende elf landen is de instabiliteit van marktaandelen geleidelijk afgenomen van 1,6% in 1998 tot 1,1% in 2005.

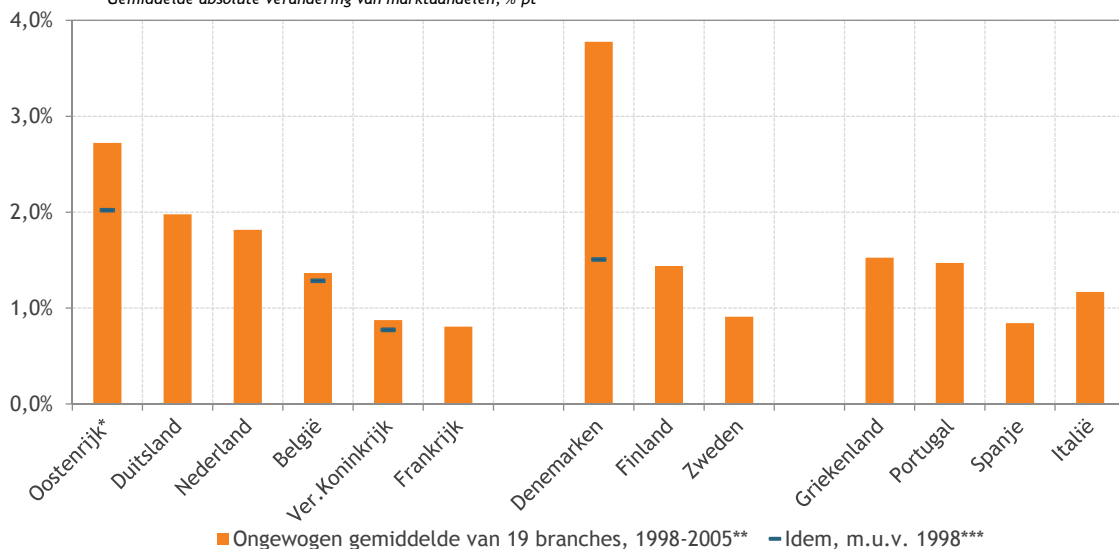
<sup>16</sup> Geen gegevens voor Luxemburg en Ierland.

<sup>17</sup> België, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Finland, Spanje en Italië.



De opvallende percentages voor 1998 worden ook geïllustreerd in Figuur 8. Het staafdiagram is daarin al gezuiverd voor 2002. Per land geeft ze het ongewogen gemiddelde van de 19 branches over 1998-2001 en 2003-2005. Daarin steken Oostenrijk en Denemarken duidelijk boven de andere landen uit. Als voor Oostenrijk echter 1998 niet in het gemiddelde meegerekend wordt en voor Denemarken 1998 en 1999, dan ontstaat opnieuw een gematigder beeld. Weliswaar zijn beide landen dan nog steeds de hoogste in hun deelregio. Voor België en het Verenigd Koninkrijk is de correctie veel kleiner.

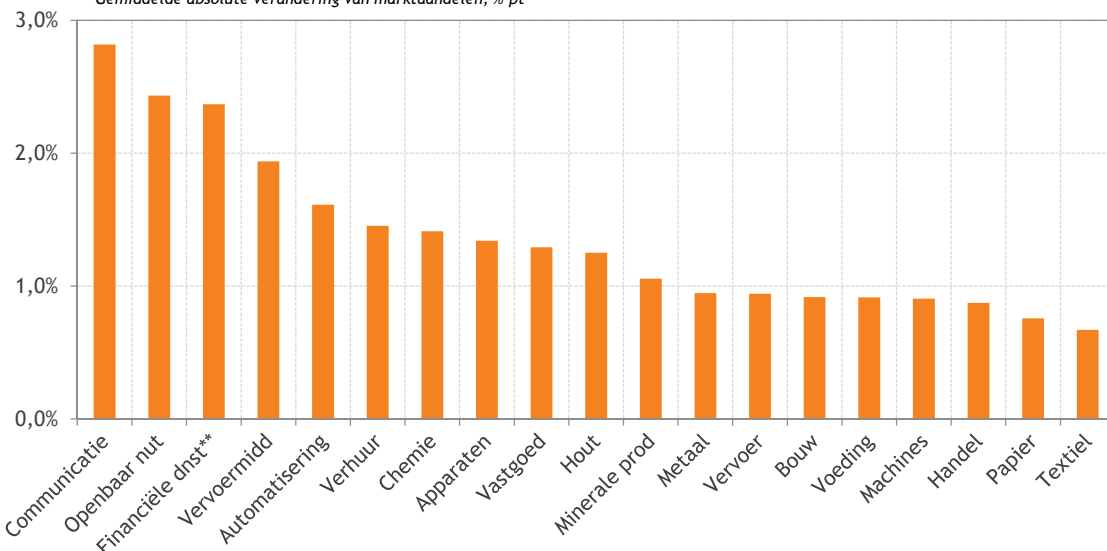
**Figuur 8 Gemiddelde marktstabiliteit in 13 Europese landen, 1998-2005**  
Gemiddelde absolute verandering van marktaandelen, %-pt



Bron: Braila et al. (2010a)

\*) Geen gegevens van de financiële dienstverlening. \*\*) Als gevolg van een trendbreuk in 2002 zijn het feitelijk gemiddelden over 1998-2001 en 2003-2005. \*\*\*) Voor Denemarken is bovendien 1999 uitgezonderd.

**Figuur 9 Gemiddelde marktstabiliteit in 19 Europese branches, 1998-2005**  
Gemiddelde absolute verandering van marktaandelen, %-pt



Bron: Braila et al. (2010a)

\*) Ongewogen gemiddelde van de eu-15 zonder Luxemburg en Ierland. Als gevolg van een trendbreuk in 2002 zijn het feitelijk gemiddelden over 1998-2001 en 2003-2005. Bovendien is voor Oostenrijk 1998 niet meegerekend en voor Denemarken 1998 en 1999. \*\*) Geen gegevens voor Oostenrijk.

Figuur 9 geeft de gemiddelde MS per branche. Dat zijn ongewogen gemiddelden over de 13 lidstaten en gezuiverd voor de jaren met een uitzonderlijk hoge score. De branches die de meeste instabiliteit vertonen zijn post & telecommunicatie, openbaar nut en financiële diensten. Voor de eerste twee zou de hoge score te maken kunnen hebben met de vrijmaking van hun respectieve markten. De periode 1998-2005 was een belangrijke periode voor het opheffen van staatsmonopolies en toetreden van nieuwe producenten. De gevonden instabiliteit van de financiële diensten ligt minder voor de hand. Van de 16 andere branches was de gemiddelde instabiliteit minder dan 2%.

**Tabel 7 Gemiddelde marktstabiliteit in 13 landen van de EU, 1998-2005<sup>1</sup>**  
*Gemiddelde absolute verandering van marktaandeel, %-pt<sup>2</sup>*

	België (rang <sup>3</sup> )		West-Europa <sup>4</sup>		Noord-Europa <sup>5</sup>		Zuid Europa <sup>6</sup>	
	<i>(tussen haakjes: het land met de hoogste score )</i>							
Voedingsmiddelen	0,4%	(10)	0,8%	(Oos)	1,6%	(Den)	0,4%	(Spa)
Textiel & leer	0,5%	(6)	1,0%	(Dui)	0,7%	(Den)	0,1%	(Gri)
Hout & kurk	2,0%	(2)	1,4%	(Dui)	1,2%	(Den)	0,7%	(Por)
Papier & uitgeverij	0,8%	(6)	0,7%	(Oos)	0,6%	(Fin)	0,4%	(Por)
Chemische producten	1,3%	(7)	1,1%	(Oos)	1,3%	(Fin)	1,7%	(Spa)
Minerale producten	0,6%	(9)	1,7%	(Dui)	0,8%	(Den)	0,5%	(Spa)
Metaal	1,5%	(3)	0,8%	(Ned)	1,1%	(Den)	0,4%	(Gri)
Machines	1,2%	(4)	0,8%	(Oos)	0,9%	(Fin)	0,4%	(Gri)
Elektrische apparaten	1,3%	(5)	1,6%	(Dui)	1,2%	(Den)	0,5%	(Por)
Vervoermiddelen	2,1%	(5)	1,8%	(Oos)	1,5%	(Fin)	1,6%	(Por)
Openbaar nut	3,0%	(5)	1,9%	(Fra)	2,0%	(Den)	3,1%	(Ita)
Bouw	0,5%	(10)	0,8%	(Ned)	1,1%	(Den)	0,7%	(Gri)
Groot- & detailhandel	0,8%	(5)	1,0%	(Oos)	0,8%	(Den)	0,6%	(Ita)
Vervoer & opslag	0,7%	(8)	1,0%	(Dui)	1,0%	(Den)	0,6%	(Gri)
Post & telecommunicatie	2,1%	(7)	2,0%	(Oos)	1,7%	(Fin)	3,3%	(Gri)
Financiële diensten <sup>7</sup>	2,8%	(6)	2,5%	(Ned)	2,0%	(Zwe)	3,0%	(Ita)
Onroerend goed	1,8%	(2)	0,9%	(Oos)	1,1%	(Den)	0,9%	(Gri)
Verhuur roerend goed	1,9%	(4)	1,7%	(Dui)	1,1%	(Fin)	1,0%	(Por)
Automatisering	0,7%	(10)	2,1%	(Dui)	1,6%	(Den)	0,8%	(Por)
Industrie	1,2%	(6)	1,1%	(Oos)	1,1%	(Den)	0,7%	(Spa)
Diensten	1,4%	(7)	1,4%	(Dui)	1,2%	(Den)	1,2%	(Gri)
Alle branches	1,3%	(7)	1,3%	(Dui)	1,2%	(Den)	1,1%	(Gri)

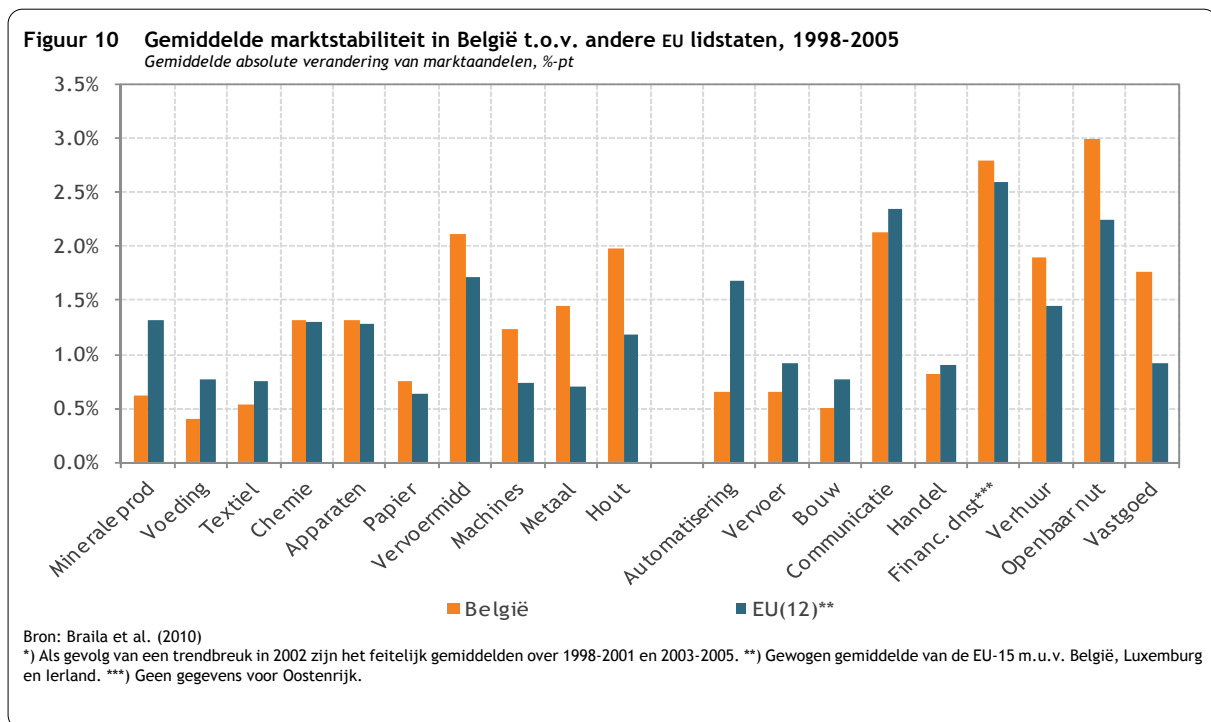
Bron: Braila et al. (2010)

<sup>1</sup>) Als gevolg van een trendbreuk in 2002 zijn het feitelijk gemiddelden over 1998-2001 en 2003-2005. <sup>2</sup>) Voor de eenvoud is steeds de aanduiding '-pt' weggelaten. <sup>3</sup>) De plaats die de betreffende Belgische sector inneemt onder de 21 landen. <sup>4</sup>) Gewogen gemiddelde van Duitsland, Frankrijk, Nederland, Verenigd Koninkrijk en Oostenrijk (vanaf 1999). <sup>5</sup>) Idem van Denemarken (vanaf 2000), Zweden en Finland. <sup>6</sup>) Idem van Portugal, Spanje, Italië en Griekenland. <sup>7</sup>) Geen gegevens voor Oostenrijk.

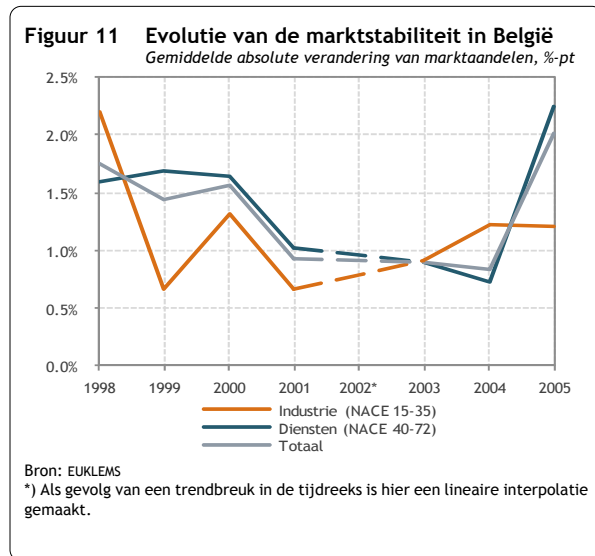
Het weglaten van de uitzonderlijke uitkomsten maakt het resultaat van de indicator aannemelijker. Toch moet er rekening mee worden gehouden dat er nog andere, minder opzichtige, onvolkomenheden in de data kunnen zitten. Bovendien gelden de eerder besproken problemen van de

dekking van de branches door de populatie en de mindere relevantie voor industriële branches. Daarom worden het niveau en de evolutie van de MS in België hieronder met relatief weinig toelichting getoond. In tegenstelling tot Figuur 7, Figuur 9 en Figuur 8 zijn daar wel gewogen gemiddelden berekend. Het gaat tenslotte niet meer om de toets op de bruikbaarheid van de data, maar om de prestaties van de Belgische economie tegen een Europese benchmark. De gemiddelden per categorie van lidstaten zijn gewogen met het BBP uit 2006.

Tabel 7 geeft de gemiddelde MS voor België en de drie Europese deelregio's. Ten opzichte van de twee voorgaande maatstaven scoort België op deze maatstaf beter. Voor alle branches samen zit ze met 1,3% rond het gemiddelde van de andere lidstaten. De laagste instabiliteit was 0,8% en werd gevonden in Frankrijk en Spanje. In Frankrijk werd dat vooral veroorzaakt in de industrie, in Spanje in de diensten. De hoogste instabiliteit was 2,0% en kwam voor in Oostenrijk en Duitsland. In Oostenrijk werd dat vooral veroorzaakt in de industrie, in Duitsland in de diensten. De gemiddelde positie van België blijkt ook uit de plaats in de rangorde. Gemiddeld over alle branches was België zevende van de dertien landen. Per branche liep de positie van België echter sterk uiteen. Het beeld van de uiteenlopende positie per branche wordt bevestigd in Figuur 10.



Figuur 11 laat de evolutie van de MS in België zien. Er is geen duidelijke trend in te herkennen. Gemiddeld lag de instabiliteit rond de 1%, maar er waren ook jaren met uitschieters tot boven 2%. In de industrie was dat in 1998 en het gevolg van hoge percentages in de vervoermiddelen (5,0%) en de metaal (4,2%). Het jaar daarna waren ze in die twee branches veel lager (0,8% resp. 1,0%). In de diensten was dat in 2005 en het gevolg van hoge percentages in het onroerend goed (8,4%) en het openbaar nut (4,9%), hoewel die laatste in het totaal van de diensten een gewicht van maar 4% heeft. Het jaar daarvoor waren ze in die twee branches veel lager (0,8% resp. 1,9%). Aangezien van veranderde marktaandelen eerder een geleidelijke evolutie verwacht mag worden, mag niet uitgesloten worden dat het hier onvolkomenheden in de data betreft.



Ook in andere branches zijn flinke sprongen omhoog of omlaag gevonden, die zich minder duidelijk uiteten in de gemiddelden van Figuur 11. In tegenstelling tot de drie eerder besproken maatstaven lijkt het daarom niet raadzaam de evolutie per Belgische branche en de convergentie en divergentie met de andere lidstaten te bespreken. Het lijkt moeilijk om uit te maken of er daadwerkelijk grote sprongen in de MS kunnen bestaan, of dat het terug te voeren is op onvolkomenheden in de data.

Samenvattend kan gesteld worden dat de index van marktstabiliteit een zinvolle indicator is om te

zien of een markt 'in beweging' is of zich eerder in een status quo bevindt, maar er toch wel vragen zijn bij de betrouwbaarheid van de beschikbare databron. Voor 2002 kon een trendbreuk vastgesteld worden, maar ook in andere jaren bleken er soms opvallende afwijkingen ten opzichte van voorgaande en opvolgende jaren te zijn. Na correctie voor de grootste afwijkingen nam, gemiddeld over de tijdreeks en de branches, België een middenpositie in tussen twaalf andere Europese landen. Dat gemiddelde tussen de branches kende echter wel een grote variatie. Er waren branches waar de marktaandelen duidelijk stabiel leken dan in andere lidstaten. Dat kan dus duiden op een relatief gebrek aan rivaliteit. Er waren ook branches waar de marktaandelen duidelijk instabieler waren dan in andere lidstaten. Dat kan duiden op een relatief sterke rivaliteit, maar ook het gevolg zijn van onvolkomenheden in de data. Om die laatste reden was het bovendien niet raadzaam om de evolutie tussen 1998 en 2005 te bespreken.

### 3.4. Marktregulering

Marktregulering heeft invloed op de intensiteit van de concurrentie. Er wordt van uitgegaan dat hoe zwaarder de regulering is, hoe meer de concurrentie belemmerd wordt. Hoewel het dus veeleer een determinant van concurrentie is, wordt ze er ook als maatstaf van gebruikt. Volgens sommigen (o.a. OECD, 2002, 2003; Nicoletti & Scarpetta, 2003) zijn er problemen met interpretatie, accuraatheid en endogeniteit van andere maatstaven. Als er bovendien van uitgegaan wordt dat er een nauwe relatie tussen regulering en concurrentie is, dan kan teruggevallen worden op regulering als zinvolle maatstaf voor concurrentie. Een voordeel van die aanpak is inderdaad dat marktregulering eerder exogeen voor prestatie is dan andere indicatoren, zoals marktconcentratie en winstmarges (Conway & Nicoletti, 2006).

Net als andere maatstaven is regulering moeilijk te meten. Het is kwalitatieve informatie waar een kwantitatieve score aan gegeven wordt, en dat kan per definitie niet op een eenduidige manier gebeuren. Nochtans geven de beschikbare indices wel degelijk een indicatie of er een sterke, matige of zwakke regulering is. Bij de OESO zijn databanken beschikbaar met indices voor de hele economie per lidstaat voor de jaren 1998, 2003 en 2008 (zie Conway et al., 2005; Wölfl et al., 2009). Ook zijn die er voor specifieke dienstenbranches, in een aantal gevallen zelfs in tijdreeksen terug tot 1975 (Conway &

Nicoletti, 2006). Ten slotte zijn berekeningen gemaakt van de mate waarin branches gevoelig zijn voor de regulering van andere branches (RegImpact, zie Conway & Nicoletti, 2006). Behalve de data van de OESO zijn er indices van economische vrijheid van het Fraser Institute, de Wereldbank en het WEF, en ontwikkelde de Europese Commissie een eigen reguleringsdatabank voor netwerkindustriën (zie CE, 2005).

In deze paragraaf worden de bovengenoemde RegImpact (RI) berekeningen besproken als maatstaf voor concurrentie. Ze zijn beschikbaar voor 28 lidstaten van de OESO, onderverdeeld naar 39 branches en over de periode 1975-2007. De bespreking hier beperkt zich tot de 18 landen die ook lid zijn van de EU, een consolidatie van 28 branches en de periode 1995-2007. Ook is met exclusief Belgische gegevens een herberekening van de maatstaf over de periode 1986-2007 gemaakt. Die gaf een aantal fundamenteel andere uitkomsten en wordt aan het einde van de paragraaf besproken. Bourlès et al (2010) geven drie redenen voor het gebruik van RI. Ten eerste wordt de endogeniteit geminimaliseerd. Feitelijk gaat dat voor alle reguleringsmaatstaven op. Ten tweede houdt ze expliciet rekening met de invloed van regulering in stroomopwaartse activiteiten. Ten derde is ze direct aan het beleid gerelateerd. Men is zich er echter wel van bewust dat men geen directe maatstaf van concurrentie maar een determinant gebruikt.

Het uitgangspunt van RI is de reguleringsdatabank voor specifieke dienstenbranches. Daarin staan tijdreeksen vanaf 1975 voor elektriciteit, gas, spoorwegen, wegvervoer, luchtvaart, posten en telecommunicatie. Momentopnamen voor 1998, 2003 en 2008 zijn er voor de detailhandel en bepaalde professionele diensten (die van ingenieurs, juristen, financieel deskundigen en architecten). Ten slotte is er uit 2003 een index voor financiële diensten (zie De Serres et al., 2006). De RI hanteert de gedachtegang dat iedere branche van de economie hinder kan ondervinden van de regulering in toeleverende branches (zie o.a. Bourlès et al., 2010). Hoe meer een branche afhankelijk is van gereguleerde toeleveranciers en hoe zwaarder die toeleveranciers gereguleerd zijn, hoe meer hinder de afnemende branche van de regulering kan hebben. De OESO maakt voor de afleiding gebruik van input-outputanalyse. Daardoor wordt ook rekening gehouden met indirecte toelevering (toeleveranciers van toeleveranciers, enz.). Zodoende wordt RI als volgt berekend:

$$RI_{jt} = \sum_i PMR_{it} * LI_{ijt} \quad (5)$$

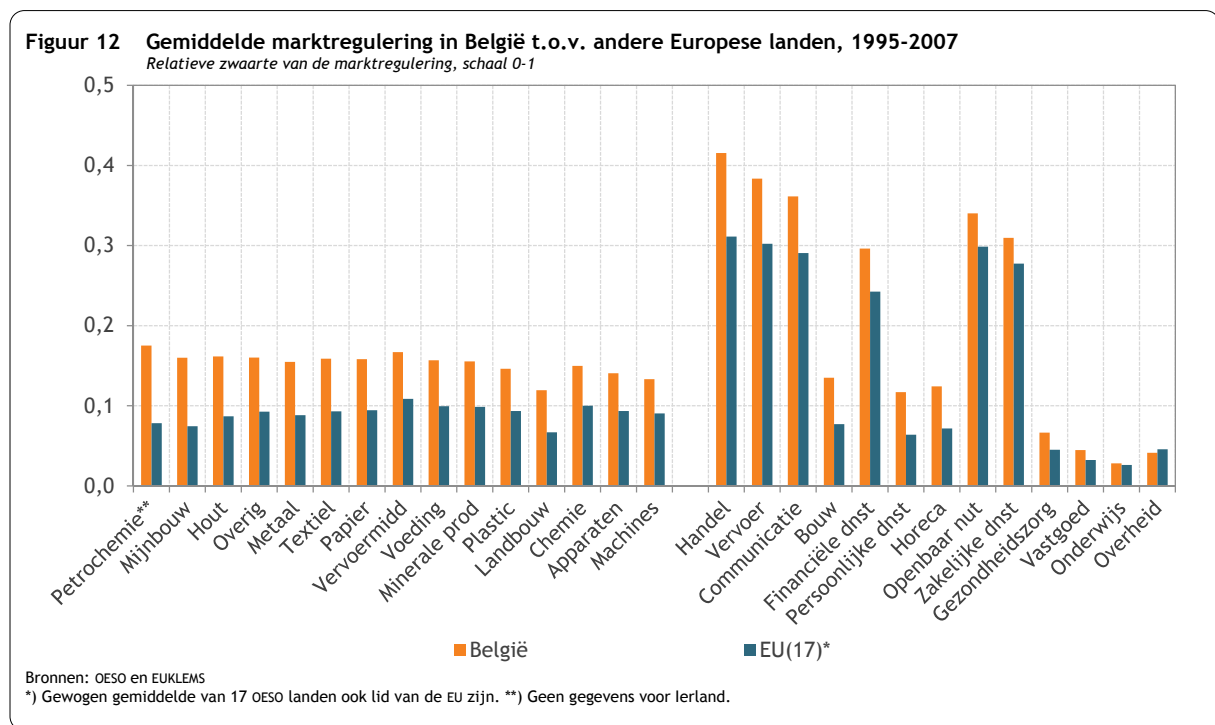
Daarin is  $PMR_{it}$  de reguleringsindex van toeleverende dienstenbranche  $i$  in jaar  $t$ , en  $LI_{ijt}$  de productiemultiplicator die laat zien hoeveel productie in jaar  $t$  direct en indirect als toelevering werd gegenereerd in branche  $i$  per euro aan productie in branche  $j$ . Ze vormen samen de  $n*n$  multiplicatorenmatrix die bekend staat als Leontief-inverse (LI).  $RI_{jt}$  is genormaliseerd op een schaal van 0 tot 1.

Ondanks de aantrekkelijkheid van de RI zitten aan de berekening volgens (5) wel enkele zwakke kanten. Ten eerste is het een vrij mechanische bewerking via inputcoëfficiënten. Ten tweede wordt alleen de invloed via intermediaire aankopen berekend, en niet die via consumptie en investeringen. Ten derde dekt RI geen generieke regulering, die voor de vergelijking tussen landen en in de tijd ook belangrijk is.

De OESO heeft voor de berekening van (5) steeds de input-outputtabel van 2000 gebruikt, waardoor dus alleen  $PMR_{it}$  varieert in de tijd. Men deed dat om beleids- en structuurveranderingen uit elkaar te houden en in empirische analyses de endogeniteit tussen beide te beperken (OECD, 2008). Inderdaad kan de structuur van een input-outputtabel en de LI een gevolg zijn van de marktregulering. Toch is ook de structuur een belangrijke factor in de mate waardoor een branche beïnvloed wordt door regulering van andere branches. Ook berekende OECD (2008) de LI uit het totaal van binnenlandse en geïmporteerde toelevering. Zo wordt impliciet de regulering van binnenlandse dienstenbranches toegepast op geïmporteerde diensten. Hoewel veel diensten nog hoofdzakelijk binnenlands geleverd worden ontstaat de onzuiverheid dat de invloed van buitenlandse regulering gelijk aan die van de binnenlandse verondersteld wordt. Om goed rekening te houden met de regulering op ingevoerde goederen en diensten, zou feitelijk een zgn. interlandelijke input-outputanalyse nodig zijn, zoals voor de EU is uitgewerkt door Van der Linden (1998). Dat is interregionale input-outputanalyse op het niveau van landen in plaats van regio's.

Tabel 8 geeft de gemiddelde RI in 28 branches in België en andere lidstaten. Net als bij toe- en uittreding en marktstabiliteit zijn die landen gegroepeerd in Europese deelregio's: West bestaat uit de buurlanden, Oostenrijk en Ierland; Noord bestaat uit de Scandinavische lidstaten; Oost bestaat uit de vier Oost-Europese OESO landen; Zuid bestaat uit drie Middellandsezeestaten en Portugal.

Gemiddeld over 1995-2007 zat België bij de landen met de hoogste RI. Alleen Polen en Slowakije hadden hogere RI, alle anderen hadden lagere. In de industrie was de positie alvast laag. In 10 van de 15 industriële branches, en gemiddeld over alle 15, had België de hoogste RI. Figuur 12 laat zien dat per branche de RI anderhalf tot twee keer zo hoog was als het gemiddelde van de andere lidstaten. De scores lagen dicht bij elkaar, met waarden tussen 0,12 en 0,18 op een schaal van 0 tot 1. Dat laat zien dat al die branches in min of meer gelijke mate afhankelijk zijn van diensteninput, en dat die afhankelijkheid in België relatief groot is en/of de dienstenbranches relatief zwaar gereguleerd.



**Tabel 8 Gemiddelde marktregulering in 18 landen van de EU, 1995-2007**  
*Relatieve zwaarte van de marktregulering, schaal 0-1*

	België (rang <sup>1</sup> )		West-Europa <sup>2</sup>		Noord-Europa <sup>3</sup>		Oost-Europa <sup>4</sup>		Zuid-Europa <sup>5</sup>	
	<i>(tussen haakjes: het land met de hoogste score)</i>									
Landbouw & visserij	0,120	(17)	0,069	(Ier)	0,047	(Zwe)	0,103	(Tsj)	0,060	(Gri)
Mijnbouw	0,160	(18)	0,066	(Ned)	0,056	(Den)	0,108	(Pol)	0,094	(Gri)
Voedingsmiddelen	0,157	(18)	0,093	(Ned)	0,061	(Zwe)	0,132	(Hon)	0,120	(Gri)
Textiel	0,159	(18)	0,074	(Ned)	0,054	(Zwe)	0,114	(Hon)	0,122	(Gri)
Hout & kurk	0,162	(18)	0,084	(VKo)	0,071	(Zwe)	0,114	(Hon)	0,117	(Gri)
Papier & uitgeverij	0,158	(18)	0,083	(Ned)	0,064	(Den)	0,122	(Hon)	0,125	(Por)
Cokes & olieraffinage <sup>6</sup>	0,175	(17)	0,067	(Ned)	0,056	(Den)	0,123	(Hon)	0,103	(Gri)
Chemische producten	0,150	(16)	0,088	(Ned)	0,057	(Den)	0,141	(Hon)	0,133	(Spa)
Rubber & plastic	0,146	(17)	0,082	(Ned)	0,054	(Den)	0,128	(Hon)	0,125	(Gri)
Minerale producten	0,155	(17)	0,087	(Ier)	0,061	(Den)	0,126	(Hon)	0,132	(Gri)
Metaal	0,155	(18)	0,077	(Ned)	0,057	(Den)	0,121	(Hon)	0,117	(Por)
Machines	0,133	(17)	0,083	(Ned)	0,055	(Zwe)	0,109	(Hon)	0,116	(Gri)
Elektrische apparaten	0,141	(18)	0,085	(Ned)	0,060	(Den)	0,120	(Hon)	0,119	(Spa)
Vervoermiddelen	0,167	(18)	0,102	(Ier)	0,059	(Den)	0,120	(Hon)	0,135	(Gri)
Overige industrie	0,160	(18)	0,083	(Ned)	0,062	(Zwe)	0,116	(Hon)	0,121	(Gri)
Openbaar nut	0,340	(7)	0,274	(VKo)	0,264	(Zwe)	0,433	(Hon)	0,338	(Spa)
Bouw	0,135	(17)	0,067	(VKo)	0,058	(Zwe)	0,144	(Hon)	0,103	(Por)
Groot- & detailhandel	0,416	(17)	0,308	(Ier)	0,216	(Zwe)	0,288	(Tsj)	0,347	(Por)
Hotels & restaurants	0,124	(16)	0,067	(Ned)	0,051	(Zwe)	0,144	(Hon)	0,079	(Spa)
Vervoer & opslag	0,384	(12)	0,254	(VKo)	0,200	(Den)	0,393	(Hon)	0,429	(Por)
Post & telecommunicatie	0,361	(12)	0,284	(VKo)	0,221	(Fin)	0,385	(Hon)	0,307	(Spa)
Financiële diensten	0,296	(13)	0,227	(Ier)	0,204	(Fin)	0,403	(Hon)	0,262	(Spa)
Onroerend goed	0,045	(11)	0,030	(Fra)	0,034	(Den)	0,081	(Hon)	0,029	(Gri)
Zakelijke diensten	0,310	(10)	0,264	(Ned)	0,120	(Zwe)	0,294	(Hon)	0,346	(Por)
Algemeen bestuur	0,041	(6)	0,043	(Ned)	0,037	(Den)	0,055	(Hon)	0,052	(Spa)
Onderwijs	0,028	(9)	0,029	(Dui)	0,024	(Den)	0,043	(Hon)	0,017	(Por)
Gezondheidszorg	0,066	(14)	0,044	(Ier)	0,023	(Zwe)	0,059	(Hon)	0,050	(Ita)
Persoonlijke diensten	0,117	(15)	0,056	(Ier)	0,043	(Den)	0,104	(Hon)	0,081	(Gri)
Industrie	0,152	(18)	0,082	(Ned)	0,057	(Den)	0,118	(Hon)	0,112	(Gri)
Diensten	0,213	(16)	0,152	(Ier)	0,107	(Zwe)	0,222	(Hon)	0,186	(Spa)
Alle branches	0,201	(16)	0,137	(Ier)	0,095	(Zwe)	0,193	(Hon)	0,169	(Spa)

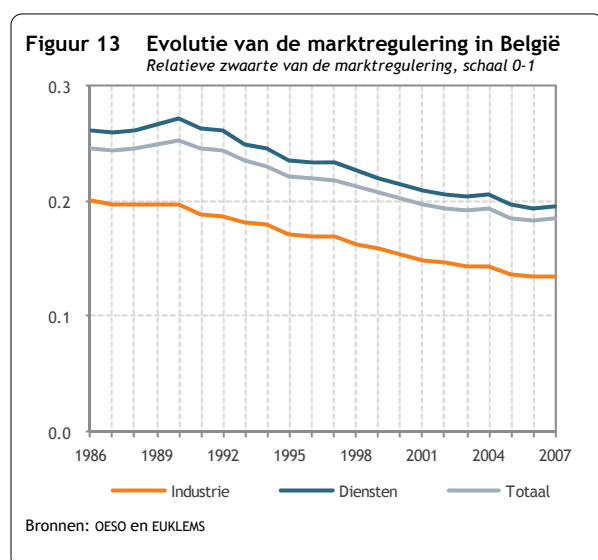
Bronnen: OESO en EUKLEMS

1) De plaats die de betreffende Belgische sector inneemt onder de 18 landen. 2) Gewogen gemiddelde van Duitsland, Frankrijk, Nederland, Verenigd Koninkrijk, Ierland en Oostenrijk. 3) Idem van Denemarken, Zweden en Finland. 4) Idem van Tsjechië, Slowakije, Hongarije en Polen. 5) Idem van Portugal, Spanje, Italië en Griekenland. 6) 17 landen: geen index voor Ierland.

Dat laatste gaat inderdaad op, hoewel de gereguleerde dienstenbranches op één uitzondering na niet bij de zwaarst gereguleerde van de 18 landen hoorden. Voor de niet-gereguleerde diensten – zoals bouw, horeca en persoonlijke diensten – is het beeld vergelijkbaar met dat van de industrie (zie ook



Figuur 12).<sup>18</sup> Dienstenbranches met een relatief lage toelevering van goederen en diensten hebben een lage score op de index. Daarbij is het overigens de vraag in hoeverre de maatstaf zin heeft voor niet-concurrerende branches als het algemeen bestuur. De branches die zelf onderhevig zijn aan marktregulering hebben een hoge score, opgebouwd uit de eigen regulering en die van de toeleverende branches. Daarvan hoorde echter alleen de groot- en detailhandel tot de zwaarst gereguleerde van Europa. Alleen in Frankrijk was die zwaarder gereguleerd. Het wordt vooral veroorzaakt door de relatief zware regulering van de detailhandel. Voor groothandel bestaat geen specifieke regulering. Voor de meeste andere gereguleerde branches zat België tussen de 10<sup>e</sup> en 13<sup>e</sup> positie van de 18 landen. Over het algemeen scoorden daar West- en Noord-Europese landen beter en Oost- en Zuid-Europese landen slechter dan België. Alleen voor het openbaar nut was de positie gunstig: waarschijnlijk een gevolg van het traditioneel hoge privéaandeel in de branche. Gemiddeld over alle 13 dienstenbranches kwam België op de 16<sup>e</sup> plaats. Dat werd veroorzaakt door het zware gewicht van vooral de groot- en detailhandel.



Natuurlijk is er deregulering geweest, zowel in België als in de andere landen. De afgelopen twee tot drie decennia zijn gekenmerkt door hervormingen waarbij al te zware marktregulering geleidelijk werd vervangen door minder zware regulering die binnen bepaalde grenzen meer ruimte laat aan concurrentie. Daarbij gaat het niet altijd om minder regulering op zich, maar om regulering die effectiever het marktfalen zou aanpakken. Voor België wordt dat in beeld gebracht in Figuur 13. Tussen 1990 en 2007 is de score afgenomen van 0,20 naar 0,13 in de industrie en van 0,27 naar 0,19 in de diensten. De deregulering is zeer geleidelijk verlopen.

De deregulering is het sterkst geweest voor enkele van de branches die van oorsprong zelf zwaar gereguleerd waren en ten grondslag lagen aan de index. Dat waren de netwerkindustrieën transport, communicatie en openbaar nut, waar de index in 20 jaar met tussen 0,23 en 0,42 punten afgenomen is, zie Tabel 9. In de andere gereguleerde branches, dat zijn groot- en detailhandel, zakelijke diensten en financiële diensten, is geen noemenswaardige deregulering geweest. De afnames daar, evenals in de industrie en de overige dienstenbranches, zijn veeleer het gevolg van de doorwerking van de deregulering van de eerste drie via het mechanisme van (5). De afnames liepen uiteen van 0,01 tot 0,09 punt.

<sup>18</sup> Eigenlijk is het niet correct om over 'niet-gereguleerde' branches te spreken. Het zijn in feite branches 'waarvoor de OESO geen reguleringsindex samengesteld heeft'. Vanzelfsprekend hengt het met elkaar samen, zodat voor de eenvoud van 'niet-gereguleerde' branches gesproken kan worden.

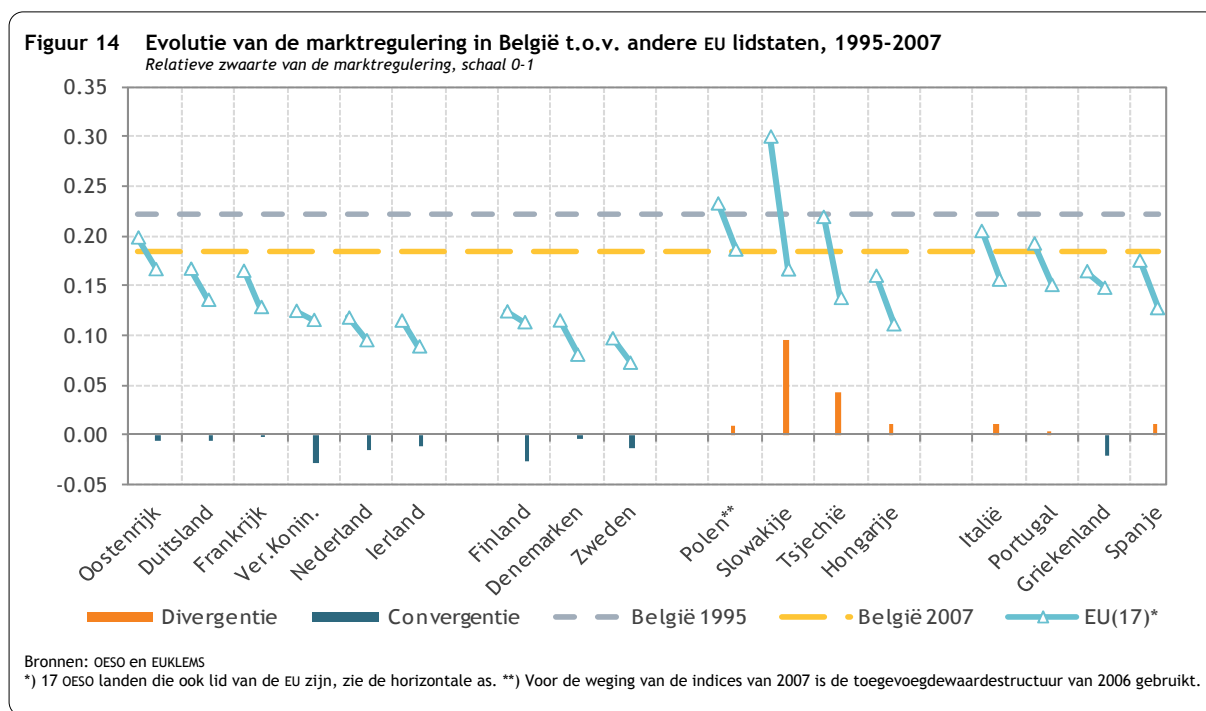
**Tabel 9 Evolutie van de marktregulering in Belgische branches, 1987-2007**  
*Relatieve zwaarte van de marktregulering, schaal 0-1*

	1987	1992	1997	2002	2007	Gemiddelde jaarlijkse verandering	Gewichten toegevoegde waarde in 2007
Mijnbouw	0,226	0,213	0,186	0,151	0,135	-0,091	1%
Cokes & petrochemie	0,237	0,225	0,199	0,167	0,152	-0,086	4%
Minerale producten	0,213	0,201	0,177	0,148	0,134	-0,079	5%
Metaal	0,207	0,196	0,175	0,148	0,135	-0,072	16%
Overige industrie	0,213	0,202	0,180	0,154	0,141	-0,072	3%
Papier & uitgeverij	0,210	0,199	0,178	0,152	0,139	-0,071	7%
Hout & kurk	0,214	0,202	0,180	0,156	0,143	-0,070	2%
Textiel & leer	0,206	0,197	0,177	0,153	0,141	-0,066	4%
Chemische basisproducten	0,195	0,186	0,168	0,143	0,132	-0,063	18%
Vervoermiddelen	0,213	0,203	0,183	0,162	0,151	-0,062	8%
Rubber & plastic	0,191	0,182	0,163	0,141	0,129	-0,062	4%
Voedingsmiddelen	0,199	0,190	0,172	0,152	0,141	-0,057	12%
Elektrische apparaten	0,180	0,172	0,155	0,136	0,126	-0,054	6%
Machines	0,141	0,163	0,147	0,129	0,120	-0,051	7%
Landbouw & visserij	0,176	0,141	0,131	0,115	0,108	-0,038	5%
Vervoer & opslag	0,715	0,633	0,479	0,363	0,293	-0,423	7%
Post & telecommunicatie	0,616	0,565	0,465	0,327	0,237	-0,380	3%
Openbaar nut	0,475	0,471	0,441	0,288	0,244	-0,232	3%
Groot- & detailhandel	0,461	0,451	0,432	0,411	0,399	-0,062	16%
Persoonlijke diensten	0,152	0,145	0,131	0,112	0,103	-0,049	3%
Bouw	0,171	0,163	0,148	0,131	0,122	-0,049	6%
Zakelijke diensten	0,342	0,335	0,322	0,306	0,297	-0,045	17%
Hotels & restaurants	0,157	0,150	0,137	0,120	0,111	-0,045	2%
Financiële diensten	0,319	0,314	0,305	0,293	0,287	-0,033	7%
Gezondheidszorg	0,082	0,079	0,073	0,064	0,060	-0,022	8%
Algemeen bestuur	0,053	0,051	0,046	0,040	0,036	-0,017	9%
Onroerend goed	0,055	0,053	0,049	0,043	0,040	-0,014	12%
Onderwijs	0,034	0,033	0,030	0,027	0,026	-0,008	8%
Industrie	0,197	0,187	0,169	0,146	0,135	-0,062	17%
Diensten	0,260	0,260	0,233	0,206	0,194	-0,065	83%
Alle branches	0,244	0,244	0,219	0,194	0,184	-0,060	

Bronnen: OESO en EUKLEMS

De deregulering uit Figuur 13 en Tabel 9 geeft op zich een indicatie dat de ruimte voor concurrentie is toegenomen. Aangezien er in alle 18 landen deregulering geweest is, is het eerder van belang om te zien of de deregulering sterker of minder sterk was dan in andere landen. Dat is in beeld gebracht in Figuur 14. Hoewel België ogenschijnlijk een middenpositie inneemt, moet toch van een ongunstige

evoluitie gesproken worden. De deregulering was sterker dan in de andere West- en Noord-Europese landen. Die landen hadden echter in 1995 al een minder zware regulering, in sommige gevallen zelfs een veel minder zware. Aangezien er dan mogelijk een minder grote noodzaak tot verdere deregulering is, is de tendens tot convergentie van België naar het niveau van die landen logisch. In een aantal andere landen was die tendens echter sterker, in enkele gevallen zelfs veel sterker. De meest uitgesproken deregulering vond plaats in Slowakije. Nam de gemiddelde Belgische index af van 0,22 naar 0,18, de Slowaakse nam af van 0,30 naar 0,17. Dat toont aan dat voormalige Oostbloklanden, maar ook bepaalde Zuid-Europese landen, duidelijk effectiever gedereguleerd hebben dan België.



Een gevolg van de sterkere deregulering in Oost- en Zuid-Europese landen is dat België in rangorde gedaald is. Tabel 10 laat zien dat België voor alle industriële branches naar de laatste plaats gedaald is.<sup>19</sup> Ook voor het merendeel van de diensten is België één of enkele plaatsen gedaald. De enige branche waar België in positie gestegen is, is de groot- en detailhandel. Daar nam Frankrijk in 2007 de laatste plaats in. Duidelijk is echter dat beide landen in vergelijking met de anderen aan een zware regulering onderhevig zijn gebleven. Gemiddeld over alle branches hadden in 1995 alleen Polen en Slowakije een zwaardere regulering. In 2007 was dat alleen Polen nog, en was dat België inmiddels genaderd tot 0,002 punten op de index (zie ook Figuur 14).

De bij Figuur 14 besproken tendens tot convergentie geldt voor vrijwel alle branches. Dat is zichtbaar in Figuur 15, die voor 1995 en 2007 de achterstand van de Belgische regulering ten opzichte van het gemiddelde van de 17 andere landen geeft. Dat is een gewogen gemiddelde en wordt dus gedomineerd door de grote lidstaten, waarvan vooral met het Verenigd Koninkrijk een relatief sterke convergentie was (zie ook Figuur 14). Voor 25 van de 28 branches is in die periode de Belgische achterstand kleiner geworden. De belangrijkste uitzondering was het openbaar nut. Hoewel daar in België een sterke deregulering geweest is, van 0,44 naar 0,24 punten, was die gemiddeld over de andere

<sup>19</sup> Wegens het ontbreken van gegevens over petrochemie in Ierland zijn er voor die branche maar 17 landen beschikbaar.

landen sterker, van 0,43 naar 0,17 punten. De achterstand nam dus toe van 0,01 naar 0,07 punt (zie Figuur 15). Er zijn dus nog inspanningen nodig om de Belgische regulering weer op het niveau van dat van de andere lidstaten te krijgen. Die sterkere deregulering vond in vrijwel alle landen plaats. Alleen in de drie landen die in 1995 de minst zware regulering hadden, het Verenigd Koninkrijk, Zweden en Finland, was de deregulering minder sterk als in België. Het kostte het Belgisch openbaar nut twee plaatsen in de rangschikking (zie Tabel 10). Wel gunstiger was het beeld voor de petrochemische industrie. Gemiddeld was daar de achterstand op de andere landen het grootst (zie Figuur 12), maar heeft de deregulering tot een belangrijke inhaalbeweging geleid. In principe geldt hetzelfde voor de mijnbouw, maar dat is een kleine branche in België. Bij de diensten was de sterkste inhaalbeweging bij het vervoer en de communicatie.

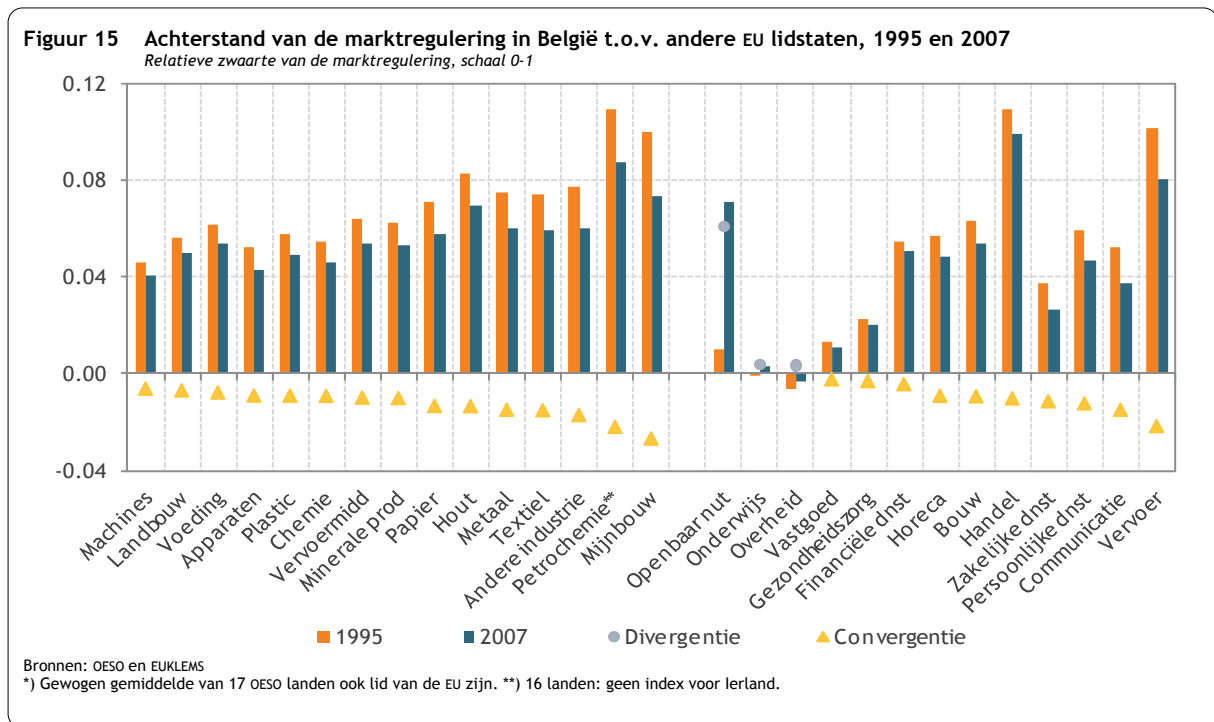
**Tabel 10** Marktregulering voor Belgische branches t.o.v. 17 landen van de EU, 1995 en 2007<sup>1</sup>  
*Positie van België onder 18 OESO landen die ook lid van de EU zijn*

	Positie van België			Positie van België	
	1995	2007		1995	2007
Landbouw & visserij	16	18	Openbaar nut	7	9
Mijnbouw	17	18	Bouw	17	18
Voedingsmiddelen	17	18	Groot- & detailhandel	18	17
Textiel	18	18	Hotels & restaurants	16	16
Hout & kurk	18	18	Vervoer & opslag	12	15
Papier & uitgeverij	17	18	Post & telecommunicatie	10	12
Cokes & olieraffinage <sup>1</sup>	17	17	Financiële diensten	13	13
Chemische producten	16	18	Onroerend goed	12	13
Rubber & plastic	16	18	Zakelijke diensten	10	10
Minerale producten	17	18	Algemeen bestuur	4	6
Metaal	17	18	Onderwijs	9	10
Machines	16	18	Gezondheidszorg	14	15
Elektrische apparaten	17	18	Persoonlijke diensten	15	18
Vervoermiddelen	17	18			
Overige industrie	18	18	Diensten	15	16
Industrie	17	18	Alle branches	16	17

Bronnen: OESO en EUKLEMS

<sup>1</sup>) 17 landen: geen index voor Ierland.

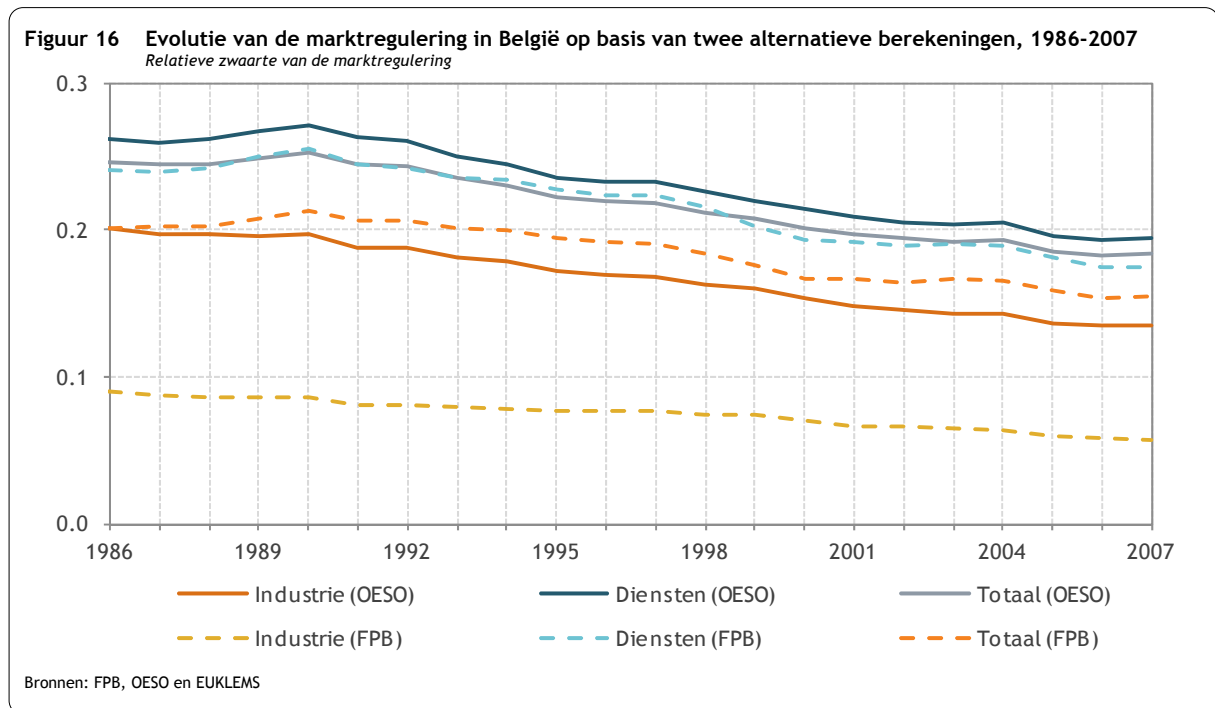
In het kader van de studie van Biatour et al. (2011) is voor België een herberekening van de index gemaakt. Daarin werd hetzelfde patroon van deregulering gevonden. De niveau's van de index waren echter heel verschillend. Voor 25 branches waren de indices lager tot veel lager dan die van de OESO (tot 76%). Voor 3 branches waren ze hoger. De oorzaak van de verschillen ligt in de aanpak van de berekening.



Bij de factor PMR zijn er, als het goed is, maar weinig verschillen in het patroon van deregulering (zie Figuur 16). In principe zijn dezelfde tijdreeksen van de openbaar nuts-, transport- en communicatiebranches gebruikt. Ook voor de professionele diensten zijn dezelfde indices gebruikt. Voor 1986-1998 is die van 1998 gebruikt, voor 1999-2007 zijn interpolaties gemaakt. Voor de groot- en detailhandel is geen OESO index gebruikt, maar de door Van der Linden (2010) ontwikkelde index. Ook is in tegenstelling tot wat de OESO deed, geen index van financiële dienstverlening gebruikt, aangezien daar geen tijdreeks van beschikbaar was. Wel zijn er verschillen in weging en normalisering van de indices. Bij de weging lijken Conway & Nicoletti (2006) en OECD (2008) er geen rekening mee gehouden te hebben dat bepaalde delen van branches wel en andere niet gereguleerd zijn. Bijvoorbeeld zijn in de transportbranche (NACE 60-63) de scheepvaart en de havens niet, maar het wegvervoer en de spoorwegen wel gereguleerd. Beter gezegd, de eerste twee zijn niet en de laatste twee wel in de PMR databank opgenomen. In de herberekening is die weging in elk geval wel gedaan. Spoorwegen, wegvervoer en luchtvaart (die laatste zit ook in PMR) hadden in 2005 bijvoorbeeld een gewicht van 39% in de transportbranche. Normalisering op 0-1 deden Conway & Nicoletti (2006) en OECD (2008) na afloop van berekening (5). Voor de herberekening zijn alle PMR op 0-1 genormaliseerd vóór (5) uitgevoerd werd. Dat leidt inderdaad tot aan andere schaal van de index, die bovendien niet per definitie op 0-1 genormaliseerd is.

Ook bij de factor LI zijn er verschillen. Eerder werd al gemeld dat de OESO de hele tijdreeks baseert op input-outputtabellen (IOT) van 2000 en de LI berekende uit de binnenlandse plus geïmporteerde toelevering. Aangezien dat een incorrecte toepassing van input-outputanalyse is, is daar bij de herberekening van afgeweken. Die is gemaakt op basis van alleen de binnenlandse toeleveringen, wat natuurlijk aanleiding kan geven tot een onderschatting van de RI omdat de invloed van buitenlandse regulering nihil verondersteld wordt. In de berekening van de OESO wordt die gelijk aan de

binnenlandse verondersteld, wat evenmin correct is. Voor 1986-1995 is de IOT van 1995 gebruikt, voor 2005-2007 die van 2005. Voor 1996-2004 zijn interpolaties van de LI gemaakt.



De verschillen in uitkomsten worden samengevat in Figuur 16 en Tabel 11. Figuur 16 herhaalt het patroon van deregulering van Figuur 13, maar dan aangevuld met de herberekende RI. Duidelijk is te zien dat het patroon hetzelfde is, maar de herberekende indices lager zijn. Belangrijke factoren van dat verschil kunnen inderdaad zijn dat de geïmporteerde toelevering niet is meegerekend en er rekening mee is gehouden dat de gereguleerde branches eigenlijk niet in al hun deelbranches gereguleerd zijn. Voor de industrie zijn de indices veel lager dan berekend door de OESO. Globaal zijn ze minder dan half zo hoog. Voor de diensten is het verschil kleiner, maar daar verbergen ze een vrij grote variëteit per branche.

**Tabel 11 Gemiddelde marktregulering in België uit twee alternatieve bronnen, 1995-2007**  
*Relatieve zwaarte van de marktregulering*

Bron:	OESO	FPB	FPB/OESO	Bron:	OESO	FPB	FPB/OESO
Landbouw & visserij	0,120	0,055	46%	Openbaar nut	0,340	0,541	159%
Mijnbouw	0,160	0,113	71%	Bouw	0,135	0,073	54%
Voedingsmiddelen	0,157	0,085	54%	Groot- & detailhandel	0,416	0,309	74%
Textiel	0,159	0,070	44%	Hotels & restaurants	0,124	0,094	76%
Hout & kurk	0,162	0,083	51%	Vervoer & opslag	0,384	0,336	88%
Papier & uitgeverij	0,158	0,092	58%	Post & telecommunicatie	0,361	0,638	177%
Cokes & olieraffinage	0,175	0,043	24%	Financiële diensten	0,296	0,080	27%
Chemische producten	0,150	0,067	44%	Onroerend goed	0,045	0,022	49%
Rubber & plastic	0,146	0,068	47%	Zakelijke diensten	0,310	0,424	137%
Minerale producten	0,155	0,098	63%	Algemeen bestuur	0,041	0,034	81%
Metaal	0,155	0,062	40%	Onderwijs	0,028	0,013	47%
Machines	0,133	0,064	48%	Gezondheidszorg	0,066	0,041	62%
Elektrische apparaten	0,141	0,061	43%	Persoonlijke diensten	0,117	0,103	88%
Vervoermiddelen	0,167	0,041	24%				
Overige industrie	0,160	0,061	38%	Diensten	0,213	0,198	93%
Industrie	0,152	0,068	45%	Alle branches	0,201	0,172	86%

Bronnen: FPB, OESO en EUKLEMS

Tabel 11 laat de verschillen nog eens per branche zien, maar dan gemiddeld over de periode 1995-2007, zoals ook in Tabel 8 is gedaan. Voor de industrie zijn alle herberekende RI lager dan in de data van de OESO. Voor 10 van de 15 branches zijn ze zelfs meer dan de helft lager. Voor de diensten was er een grote variëteit. De herberekende RI van de financiële diensten was 73% lager. Dat is logisch omdat in de herberekening geen specifieke reguleringsmaatstaf van die branche gebruikt is. Voor de meeste andere branches was de herberekende RI ook lager, vrij gelijkmatig gespreid tussen  $\pm 10$  en 40%. Voor drie branches was de herberekende RI hoger.

Samenvattend kan gesteld worden dat België op basis van data van de OESO één van de zwaarst gereguleerde landen van de EU is. Vooral in de industriële branches werkte de marktregulering relatief zwaar door. In de dienstenbranches was er meer nuance. Toch maakte de Belgische deregulering een lichte inhaalbeweging naar het Europees gemiddelde, dat in vrijwel alle branches lager dan het Belgische was. In een aantal Oost- en Zuid-Europese landen was die inhaalbeweging echter sneller. Daar lieten vooral Slowakije en Tsjechië een sterkere deregulering zien. De berekening van de in de OESO roept echter een aantal vragen op. Daarom is voor België een herberekening gemaakt. Die leidde tot andere niveau's van regulering, maar vrijwel hetzelfde patroon van deregulering.



## 4. Maatstaven van marktwerking

Marktwerking heeft te maken met hoe de marktstructuur in combinatie met het institutioneel kader en het gedrag van producenten en consumenten leidt tot een uitkomst. Die uitkomst kan wel of niet efficiënt zijn. In dit hoofdstuk worden vier maatstaven besproken: relatieve prijzen (§4.1), prijs-kostenmarges (§4.2), winstelasticiteit (§4.3) en importpenetratie (§4.4). Daarvan zou de laatste ook geïnterpreteerd kunnen worden als maatstaf van marktstructuur omdat ze de concurrentiële druk van buitenaf aangeeft. Toch is ze ook een uitkomst van de werking van de marktkrachten in het binnenland.

### 4.1. Relatieve prijsniveau's

Prijzen worden bepaald door een veelheid van factoren, waarvan concurrentie er één is. Voorbeelden van andere factoren zijn verschillen in kwaliteit en productkenmerken tussen markten, en niet-lineaire prijsstelsels (Griffith & Harrison, 2004). Daarom lijken prijzen niet erg geschikt als maatstaf voor concurrentie. Gegeven de theoretische relatie tussen concurrentie en lagere prijzen kan echter niet ontkend worden dat niveau en evolutie een indicatie van de intensiteit van de concurrentie geven. Verschillen in prijzen tussen landen laten zien of een product (of categorie producten) goedkoper of duurder is dan in andere landen. Daarbij moet wel eerst voor koopkracht en indirecte belasting gecorrigeerd worden (OECD, 2002; Molnár, 2010). Tijdreeksen van prijzen laten zien of de prijs van een bepaald product (of categorie producten) sterker of minder sterk toeneemt dan van andere producten en/of in andere landen. Ook dat kan een indicatie geven van de intensiteit van de concurrentie.

Beschrijvende analyses zijn onder andere gemaakt door ECB (2001) en Høj & Wise (2006). ECB (2001) beperkte zich tot de hervorming van netwerkindustrieën. Men zag de geharmoniseerde consumptieprijsindex (HICP) voor telecommunicatie en elektriciteit achterblijven op de geaggregeerde HICP, en beschouwde dat als een gevolg van de concurrentie.<sup>20</sup> Wel zag men enige methodologische problemen bij de HICP. CE (2005) deed een econometrische analyse, eveneens beperkt tot netwerkindustrieën. Men analyseerde de invloed van regulering op de prijzen.

Bij Eurostat bestaan twee grote databanken van prijzen. De ene is de al genoemde HICP. De andere is de index van prijsniveau's (PLI), die afgeleid is van de koopkrachtpariteiten (PPP).<sup>21</sup> De HICP geeft per lidstaat en productcategorie de evolutie van de prijzen ten opzichte van een bepaald basisjaar. Ze geeft dus niet aan of het beginniveau in dat basisjaar hoger of lager is dan in andere lidstaten. De PLI geeft per lidstaat, productcategorie en jaar het niveau van de prijzen ten opzichte van een Europees gemiddelde (bijvoorbeeld Eurozone, EU-15 of EU-27). Een tijdreeks van de PLI laat dus niet de absolute evolutie van het prijsniveau zien, zoals de HICP doet, maar de relatieve evolutie ten opzichte van het betreffende Europees gemiddelde. Aangezien zowel niveau als evolutie van concurrentie het onderwerp is van deze studie, wordt in deze paragraaf alleen de PLI besproken.

<sup>20</sup> HICP = Harmonised Index of Consumer Prices.

<sup>21</sup> PLI = Price Level Index; PPP = Purchasing Power Parities.

Zoals gemeld is de PLI afgeleid van de koopkrachtpariteit. Die vergelijkt de prijs, in nationale valuta, van een bepaald pakket producten met de prijs van een vergelijkbaar pakket producten in een ander land, ook in nationale valuta. De PLI wordt verkregen door die prijzen tegen een gangbare wisselkoers om te rekenen in een gezamenlijke valuta. Daardoor kan eenvoudig gezien worden of dat pakket in beide landen even duur is (PLI = 100), of dat het in één van de twee misschien goedkoper is (PLI < 100). Binnen de Eurozone is de PLI gelijk aan de PPP.

Aan het gebruik van de PLI zijn enkele implicaties verbonden. Hoewel die niet echt als nadelen gezien moeten worden, geven ze wel aanleiding tot voorzichtigheid bij de interpretatie van vergelijkingen.<sup>22</sup> Ten eerste komen de gegevens waaruit de PLI samengesteld wordt van meerdere bronnen, onder andere veldonderzoek en nationale rekeningen. Daardoor is het niet mogelijk om een zinvolle kwantitatieve maatstaf voor foutenmarges te berekenen. De onzekerheden rond basisgegevens en methode kunnen leiden tot inaccuraties die invloed hebben op de rangorde van landen, in het bijzonder als hun PPP's relatief dicht bij elkaar liggen. Ten tweede worden, als dat nodig is, tussen twee opeenvolgende veldonderzoeken de productpakketten of onderzoeksmethode veranderd om de vergelijkbaarheid te behouden of verbeteren. Ten derde lijken de prijzen inclusief indirecte belastingen en, voor zover het goederen betreft, groot- en detailhandelsmarges te zijn. Eurostat is daar niet expliciet over, maar geeft wel aan in veel gevallen eindgebruikersprijzen te verzamelen. Het inbegrip van indirecte belastingen kan nadelig voor de vergelijkbaarheid zijn omdat die niet voortkomen uit de marktwerking, maar uit het institutioneel kader. Door het inbegrip van handels- (en transport-) marges bestaan de prijzen uit een goederen- en een dienstencomponent, welke beide hun eigen dynamiek kunnen hebben. In de PPP's worden die niet uit elkaar gehaald. Ten vierde is de PPP betrouwbaarder voor grote pakketten dan voor kleine. Met andere woorden, hoe hoger het aggregatieniveau, hoe groter de betrouwbaarheid. Die pakketten, ten slotte, worden samengesteld volgens de classificatie van goederen en diensten voor finaal verbruik, zoals gedefinieerd in het Europees stelsel voor nationale rekeningen (ESA95).<sup>23</sup> Die classificatie is anders dan de NACE classificatie van branches, die elders in deze studie gehanteerd wordt. Dat bemoeilijkt de vergelijkbaarheid met de andere maatstaven. Tabel 12 geeft een overzicht van de hoofdcategorieën.

In deze paragraaf worden bovendien enkele categorieën van een lager aggregatieniveau besproken, vanwege het belang van die categorieën voor de consumptie. Het vervoer wordt onderscheiden naar vervoermiddelen (A010701) en vervoersdiensten (A010703). Op dat niveau bestaan echter geen aparte gegevens van de brandstoffen (A010702), die dientengevolge buiten beschouwing blijven. Bij huisvesting wordt apart een PLI van elektriciteit, gas en huisbrandstoffen (A010405) gegeven, en bij recreatie & cultuur van consumentenelektronica (A010901).

De PLI vertoont een sterke samenhang met de welvaart. Ze is hoog voor welvarende lidstaten en laag voor minder welvarende lidstaten. Voor de analyse van concurrentie is daardoor een correctie voor het welvaartsniveau nodig. Het residu na die correctie kan dan gelden als indicatie voor concurrentie, hoewel ze, zoals gemeld, ook door andere factoren bepaald wordt. Tabel 13 geeft de PLI voor België en vier Europese deelregio's, steeds gemiddeld over de periode 1999-2009. De PLI van de deelregio's zijn met het BBP gewogen PLI van de individuele lidstaten.

<sup>22</sup> Bron: Eurostat.

<sup>23</sup> ESA95 = European Standard of Accounts, versie 1995.

Tabel 12 Classificatie van goederen diensten voor finaal verbruik volgens ESA95

Code	Naam	Omschrijving
<u>Consumptiegoederen en -diensten:</u>		
A0101	Voeding	Voeding
A0102	Alcohol & tabak	Alcohol & tabak
A0103	Kleding & schoeisel	Kleding & schoeisel
A0104	Huisvesting	Huur, onderhoud, openbaar nut, brandstoffen
A0105	Woninginrichting	Meubels, woninginrichting, huishoudelijke apparaten, huishoudelijke artikelen, (tuin)gereedschap, schoonmaak
A0106	Gezondheid	Medicijnen, hulpmiddelen, (tand)artsen, ziekenhuizen
A0107	Vervoer	Vervoermiddelen, onderhoud, brandstof, openbaar vervoer, besloten vervoer
A0108	Communicatie	Post, communicatieapparatuur, communicatiediensten
A0109	Recreatie & cultuur	Consumentenelektronica, vrijetijdsartikelen, planten, huisdieren, recreatie, cultuur, drukwerk, schrijfwaar, pakketreizen
A0110	Onderwijs	Onderwijs
A0111	Horeca	Horeca
A0112	Overige producten	Persoonlijke verzorging, juwelen, sociale bescherming, verzekering, banken, goederen & diensten n.e.g.
<u>Investeringsgoederen en -diensten:</u>		
A050101	Metaal	Metalen producten, machines
A050102	Apparatuur	Elektrische en optische apparatuur
A050103	Vervoermiddelen	Vervoermiddelen
A0502	Bouwwerken	Bouwwerken
A0503	Software	Software

Bron: Eurostat.

Het gemiddelde prijsniveau in België is hoger dan dat van de EU-27, maar het verschil is niet groot, 7%. In andere West-Europese landen zijn de prijzen gemiddeld zelfs hoger, 10% boven het Europees gemiddelde. Het prijsniveau in Noord-Europa is aanmerkelijk hoger (+24%), in Zuid-Europa iets lager (-6%) en in Oost-Europa veel lager (-45%). Er lijkt dus inderdaad een samenhang met de welvaart te zijn. De verschillen uiteten zich het sterkst bij de consumptie. Bij de investeringen zijn ze minder uitgesproken. Een uitzondering bij die laatsten is de bouw. Die is in West- en Noord-Europa aanmerkelijk duurder en in Oost- en Zuid-Europa aanmerkelijk goedkoper dan het Europees gemiddelde, terwijl België er heel dicht bij zit (101). Bij de consumptie zijn in België naar verhouding het onderwijs, de communicatie, de huisvesting en de gezondheid het duurst, elk meer dan 10% boven het Europees gemiddelde. Alleen alcohol & tabak en vervoermiddelen (zeg: personenauto's) zijn iets goedkoper dan het Europees gemiddelde. In de andere West-Europese lidstaten zijn ook onderwijs, maar verder alcohol & tabak en vervoersdiensten relatief duur. In Noord-Europa is communicatie de enige uitzondering op de in het algemeen hoge prijzen: 14% onder het gemiddelde. De gemiddelde prijsniveau's lopen in Oost-Europa van -5% (consumentenelektronica) tot -67% (onderwijs). In Zuid-Europa liggen alle prijsniveau's rond het EU-gemiddelde.

**Tabel 13 Gemiddelde prijsniveau's in 26 landen van de EU, 1999-2009**  
*Index EU-27 = 100*

	België (rang <sup>1</sup> )		West-Europa <sup>2</sup>		Noord-Europa <sup>3</sup>		Oost-Europa <sup>4</sup>		Zuid-Europa <sup>5</sup>	
	<i>(tussen haakjes: het land met de hoogste score)</i>									
Voeding	109	(18)	109	(Ned)	127	(Zwe)	66	(Bul)	102	(Mal)
Alcohol & tabak	98	(17)	122	(Oos)	138	(Den)	63	(Bul)	88	(Spa)
Kleding & schoeisel	109	(23)	100	(Fra)	116	(Zwe)	86	(Bul)	101	(Por)
Huisvesting	116	(19)	115	(Oos)	132	(Zwe)	43	(Bul)	96	(Mal)
w.v. energie	109	(19)	106	(VKo)	129	(Fin)	69	(Roe)	105	(Mal)
Woninginrichting	102	(19)	104	(Ned)	115	(Fin)	69	(Bul)	99	(Por)
Gezondheid	113	(20)	110	(Ned)	134	(Fin)	41	(Bul)	104	(Mal)
Vervoermiddelen	98	(17)	101	(Fra)	129	(Zwe)	90	(Bul)	98	(Spa)
Vervoersdiensten	107	(18)	117	(Fra)	139	(Fin)	56	(Bul)	82	(Gri)
Communicatie <sup>6</sup>	117	(26)	103	(Ned)	86	(Zwe)	92	(Slv)	105	(Cyp)
Recreatie & cultuur	101	(17)	105	(Ned)	123	(Zwe)	58	(Bul)	97	(Mal)
w.v. elektronica	102	(18)	100	(Dui)	111	(Fin)	95	(Bul)	99	(Gri)
Onderwijs	128	(20)	126	(Fra)	149	(Fin)	33	(Bul)	101	(Mal)
Horeca <sup>7</sup>	108	(20)	107	(Dui)	130	(Zwe)	60	(Bul)	97	(Mal)
Overige producten	105	(19)	107	(Ned)	128	(Fin)	50	(Bul)	91	(Mal)
Metaal	100	(16)	104	(Oos)	103	(Zwe)	89	(Bul)	97	(Spa)
Apparaten	97	(9)	103	(Oos)	101	(Zwe)	97	(Bul)	97	(Ita)
Vervoermiddelen	98	(13)	102	(Dui)	113	(Zwe)	90	(Bul)	97	(Ita)
Bouwwerken	101	(17)	121	(Ier)	136	(Fin)	56	(Bul)	81	(Mal)
Software	103	(14)	101	(Ned)	112	(Fin)	102	(Hon)	101	(Mal)
Gezinsconsumptie	108	(20)	109	(Ned)	128	(Zwe)	53	(Bul)	96	(Mal)
Bruto investeringen	100	(17)	112	(Oos)	119	(Fin)	69	(Bul)	87	(Mal)
Goederen	102	(17)	108	(Oos)	121	(Fin)	70	(Bul)	96	(Mal)
Diensten	113	(21)	113	(Ned)	130	(Zwe)	42	(Bul)	93	(Mal)
BBP	107	(18)	110	(Oos)	124	(Fin)	55	(Bul)	94	(Mal)

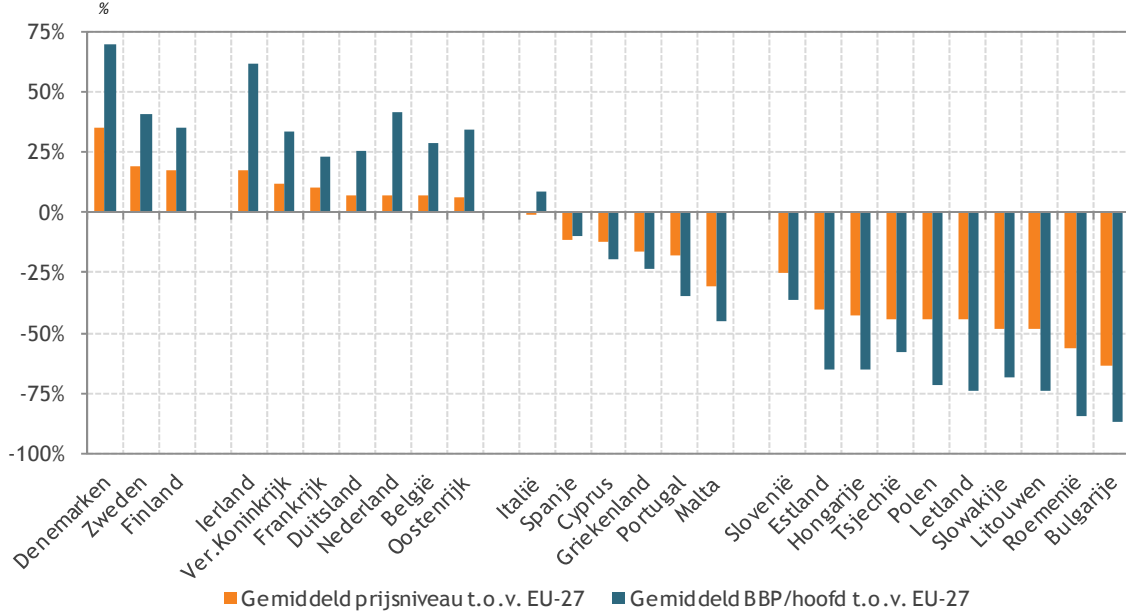
Bron: Eurostat.

<sup>1</sup>) De plaats die de betreffende Belgische sector inneemt onder de 26 landen. <sup>2</sup>) Gewogen gemiddelde van Duitsland, Frankrijk, Nederland, Verenigd Koninkrijk, Ierland en Oostenrijk. <sup>3</sup>) Idem van Denemarken, Zweden en Finland. <sup>4</sup>) Idem van Tsjechië, Slowakije, Hongarije, Polen, Estland, Letland, Litouwen, Slovenië, Roemenië en Bulgarije. <sup>5</sup>) Idem van Portugal, Spanje, Italië, Griekenland, Malta en Cyprus. <sup>6</sup>) De data voor België geven een zeer hoge waarneming voor 1999 (179). Over de periode 2000-2009 zou de gemiddelde PLI 111 en België 25<sup>e</sup> in de rangorde zijn. <sup>7</sup>) De data voor België geven een opvallend hoge waarneming voor 2009 (121). Over de periode 1999-2008 zou de gemiddelde PLI 107 en België 20<sup>e</sup> in de rangorde zijn.

De samenhang met de welvaart wordt aangegeven in Figuur 17. Daar wordt voor elk van de 26 landen naast de afwijking van prijsniveau ook de afwijking van het gemiddelde BBP per inwoner gegeven, steeds ten opzichte van het EU-27 gemiddelde. Duidelijk is dat de verschillen in inkomen groter zijn dan die in prijzen. In Denemarken ligt het inkomen 70% boven het EU-gemiddelde, terwijl de prijzen er maar 35% boven liggen. In Bulgarije ligt het inkomen 87% onder het EU-gemiddelde, terwijl de prijzen

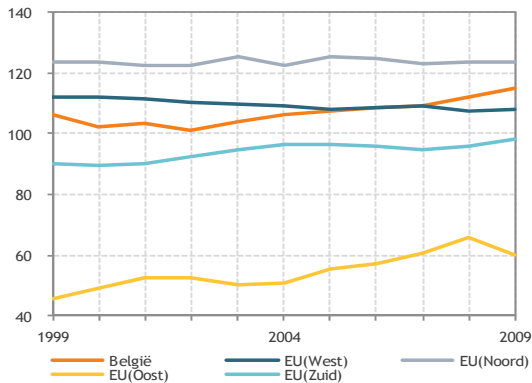
er maar 64% onder liggen. In lidstaten met een hoog inkomen is, ondanks het hogere prijsniveau, de koopkracht dus duidelijk groter dan in landen met een laag inkomen.

**Figuur 17 Prijs- en inkomensniveau's t.o.v. het gemiddelde van de EU-27, 1999-2009**



Bron: Eurostat

**Figuur 18 Evolutie van de gemiddelde prijsniveau's in België en 4 deelregio's van de EU\***



Bron: Eurostat.

\*) EU-27=100. Zie Tabel 13 voor de definitie van de deelregio's.

De evolutie sinds 1999 wordt aangegeven in Figuur 18. In Noord- en West-Europa is de PLI vrijwel constant gebleven, in West-Europa is ze zelfs licht afgenomen van 112 naar 108. In Zuid- en Oost-Europa is ze toegenomen, wat samen kan hangen met de economische inhaalbeweging die vooral Oost-Europa aan het maken is. In België is de PLI aanvankelijk afgenomen, van 107 naar 101. Sinds 2003 is ze echter weer toegenomen, tot 115 in 2009. Daarbij is ze in 2006 en 2007 het gemiddelde van West-Europa gepasseerd. Lag gemiddeld over 1999-2009 de PLI beneden dat van de West-Europese lidstaten (Tabel 13), recent is ze

er boven komen te liggen. Dat zou samen kunnen hangen met een ongunstige evolutie van de intensiteit van de concurrentie.

Om op een preciezer manier rekening te houden met de samenhang tussen prijzen en welvaart is voor elk van de productcategorieën een bivariate correlatie tussen de relatieve prijs- en inkomensniveau's berekend. Het residu, dat is de afwijking van het relatieve prijsniveau van de geschatte relatie, wordt daarbij beschouwd als indicator voor concurrentie. Er moet echter wel rekening mee gehouden worden dat dat residu door meer factoren bepaald kan worden, en de conclusie over niveau en evolutie van concurrentie dus echt indicatief is. Het resultaat van de schattingen staat in Tabel 14. Daarin wordt zowel de lineaire als de best passende correlatie gegeven. De lineaire correlatie laat op een eenvoudige

manier zien of het relatieve prijsniveau sterk of zwak varieert met het relatieve inkomensniveau. De best passende correlatie is daar minder transparant in. Wel is ze gebruikt om de trendlijn en de residuen te bepalen.

**Tabel 14 Samenhang tussen de gemiddelde prijs- en inkomensniveau's in 26 landen van de EU, 1999-2009<sup>1</sup>**

	Lineaire samenhang		Best passende samenhang	
	Coëfficiënt	R <sup>2</sup>	Type	R <sup>2</sup>
Onderwijs	0,9078	0,89	macht	0,95
Gezondheid	0,7258	0,93	macht	0,95
Huisvesting	0,7187	0,93	lineair	0,93
Vervoersdiensten	0,6129	0,80	macht	0,84
Overige producten	0,5965	0,95	macht	0,96
Alcohol & tabak	0,5945	0,68	exponentieel	0,75
Horeca	0,5371	0,86	kwadratisch	0,86
Energie (huisvesting)	0,5026	0,67	derdemacht	0,71
Recreatie & cultuur	0,4819	0,89	macht	0,93
Voeding	0,4416	0,89	kwadratisch	0,89
Woninginrichting	0,3568	0,83	macht	0,90
Vervoermiddelen	0,2337	0,32	kwadratisch	0,36
Kleding & schoeisel	0,2198	0,50	logaritmisch	0,64
Communicatie	0,0952	0,06	macht	0,06
Elektronica (recreatie)	0,0803	0,18	exponentieel	0,20
Bouwwerken	0,5945	0,84	kwadratisch	0,84
Vervoermiddelen	0,1495	0,41	macht	0,45
Metaal	0,1320	0,42	macht	0,53
Apparaten	0,0596	0,10	macht	0,17
Software	0,0178	0,00	lineair	0,00
Gezinsconsumptie	0,5806	0,95	macht	0,96
Bruto investeringen	0,3894	0,86	kwadratisch	0,86
Goederen	0,3808	0,93	macht	0,93
Diensten	0,7054	0,96	kwadratisch	0,97
BBP	0,5499	0,96	macht	0,97

Bron: FPB o.b.v. Eurostat.

<sup>1</sup>) EU-27 m.u.v. Luxemburg; 286 waarnemingen per categorie.

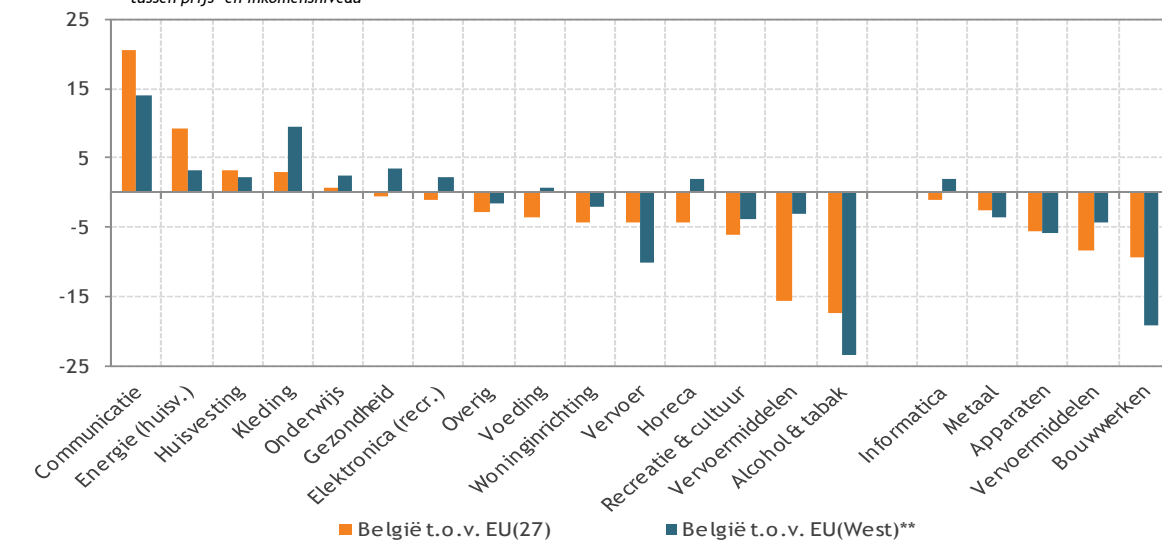
Voor de meeste productcategorieën is er inderdaad een sterke samenhang tussen prijzen en welvaart. Op het meest geaggregeerde niveau, dat van het BBP, is de lineaire richtingscoëfficiënt 0,55 en de R<sup>2</sup> 0,96. Wordt de samenhang geschat als machtsfunctie (in dit geval  $y=11,196x^{0,4672}$ ), dan is de R<sup>2</sup> nog iets hoger, 0,97. Bij een welvaartsniveau dat bijvoorbeeld 80% beneden het EU-gemiddelde ligt (index=20) zou het prijsniveau 55% beneden het EU-gemiddelde liggen (PLI=45). Bij een welvaartsniveau dat 80% boven het EU-gemiddelde ligt (index=180) zou het prijsniveau 27% boven het EU-gemiddelde liggen

(PLI=127). De feitelijke afwijking van die 55 respectievelijk 27% wordt in deze paragraaf beschouwd als indicatie voor de mate van concurrentie. Hoe hoger de lineaire richtingscoëfficiënt, hoe sterker het prijsniveau varieert met het inkomensniveau. Voor diensten is die samenhang dus sterker dan voor goederen, en voor consumptie is ze sterker dan voor investeringen. Ten opzichte van goederen worden diensten in sterkere mate op binnenlandse dan op internationale markten verhandeld. Diensten kunnen dus inderdaad gevoeliger zijn voor prijsveranderingen omdat die binnenlandse markten per definitie beter tegen internationale concurrentie beschermd zijn. De bruto investeringen bestaan in vergelijking met de consumptie, hoewel dat in de PPP statistiek niet cijfermatig is na te gaan, naar verhouding meer uit goederen dan uit diensten.

Per productcategorie zijn er grote verschillen in de samenhang met het welvaartsniveau. In Tabel 14 zijn ze gerangschikt van de sterkste naar de zwakste samenhang. Het sterkst is de samenhang voor het onderwijs. Een welvaartsindex van 20 geeft een PLI van 22, één van 180 geeft een PLI van 173. Ook andere voor de consument essentiële diensten als gezondheid, huisvesting en vervoer vertonen een sterke samenhang. Communicatie, elektronica en bij de investeringen apparaten en software tonen de zwakste samenhang. Het prijsniveau van deze producten wordt dus nauwelijks beïnvloed door het welvaartsniveau. Voor bijvoorbeeld consumentenelektronica geeft een welvaartsindex van 20 een PLI van 94, en één van 180 een PLI van 107. Bovendien is voor die categorieën de  $R^2$  laag tot zeer laag.

**Figuur 19 Gemiddelde prijsresiduen in België ten opzichte van andere landen, 1999-2009**

*Afwijking in indexpunten van het feitelijk gemiddeld prijsniveau ten opzichte van het prijsniveau berekend uit een geschatte bivariate relatie tussen prijs- en inkomensniveau\**



Bron: FPB o.b.v. Eurostat.

\*) Een positieve afwijking kan een indicatie zijn van een gebrek aan concurrentie, een negatieve afwijking kan aangeven dat de concurrentie intensiever is dan gemiddeld over de andere landen. \*\*) Gewogen gemiddelde van Duitsland, Frankrijk, Nederland, Verenigd Koninkrijk, Ierland en Oostenrijk.

Figuur 19 geeft voor elk van de Belgische productcategorieën het verschil tussen de feitelijke PLI en de uit de bivariate relaties berekende PLI. Voor communicatie is de over 1999-2009 gemiddelde PLI dus 21 indexpunten hoger dan de PLI die op basis van het Belgisch welvaartsniveau verwacht mag worden. Dat kan een indicatie van een gebrek aan concurrentie zijn, in de apparatuur en/of de diensten.<sup>24</sup> Ook energie was relatief duur. In beide gevallen kan men zich afvragen of de vrijmaking van de markt

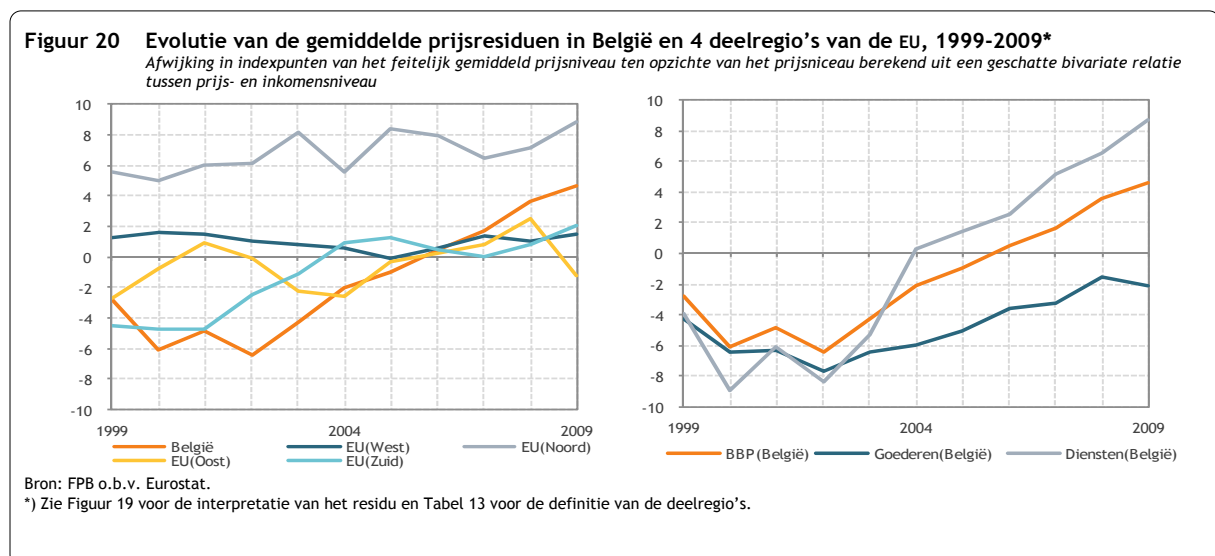
<sup>24</sup> Posttarieven hebben hier waarschijnlijk maar een laag gewicht en waren gedurende 1999-2009 zeker niet extreem hoog of laag ten opzichte van de andere lidstaten.



effectief genoeg geweest is. Vervoermiddelen en alcohol & tabak waren duidelijk goedkoop. Van de andere consumptiecategorieën week het gemiddelde prijsniveau niet veel af van de trendlijn. Met andere woorden, de gemiddelde prijzen lagen dicht bij die, die op basis van het Belgisch welvaartsniveau verwacht mogen worden. In alle categorieën van investeringsgoederen was het gemiddelde prijsniveau relatief laag.

Figuur 19 geeft ook het residu ten opzichte van de andere West-Europese lidstaten. Daaruit blijkt dat energie in al die landen relatief duur is en vervoermiddelen relatief goedkoop zijn. Bij kleding en vervoersdiensten kan de afwijking gerelateerd zijn aan de Belgische context. De relatief dure kleding kan te maken hebben met de zwaar gereguleerde detailhandel, waar onder andere een stricte reglementering van de seizoensuitverkoop bestaat (zie o.a. Coupain, 2005, en Van der Linden, 2010, voor een bespreking van die problematiek). De relatief goedkope vervoersdiensten kunnen te maken hebben met de openbaarvervoerstarieven, die over het algemeen lager zijn dan in omringende landen. Bij de investeringsgoederen lijkt het erop dat bouwen aanmerkelijk goedkoper is dan in omringende landen (19 indexpunten).

Hoewel de gemiddelden over 1999-2009 al een goed inzicht geven in welke productcategorieën relatief goedkoop of duur zijn in België, kunnen ze niet los gezien worden van de evolutie gedurende die periode. Die wordt samengevat in Figuur 20 en Figuur 21. Het linkerpaneel van Figuur 20 geeft de gemiddelde residuen van het BBP-prijsniveau in België en de vier deelregio's. Die bevestigen min of meer het beeld van Figuur 18, wat de indruk geeft dat er nog steeds invloeden van het welvaartsniveau in de residuen kunnen zitten. Nochtans kan de evolutie in België veelzeggend zijn. Aanvankelijk waren de residuen negatief, zowel ten opzichte van West-Europa als de hele EU. In 2003 zijn ze echter gaan toenemen en in 2006 boven het Europees en West-Europees gemiddelde uitgestegen. Die tendens kan een indicatie van een geleidelijk minder intensief wordende concurrentie zijn.



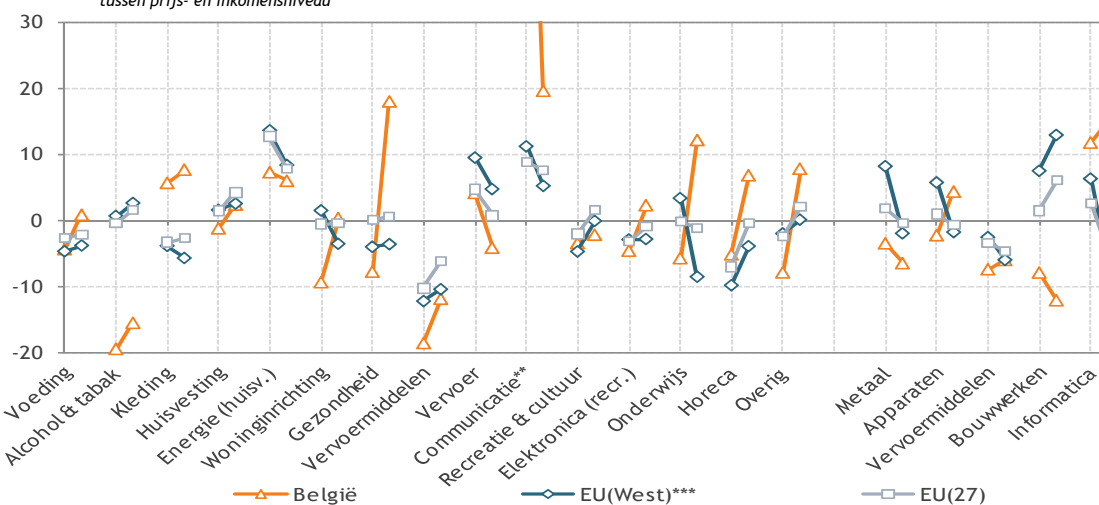
Die tendens was bij zowel goederen als diensten zichtbaar, maar bij de diensten wel aanmerkelijk sterker, zie het rechterpaneel van Figuur 21. Gemiddeld over alle goederencategorieën zijn de prijzen wel relatief laag gebleven en voorlopig gestabiliseerd rond -2 indexpunten, na een minimum van -8

punten in 2002. In de diensten is in 2004 een sterke stijging geweest waarbij het residu licht positief geworden is. Vervolgens is ze doorgestegen naar een verschil van 9 indexpunten boven wat op basis van het Belgisch welvaartsniveau verwacht mag worden. Dat is een toename van 17 indexpunten in zeven jaar tijd. In dat licht gezien zou het toegenomen prijsresidu van de goederen vooral het gevolg kunnen zijn van stijgingen in de dienstcomponent (vervoer en handel). Zoals gemeld zijn in de PLI die componenten niet apart zichtbaar. Ook illustreert het de mogelijk grotere gevoeligheid van diensten voor prijsveranderingen omdat die veeleer op – meer afgeschermd – binnenlandse markten verhandeld worden.

Figuur 21 geeft een indicatie van de evoluties per productcategorie. In 15 van de 20 categorieën was in 2009 het residu hoger dan in 1999. Vooral bij gezondheid, onderwijs, horeca en overige producten was de toename sterk. Allevier die categorieën hebben een grote component van (soms essentiële) diensten. Goed beschouwd mag communicatie als 16<sup>e</sup> categorie met een toenemend residu gerekend worden. In 1999 was de PLI met een score van 179 extreem hoog. In 2000 was ze 108 en sindsdien is ze geleidelijk tot 116 gestegen. Het residu volgde een vergelijkbaar parcours. Het is daarom de vraag of 1999 een zinvol referentiejaar voor deze PLI is. Hetzelfde, maar in minder sterke mate, geldt voor de horeca, waar in 2009 de PLI een sprong van 110 naar 122 maakte, en het residu van -2,5 naar +6,8. In 11 van de 16 gevallen nam het residu ook gemiddeld in de andere landen toe, maar vrijwel steeds in minder tot veel minder sterke mate. Voor vijf categorieën (communicatie meegerekend) was er een toename van het Belgische residu en gemiddeld over de andere landen een afname. Behalve communicatie waren dat onderwijs en drie categorieën van investeringsgoederen (software, apparaten en vervoermiddelen). In één geval was het omgekeerd. Dat was in de bouw, die ook in Figuur 19 al gunstig tegen het Europees gemiddelde afstak. Ook zijn de evoluties van kleding en vervoer veelzeggend. Beide versterken het beeld van Figuur 19: een mogelijk nadelig effect van de detailhandelsregulering op de kledingprijzen en het relatief goedkoop houden van het openbaar vervoer.

**Figuur 21 Evolutie van de gemiddelde prijsresiduen in België en de andere lidstaten van de EU, per productcategorie, 1999-2009**

*Afwijking in indexpunten van het feitelijk gemiddeld prijsniveau ten opzichte van het prijsniveau berekend uit een geschatte bivariate relatie tussen prijs- en inkomensniveau\**



Bron: FPB o.b.v. Eurostat.

\*) Zie Figuur 19 voor de definitie van het residu. \*\*) Afwijking in 1999 was +83 indexpunten \*\*\*) Gewogen gemiddelde van Duitsland, Frankrijk, Nederland, Verenigd Koninkrijk, Ierland en Oostenrijk.

Net als de tienjaargemiddelden uit Figuur 19 geven de begin- en eindscores van Figuur 21 geen volledig beeld van de situatie van elke productcategorie. De evoluties zijn namelijk niet in alle gevallen niet zo geleidelijk als Figuur 21 zou suggereren. De opvallende sprongen voor de communicatie en de horeca waren daar al een voorbeeld van. In het onderwijs was die sprong er in 2005. In een aantal gevallen heeft er een omslag in de evolutie plaatsgevonden, zowel in gunstige als ongunstige zin. In het vervoer, metaal & machines en de huisvesting is het prijsresidu aanvankelijk toegenomen, maar later toch weer afgenomen. In het vervoer ging dat wel schoksgewijs. In de software, recreatie & cultuur en elektrische & optische apparaten was die tendens echter andersom. Daar ontwikkelden de prijzen zich eerst gunstig, om daarna toch richting nulpunt of daarbovenuit te bewegen.

Samenvattend kan gesteld worden dat verschillen in prijsniveau's tussen landen sterk samenhangen met verschillen in inkomen per hoofd. Pas als daarvoor gecorrigeerd is kunnen de prijsniveau's een indicatie van de intensiteit van de concurrentie geven. In België hebben die gecorrigeerde prijsniveau's het afgelopen decennium een ongunstige evolutie gehad. Lagen ze in 2002 gemiddeld nog onder het prijsniveau van de EU-27 en de omringende landen, in 2009 waren ze er duidelijk bovenuit gestegen. Vooral voor gezondheid, onderwijs en horeca waren die stijgingen sterk. Gemiddeld over het decennium waren communicatie en energie duur ten opzichte van het Europees gemiddelde, wat te maken kan hebben met het moeizaam verloop van de markthervormingen aldaar. Vervoer- en genotmiddelen waren relatief goedkoop. Ten opzichte van de omringende landen vielen de relatief goedkope bouw- en vervoerdiensten en de relatief dure kleding nog op. Ook dat laatste kan te maken hebben met het Belgisch reglementair kader.

## 4.2. Prijs-kostenmarge

Het gebruik van de winstmarge komt voort uit de analyse van allocatieve efficiëntie. Als een markt is afgeschermd voor concurrentie, dan kunnen de producenten (of de monopolist) hun prijzen ten opzichte van de marginale kosten relatief hoog houden, wat aanleiding geeft tot het ontstaan van een winstmarge of economische rente. Vrijgave van de markt geeft dan aan toetreders de gelegenheid om op prijs te concurreren, waardoor de economische rente omlaag gaat. De winstmarge is dan dus een indicator voor concurrentie, en wordt in veel studies kritiekloos als zodanig gebruikt (o.a. Griffith & Harrison, 2004; Griffith et al., 2007; Everaert & Schule, 2006; Hopman & Rojas-Romagosa, 2010; Forlani, 2010). Empirisch wordt de plausibiliteit bovendien bevestigd (zie o.a. OECD, 2002; Salgado, 2002; Griffith & Harrison, 2004; Griffith et al., 2006).

Toch moet er opgepast worden. De winstmarge is het saldo van prijs en marginale kosten, die beide door concurrentie beïnvloed worden. De effecten van concurrentie op de prijs zijn in eerste instantie het gevolg van toenemende allocatieve en distributieve efficiëntie. Die op de kosten zijn het gevolg van toenemende productieve en dynamische efficiëntie. Aangezien concurrentie dus invloed op zowel prijs als kosten heeft, kan de marge een misleidende indicator zijn (zie o.a. CEC, 2004b). Ze kan onveranderd blijven of zelfs groter worden. Dat laatste gebeurt bijvoorbeeld als een toename van de concurrentie in het voordeel van efficiënte producenten werkt, die een hogere marge hebben dan de andere producenten (zie o.a. Boone et al., 2007). Andersom kan een gebrek aan concurrentie ertoe leiden dat de minst efficiënte producenten blijven bestaan, waardoor de gemiddelde winstmarge juist laag kan zijn. Deze effecten kunnen geïnterpreteerd worden als effecten op korte termijn, waardoor concurrentie

zorgt voor toenemende marges. Op lange termijn zou er wel altijd een tendens naar eliminatie van de economische rente kunnen zijn (ECB, 2006).

Er zijn nog andere omstandigheden die de relatie tussen concurrentie en prijs-kostenmarges (PKM) wat vertroebelen. *Loonpremies*, waarbij werknemers erin slagen een deel van de marge om te zetten in loonkosten, hebben gevolgen voor de hoogte van de marge die resteert voor de ondernemer. Er kunnen *land- of branchespecifieke invloeden* bestaan die niet aan concurrentie gerelateerd zijn. Toename van concurrentie kan eerder verlopen door toename van *O&O en marketing* door gevestigde producenten dan door toetreding. De hoge winstmarges die daaruit resulteren zijn nodig voor de dekking van de 'endogenous sunk cost' (OECD, 2002). Ten slotte is er een mogelijke invloed van *kwaliteitsverbetering*, verschillen in *kapitaal- en arbeidskosten*, en verschillen in *verkoopvolume* (o.a. Griffith & Harrison, 2004; Van Ark, 2005).

De aantrekkelijkheid van de PKM als indicator van concurrentie hangt samen met de goede beschikbaarheid van gegevens en de theoretische relatie met allocatieve efficiëntie. Een beperking bij de empirische afleiding is echter dat de voor een correcte berekening benodigde marginale kosten (MK) niet waarneembaar zijn. Ze worden doorgaans benaderd met de gemiddelde kosten (GK), maar alleen onder constante schaalopbrengsten zijn beide aan elkaar gelijk. Als de feitelijke prijs-kostenmarge aangeduid wordt met  $\mu$ , dan wordt ze benaderd als

$$\frac{\mu}{\gamma} = \frac{P}{MK} \quad (6)$$

met  $\gamma = GK/MK$ , de ratio tussen gemiddelde en marginale kosten, als maatstaf voor schaalopbrengsten. De uitdrukking  $\mu$  is dus pas gelijk aan de feitelijke PKM als  $\gamma = 1$ , ofwel  $GK = MK$ . De gemiddelde kosten zijn gedefinieerd als de som van intermediaire aankopen, compensatie voor arbeid en de normale compensatie voor kapitaal. Wat daar nog bovenop komt om aan P te komen is economische rente.

PKM kunnen op verschillende manieren verkregen worden:

- ze kunnen berekend of geschat worden;
- er kunnen branche- of ondernemingsdata gebruikt worden;
- de totale productie of de toegevoegde waarde kan als basis genomen worden.

De in deze paragraaf besproken PKM volgt Braila et al. (2010ab). Ze zijn *berekend* uit *branchedata*, en op basis van *toegevoegde waarde*. Een voordeel van de branchedata is dat er een lange tijdreeks beschikbaar is, lopende over 1970-2008. Van de ondernemingsdata begint de tijdreeks pas in 1996. Een ander voordeel is dat uit de gebruikte databron (EUKLEMS versie 2009) een bruto exploitatieoverschot afgeleid kan worden waarin geen arbeidsinkomen van zelfstandigen voorkomt. Daardoor is het een betere benadering van de werkelijke economische rente. Nadelen zijn dat de arbeids- en kapitaalcompensatie berekend zijn onder de veronderstelling van volledige mededinging, en er geen gegevens zijn over de normale compensatie voor kapitaal. Daar kan alleen een berekening van gemaakt worden. Hoewel totale productie als basis de voorkeur heeft boven toegevoegde waarde is toch voor dat laatste gekozen, omdat er in EUKLEMS een discontinuïteit in de tijdreeks voor intermediaire kosten zit. Samengevat is de PKM benaderd met:

$$\frac{\mu}{\gamma} = \frac{TW}{w * L + r * K} \quad (7)$$

Hierin zijn  $TW$  en  $w * L$  respectievelijk de nominale toegevoegde waarde, en de gemiddelde nominale loonsom vermeerderd met het inkomen van zelfstandigen. De uitdrukking  $r * K$  vraagt meer aandacht. Het is de 'prijs' voor het gebruik van kapitaal vermenigvuldigd met de reële kapitaalgoederenvoorraad. Die prijs bestaat in essentie uit rente en afschrijving. Doorgaans wordt de volgende formule toegepast:

$$r = p_{-1}(\delta + i - \pi) \quad (8)$$

Daarin is  $p_{-1}$  de prijsindex van investeringsgoederen in het voorgaande jaar,  $\delta$  de afschrijvingsvoet,  $i$  de nominale rentevoet op lange termijn, en  $\pi$  de jaarlijkse prijsverandering van investeringsgoederen. Om er rekening mee te houden dat de kapitaalgoederenvoorraad opgebouwd is uit jaarlijkse cohortes van investeringen, is  $r$  berekend als vijfjarig voortschrijdend gemiddelde.<sup>25</sup> Een aldus berekende prijs-kostenmarge is dus een residu van toegevoegde waarde en berekende factorkosten. Op die manier kan ze niet alleen de economische rente weergeven, maar ook allerlei fouten en onzuiverheden in de data.

Een alternatief voor een berekening volgens (8) is om de PKM te schatten. Dat gaat terug op Roeger (1995), die de marges schatte als coëfficiënt in de vergelijking van het Solow-residu, welke laatste afhankelijk van de mate van concurrentie geacht werd. Hoewel het daar dus een bijproduct van de analyse van TFP was, is het een eigen leven gaan leiden als maatstaf voor concurrentie. Roeger (1995) gebruikte branchedata, net als o.a. Oliveira Martins et al. (1996) en Christopoulou & Vermeulen (2008). Schattingen uit ondernemingsdata zijn gemaakt door o.a. Konings & Vandenbussche (2005), Görg & Warzynski (2006), Forlani (2010) en Molnár (2010). Dat laatste heeft volgens Boone et al. (2007) het bezwaar dat het moeilijk is om op dat niveau de kapitaalgoederenvoorraad te bepalen (zie ook OECD, 2001). Een nadeel van het gebruik van branchedata is dat per bedrijfstak slechts het gemiddelde over een bepaalde periode geschat kan worden, en geen volledige tijdreeks. In beide gevallen geldt net als in (4) dat er een onzuiverheid in de berekende marge zit als er geen constante schaalopbrengsten zijn ( $\lambda \neq 1$ ), zoals aangetoond door Oliveira Martins et al. (1996). Molnár (2010) maakte met behulp van productiefuncties schattingen van  $\lambda$ , waarmee zij de gevonden marges corrigeerde. Zij voegde daar echter wel aan toe dat zo'n correctie homogeniteit onder producenten veronderstelt.

Tabel 15 geeft gemiddelde PKM voor 17 branches in België en acht andere Europese lidstaten. De gegevens voor die acht landen zijn afkomstig van de studies van Braila et al. (2010ab). Voor België is met actueler gegevens een herberekening gemaakt. Gemiddeld over 1996-2005 zit België bij de helft van de landen met de hogere prijs-kostenmarges. Zweden, Finland en Italië hadden hogere PKM dan België, de andere landen hadden lagere. Voor de industrie lijkt België een middenpositie in te nemen (rang 5 van 9), maar voor de meeste individuele branches zit men toch bij de helft met de hogere marges (meestal rang 6 t/m 8). Bij de diensten is het beeld vergelijkbaar, maar wel met een grotere spreiding. Het beeld wordt bevestigd in Figuur 23, waar België vergeleken wordt met de gewogen gemiddelde PKM van de acht andere lidstaten.

<sup>25</sup> Strikt genomen houdt een vijfjarig voortschrijdend gemiddelde ook onvoldoende rekening met de cohortes, maar de resultaten verschillen niet veel met die van voortschrijdende gemiddelden over langere periodes. Gegeven de beschikbaarheid van de data is met een vijfjarig gemiddelde een analyse over de periode 1975-2008 nog mogelijk.

**Tabel 15 Gemiddelde prijs-kostenmarges in 9 landen van de EU, 1996-2005**  
*Quotiënt van toegevoegde waarde en arbeids- en kapitaalcompensatie*

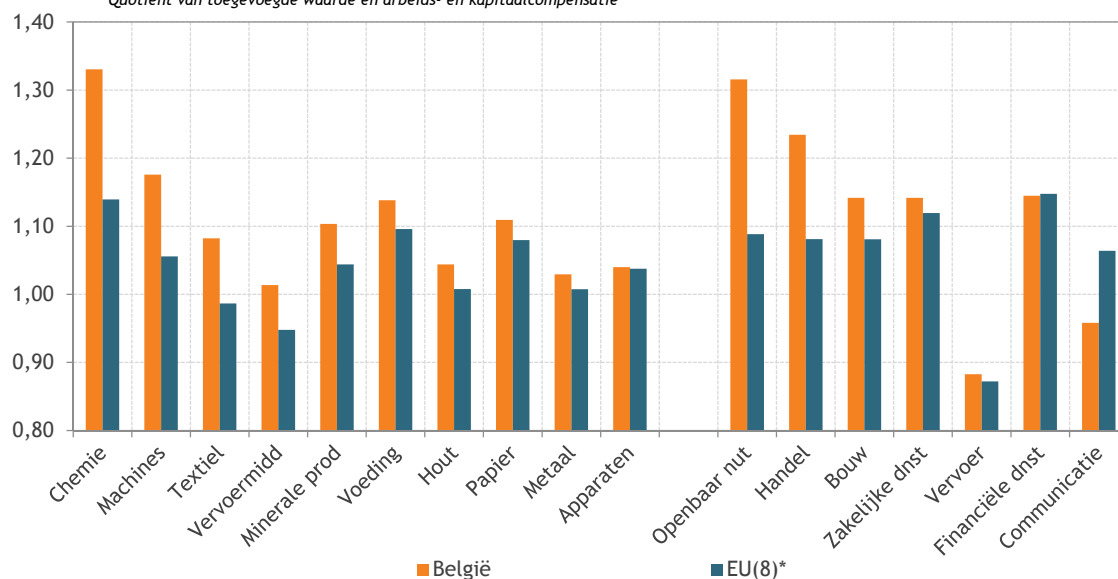
	België (rang <sup>1</sup> )	Dui	Ned	VKo	Den	Zwe <sup>1</sup>	Fin	Oos	Ita
Voedingsmiddelen	1,14 (7)	1,05	1,31	1,17	1,01	1,13	1,09	1,10	1,01
Textiel & leer	1,08 (8)	0,99	1,01	0,93	0,91	1,02	0,90	1,15	1,04
Hout & kurk	1,04 (5)	0,98	1,09	1,09	0,99	0,96	1,05	1,17	0,88
Papier & uitgeverij	1,11 (6)	1,13	1,14	1,06	0,92	1,10	1,29	1,10	1,00
Chemische producten	1,33 (7)	1,13	1,13	1,03	1,15	1,59	1,35	1,28	1,05
Minerale producten	1,10 (7)	0,99	1,46	1,04	1,04	1,06	1,18	1,20	1,07
Metaal	1,03 (5)	1,01	1,07	0,94	1,00	1,14	1,14	1,24	1,00
Machines	1,18 (8)	1,06	1,09	1,04	0,99	1,15	1,13	1,19	1,00
Elektrische apparaten	1,04 (4)	1,00	0,77	1,05	1,10	1,02	1,95	1,17	1,05
Vervoermiddelen	1,01 (6)	0,95	1,10	0,93	0,88	1,04	0,98	1,32	0,82
Openbaar nut	1,32 (8)	1,01	1,00	1,12	1,27	1,33	1,17	1,05	1,11
Bouw	1,14 (7)	1,06	1,03	1,07	0,99	0,94	0,92	1,43	1,14
Groot- & detailhandel	1,23 (9)	1,01	1,14	1,12	0,98	1,02	1,17	1,20	1,11
Vervoer & opslag	0,88 (5)	0,82	0,94	0,86	0,86	0,93	1,12	0,84	0,92
Post & telecommunicatie	0,96 (3)	1,17	1,14	0,81	0,96	0,88	1,51	1,02	1,21
Financiële diensten	1,14 (4)	1,10	1,15	1,12	1,34	1,49	1,68	1,28	1,06
Zakelijke diensten	1,14 (7)	0,99	1,06	1,08	0,65	1,35	1,11	0,83	1,47
Industrie	1,15 (5)	1,03	1,20	1,04	1,03	1,18	1,37	1,20	1,01
Diensten	1,14 (6)	1,01	1,08	1,06	0,90	1,19	1,18	1,08	1,24
Alle branches	1,14 (6)	1,02	1,10	1,06	0,93	1,19	1,24	1,11	1,18

Bronnen: FPB en Braila et al. (2010a)

<sup>1</sup>) Gemiddelde over 1998-2005.

**Figuur 22 Gemiddelde prijs-kostenmarges in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1996-2005**

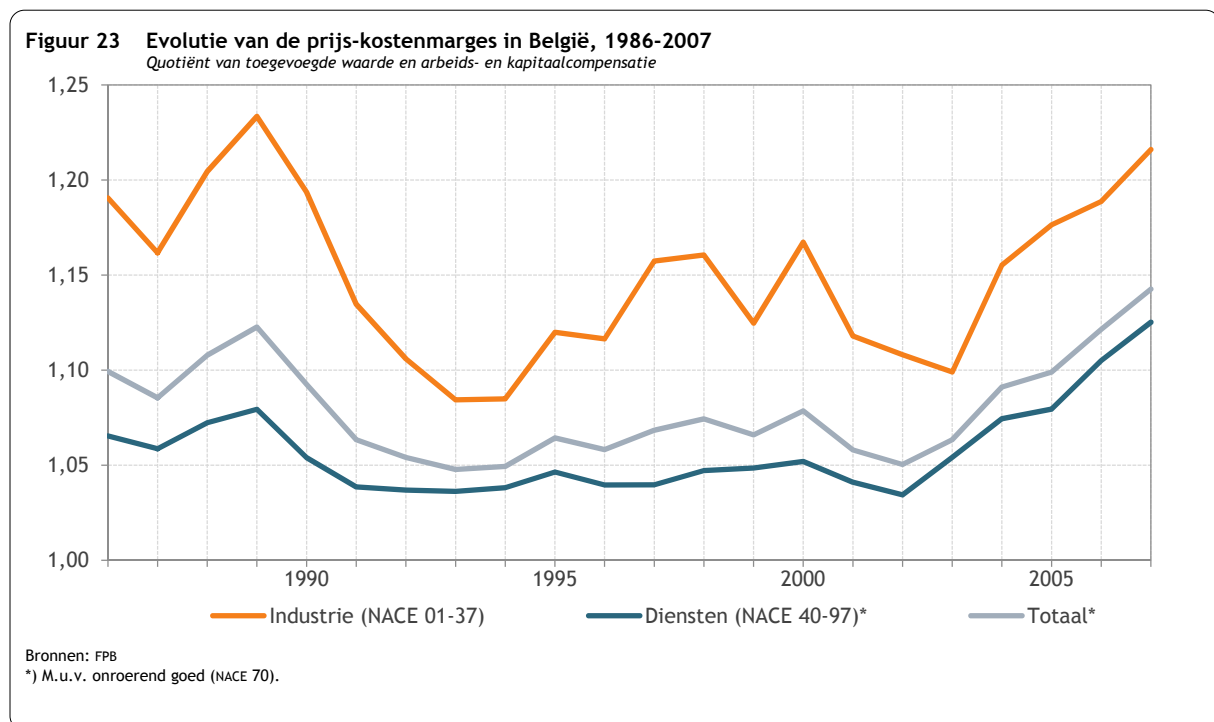
*Quotiënt van toegevoegde waarde en arbeids- en kapitaalcompensatie*



Bron: FPB en Braila et al. (2010a)

\*) Gewogen gemiddelde van Duitsland, Nederland, Verenigd Koninkrijk, Denemarken, Zweden, Finland, Oostenrijk en Italië.

Figuur 22 laat de evolutie van de PKM in België zien, maar dan over een langere periode (1986-2007) en een bredere waaier van branches (de hele economie met uitzondering van de vastgoedbranche, NACE 70). Rond 1990 zijn de PKM sterk afgenomen, en vervolgens tot 2000 licht gestegen. Na 2000 was er eerst een afname, tot 1,05 gemiddeld voor de hele economie. Vanaf 2003 zijn de PKM weer duidelijk toegenomen tot rond het niveau van de late jaren 80. De belangrijkste factor van die toename was de berekende reële interest ( $i - \pi$  in (8)). In 2003 nam die sterk af vanwege een sterke toename van de gemiddelde prijs van kapitaalgoederen bij ongeveer gelijk blijvende nominale interest. Dat had een gunstig effect op de berekende gebruikerskosten van kapitaal  $r$ . Klaarblijkelijk is dat voordeel niet of onvoldoende doorgerekend in de prijzen van goederen en diensten (de prijscomponent van  $TW$  in (7)). Hoewel dit puur geredeneerd is vanuit de gebruikte data en rekenformules, zou het inderdaad een teken kunnen zijn van een gebrek aan concurrentie in de Belgische economie.



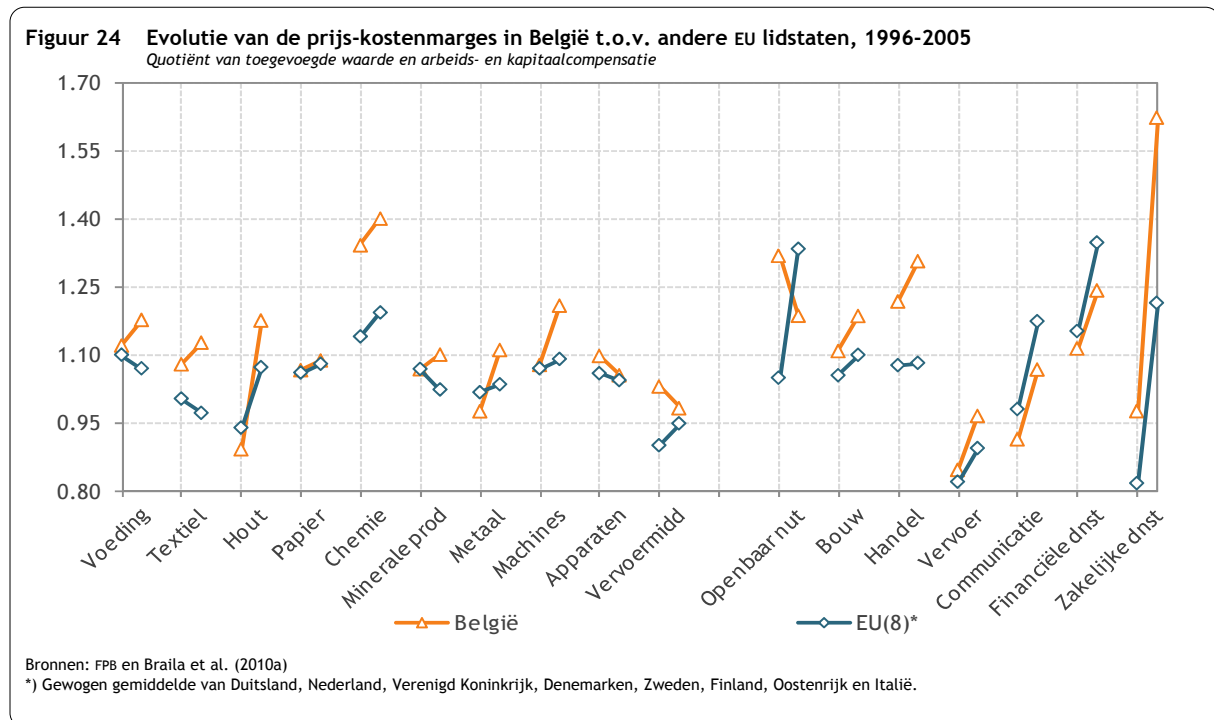
De berekende afname van de reële interest was tevens de reden dat de vastgoedbranche uit de grafiek is weggelaten. Daar was de prijsstijging zodanig dat ze aanleiding gaf tot een negatieve reële interest en in sommige jaren zelfs negatieve gebruikerskosten van kapitaal. Gegeven het kapitaalintensieve karakter van de branche leidde dat tot een sterk toenemende PKM, tot 6,84 in 2007. Dat zou het beeld van Figuur 22 zodanig vertekenen, dat afgezien is van die branche bij het berekenen van de gemiddelden. Verder valt ten opzichte van Figuur 23 op dat het niveau van de PKM in de dienstenbranches lager is. Dat komt omdat juist de branches die in Figuur 23 buiten beschouwing gelaten zijn (NACE 55 en 75-97) gekenmerkt worden door lage PKM. Hieronder bevinden zich niet-verhandelbare diensten en typisch niet in eerste instantie op winst gerichte activiteiten zoals onderwijs en gezondheidszorg. Christopoulou & Vermeulen (2008) merken daarbij op dat de PKM van die branches daardoor niet altijd betekenis hebben.

Dat laatste is ook zichtbaar in Tabel 16, waar de PKM van die branches in 2008 uiteen liepen van 0,98 tot 1,04. Tussen 1998 en 2008 lag daarmee het gemiddelde van alle diensten tussen 1,05 en 1,10, terwijl de



diensten uit Tabel 15 een gemiddelde PKM van 1,14 hadden (periode 1996-2005). Tabel 16 laat ook zien dat de toename van de PKM per branche nogal verschillend is geweest. In zes branches is er gemiddeld een afname van de PKM geweest. Om het belang van de gevonden toe- en afnames te relativiseren, zijn in de laatste kolom van Tabel 16 de gewichten van elke branche in het totaal van de industrie resp. diensten gegeven.

Dat de over het algemeen toenemende PKM geen typisch Belgisch verschijnsel is wordt getoond in Figuur 24. In 13 van de 17 daarin opgenomen branches wees het gemiddelde over de acht andere lidstaten ook op toenames, in dit geval over de periode 1996-2005. In een aantal Belgische branches vond er daarbij een convergentie met de andere lidstaten, in een aantal een divergentie plaats. Gemiddeld genomen had de divergentie de overhand, in de diensten sterker dan in de industrie. Dat laatste is het gevolg van dat er juist in grote enkele dienstenbranches, nl. de groot- en detailhandel en de zakelijke diensten, divergentie plaats vond. De sterke toename bij de zakelijke diensten kan het gevolg zijn van dat, zowel voor België als de andere lidstaten, het onroerend goed (NACE 70) inbegrepen is.



Samenvattend kan gesteld worden dat het niveau en de evolutie van de prijs-kostenmarges in België sterk verschilt per branche. Wat het niveau betreft was die over het algemeen hoger, maar zeker niet wezenlijk hoger, dan in andere lidstaten van de EU. Wat de evolutie betreft was er over het algemeen een toename, in het bijzonder na 2002. Klaarblijkelijk was het niveau van concurrentie zodanig beperkt, dat een daling van de reële interest niet of onvoldoende werd doorgerekend in de prijzen van goederen en diensten. In andere lidstaten van de EU deed zich een vergelijkbare evolutie voor.

**Tabel 16 Evolutie van de prijs-kostenmarges in Belgische bedrijfstakken, 1988-2008**  
*Quotiënt van toegevoegde waarde en arbeids- en kapitaalcompensatie*

	1988	1993	1998	2003	2008	Gemiddelde jaarlijkse verandering	Gewichten toegevoegde waarde in 2008
Hout & kurk	0,93	0,87	0,96	1,12	1,28	2,6%	2%
Cokes & petrochemie	1,29	1,32	1,73	1,48	1,90	2,5%	4%
Overige industrie	0,91	0,85	0,90	0,99	1,10	1,7%	3%
Metaal	1,15	1,00	1,05	0,98	1,25	1,5%	17%
Machines	1,13	1,01	1,26	1,12	1,24	1,4%	7%
Rubber & plastic	1,16	0,99	1,12	1,02	1,15	1,1%	4%
Voedingsmiddelen	1,18	1,08	1,13	1,14	1,15	0,4%	12%
Textiel & leer	1,08	1,02	1,08	1,03	1,08	0,4%	4%
Minerale producten	1,20	1,11	1,05	1,11	1,13	0,1%	5%
Papier & uitgeverij	1,27	1,08	1,14	1,10	1,09	0,1%	7%
Elektrische apparaten	1,15	1,06	1,05	0,99	1,06	0,0%	7%
Chemische basisproducten	1,57	1,33	1,36	1,24	1,15	-0,9%	18%
Vervoermiddelen	1,17	1,06	1,12	1,00	0,88	-1,2%	6%
Delfstoffenwinning	1,39	1,77	1,59	1,50	1,33	-1,9%	1%
Landbouw & visserij	0,93	1,95	1,05	0,96	0,70	-2,0%	4%
Onroerend goed	1,02	0,92	0,92	1,48	6,84	15,4%	p.m.
Post & telecommunicatie	0,91	0,90	0,96	0,98	1,23	2,3%	3%
Vervoer & opslag	0,89	0,90	0,89	0,89	1,10	1,4%	8%
Financiële diensten	0,99	1,00	1,10	1,17	1,19	1,1%	7%
Onderwijs	0,82	0,88	0,91	0,97	1,00	0,9%	9%
Hotels & restaurants	0,92	0,91	0,94	0,99	1,03	0,8%	2%
Algemeen bestuur	1,00	0,88	0,92	0,95	0,98	0,8%	10%
Bouw	1,17	1,12	1,14	1,15	1,22	0,6%	7%
Gezondheidszorg	1,03	0,99	0,95	0,98	1,04	0,3%	10%
Groot- & detailhandel	1,34	1,25	1,22	1,26	1,26	0,0%	18%
Huispersoneel	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,0%	0%
Openbaar nut	1,35	1,28	1,34	1,33	1,28	0,0%	3%
Zakelijke diensten	1,04	1,03	1,06	0,96	1,01	-0,1%	20%
Persoonlijke diensten	1,12	1,06	1,05	0,98	1,03	-0,2%	4%
Industrie	1,20	1,08	1,16	1,10	1,16	-0,2%	18%
Diensten <sup>2</sup>	1,07	1,04	1,05	1,05	1,10	0,1%	82%
Alle branches	1,11	1,05	1,07	1,06	1,11	0,0%	

Bron: FPB

<sup>1</sup>) 2007: vervoer & opslag, post & telecommunicatie, onroerend goed en zakelijke diensten. <sup>2</sup>) Onroerend goed niet meegerekend.

### 4.3. Winstelasticiteit

In de vorige paragraaf is geconstateerd dat concurrentie in het voordeel van efficiënte producenten kan werken, die een hogere marge hebben dan de andere producenten. In dat geval is de PKM een misleidende indicator omdat een hoge marge dan juist samengaat met sterke concurrentie. De maatstaf van 'relatieve winst' of 'winstelasticiteit' (Boone, 2000; Boone et al., 2007) houdt daar expliciet rekening mee en gaat uit van concurrentie als interactie tussen marktspelers, wat inderdaad een centraal kenmerk van concurrentie is. De winstelasticiteit (WE) is gedefinieerd als de 'marginalekostenelasticiteit van de winst', en wordt geschat als de regressiecoëfficiënt  $\beta$  van de volgende relatie (Boone et al., 2007):

$$\ln \pi_i = \alpha + \beta \ln c_i \quad (9)$$

Daarin is  $\pi_i$  de brutowinst  $P_i - MK_i$  van onderneming  $i$ , en  $c_i$  de marginalekostencoëfficiënt  $MK_i/P_i$ . Vanzelfsprekend is  $\beta$  negatief. Bij gegeven  $P_i$  leidt een afname van de kosten tot een toename van de winst. De cruciale vraag is daarom hoe negatief  $\beta$  is. Een hoge elasticiteit (in absolute termen) duidt op sterke concurrentie. Als in dat geval een producent een kostendaling realiseert, zal hij relatief veel nieuwe klanten aantrekken ten koste van andere producenten. Dat is een herallocatie-effect. Het vertaalt zich in een relatief sterke toename van zijn winst. Bij een elasticiteit die dicht bij nul ligt reageert de markt veel minder fel als er ergens kostendalingen zijn. Analyses van Creusen et al. (2006ab) en Boone et al. (2007) geven voor de WE plausibeler resultaten dan voor de prijs-kostenmarge. Dat geldt voor zowel de verklaring van concurrentie als de invloed van concurrentie op innovatie en productiviteit. Braila et al. (2010a) waarschuwen bij de praktische toepassing van de maatstaf wel voor een beperkte robuustheid. De gevonden elasticiteit kan beïnvloed worden door ondernemingen met sterk afwijkende gegevens.

Tabel 17 geeft gemiddelde WE voor 19 branches in België en zes andere Europese lidstaten. De gegevens waren net als die van de PKM en de marktstabiliteit afkomstig van de studies van Braila et al. (2010ab). Zij hebben vergelijking (9) geschat met gegevens uit de AMADEUS databank. Zij melden echter niet welke van de elasticiteiten significant en welke niet significant zijn. De eerder besproken kenmerken van AMADEUS hebben daarbij minder invloed op de WE dan op de HHI en de marktstabiliteit. Voor de schatting van (9) is het tenslotte vooral van belang om een representatieve staal van de populatie te hebben. Toch moet er rekening mee gehouden worden dat de schatting gebaseerd is op gemiddelde kosten en fiscale winst, waar marginale kosten en economische rente wenselijker zouden zijn. Evenmin is gegarandeerd dat AMADEUS een representatieve staal van de populatie vertegenwoordigt. In elk geval loopt in de EUKLEMS-AMADEUS databank van HHI het totaal aantal waarnemingen voor de zeven landen in 2005 uiteen van 2.600 in Finland tot 15.600 in het Verenigd Koninkrijk en zijn dat relatief grote ondernemingen. Ook per branche lijken er voldoende waarnemingen te zijn, in de meeste gevallen enkele honderden of meer. Bovendien hebben Braila et al. (2010ab) nog een filtering voor onregelmatige gegevens gedaan.

**Tabel 17 Gemiddelde winstelasticiteit in 7 landen van de EU, 1997-2005**  
*Gevoeligheid van de winst voor kostenveranderingen<sup>1</sup>*

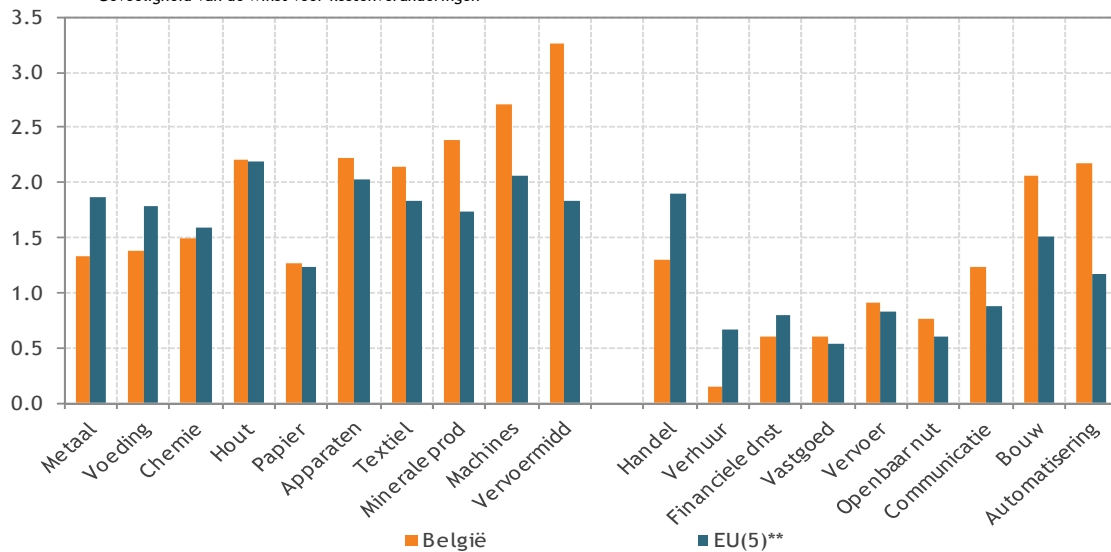
	België ( <i>rang<sup>1</sup></i> )	Fra	VKo	Zwe	Fin	Spa	Ita
Voedingsmiddelen	1,39 (6)	1,78	3,98	1,22	1,56	2,17	1,70
Textiel & leer	2,14 (3)	1,92	5,82	1,09	2,05	2,32	1,53
Hout & kurk	2,21 (4)	1,76	8,36	1,08	2,09	2,64	2,64
Papier & uitgeverij	1,27 (3)	1,01	3,23	0,76	1,23	2,32	0,89
Chemische producten	1,49 (5)	1,40	3,05	0,95	1,66	2,14	1,60
Minerale producten	2,38 (2)	1,61	4,78	0,77	1,93	2,10	1,82
Metaal	1,33 (6)	1,67	6,25	0,97	1,68	2,85	1,68
Machines	2,71 (3)	1,74	7,53	1,22	1,87	2,91	2,09
Elektrische apparaten	2,22 (4)	1,76	4,00	1,09	2,23	3,14	1,80
Vervoermiddelen	3,25 (2)	1,65	5,21	1,24	2,47	2,45	1,72
Openbaar nut	0,76 (3)	0,57	0,45	0,51	0,78	0,98	0,38
Bouw	2,06 (3)	1,81	3,36	1,05	1,26	2,09	0,89
Groot- & detailhandel	1,30 (5)	1,69	3,21	1,02	1,24	2,46	2,05
Vervoer & opslag	0,90 (4)	0,81	2,46	0,81	1,12	1,03	0,71
Post & telecommunicatie	1,23 (3)	0,83	3,43	0,54	1,17	1,53	0,57
Financiële diensten	0,60 (6)	0,79	1,02	0,63	0,50	1,10	0,67
Onroerend goed	0,60 (3)	0,61	0,67	0,51	0,55	0,47	0,51
Verhuur roerend goed	0,14 (7)	0,38	2,89	0,50	0,82	0,67	1,03
Automatisering	2,17 (2)	1,24	2,45	0,80	0,94	1,74	0,79
Industrie	1,82 (3)	1,61	4,60	1,04	1,79	2,46	1,70
Diensten	1,07 (3)	1,02	2,34	0,74	0,95	1,50	1,03
Alle branches	1,26 (3)	1,15	2,85	0,82	1,23	1,75	1,21

Bron: Braila et al. (2010a)

<sup>1</sup>) Hoe hoger de coëfficiënt, hoe gevoeliger de ondernemingswinst reageert op veranderingen in de kosten.

Gedurende 1997-2005 was er geen duidelijk patroon van een stelselmatig hogere of lagere WE in België ten opzichte van de andere landen. Net als bij de marktstabiliteit nam België een middenpositie in en per branche was het beeld wisselend. Het Verenigd Koninkrijk en Spanje hadden hogere WE dan België, de andere landen ongeveer gelijke. Het Verenigd Koninkrijk had in de meeste branches, vooral in de industrie, stelselmatig een hogere WE. Braila et al. (2010a) sluiten daarbij niet uit dat dat het gevolg is van een afwijkende berekeningsgrondslag van de jaarrekeningen. Zweden had in de industrie steeds de laagste gemiddelde WE. In de diensten was dat niet het geval. Per branche liep de positie van België sterk uiteen. Het beeld wordt bevestigd in Figuur 25, waar België vergeleken wordt met de gewogen gemiddelde WE van vijf van de zes andere lidstaten. Het Verenigd Koninkrijk is buiten beschouwing gelaten vanwege de sterk afwijkende WE.

**Figuur 25 Gemiddelde winstelasticiteit in België t.o.v. andere EU lidstaten, 1997-2005**  
*Gevoeligheid van de winst voor kostenveranderingen<sup>1</sup>*

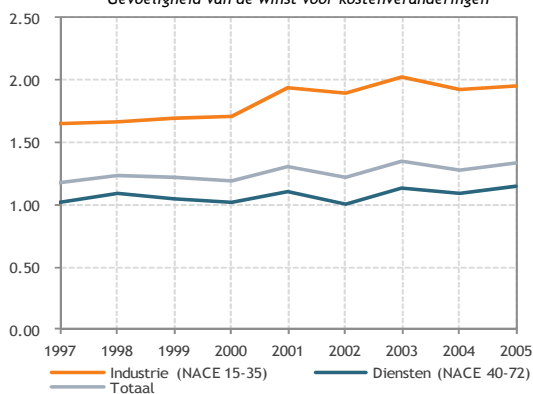


Bron: Braila et al. (2010a)

<sup>1</sup>) Hoe hoger de coëfficiënt, hoe gevoeliger de ondernemingswinst reageert op veranderingen in de kosten. <sup>\*\*</sup>) Gewogen gemiddelde van Frankrijk, Zweden, Finland, Spanje en Italië.

Figuur 26 laat de evolutie van de WE in België zien. Gedurende 1997-2005 zijn die licht toegenomen, in

**Figuur 26 Evolutie van de winstelasticiteit in België**  
*Gevoeligheid van de winst voor kostenveranderingen<sup>1</sup>*



Bron: Braila et al. (2010a)

<sup>1</sup>) Hoe hoger de coëfficiënt, hoe gevoeliger de ondernemingswinst reageert op veranderingen in de kosten.

de industrie met gemiddeld 2,1% per jaar en in de diensten met gemiddeld 1,6%. Dat zou erop duiden dat de intensiteit van de concurrentie geleidelijk toegenomen is. Dat laatste is ook zichtbaar in Tabel 18, waar in 13 van de 19 branches de WE is toegenomen.

De tendens van eerder toe- dan afnemende WE is niet aanwezig in andere lidstaten. Dat wordt getoond in Figuur 27. In de helft van de branches wees het gemiddelde over de vijf andere lidstaten op toenames, in de andere helft op afnames. In sommige gevallen waren die afnames weliswaar maar zeer klein. In twaalf branches gingen de toe-

en afnames in België en de andere landen in dezelfde richting. In vijf branches nam in België de WE toe, terwijl ze gemiddeld over de andere lidstaten afnam. In twee branches vond het omgekeerde plaats. Ten slotte bleek er in de helft van de branches sprake van convergentie. In de andere helft bewogen de Belgische WE en die van de vijf andere lidstaten juist uit elkaar.

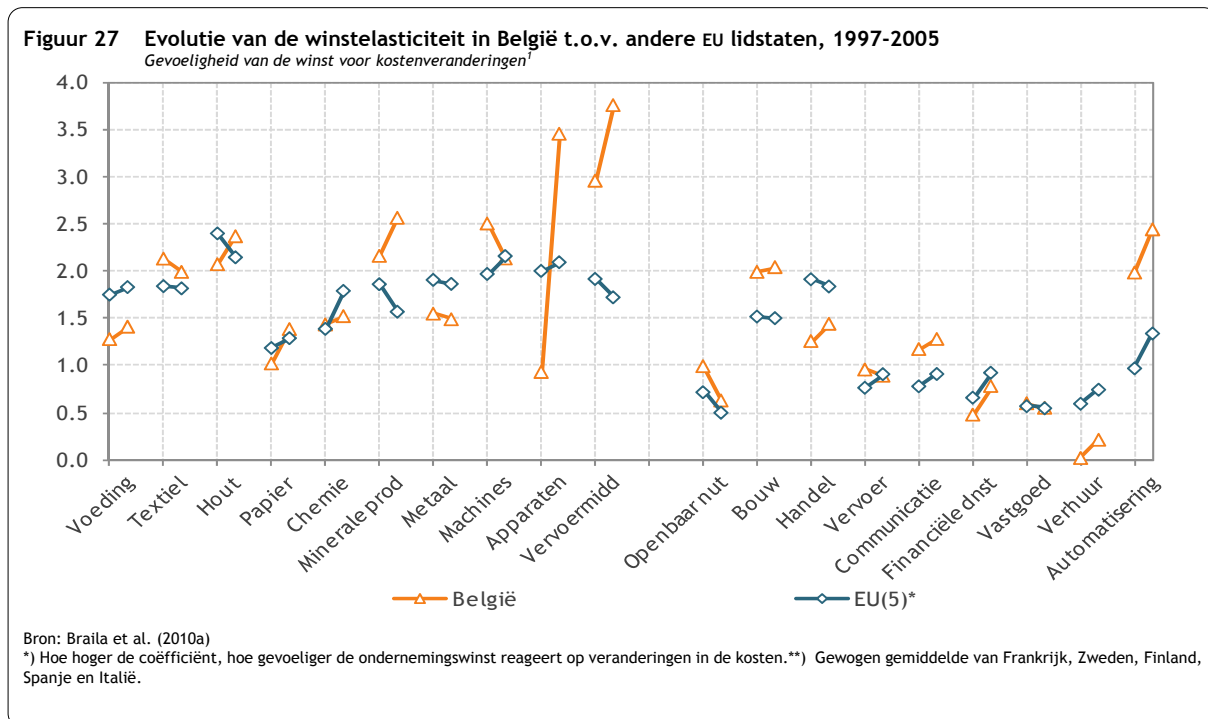
**Tabel 18 Evolutie van de winstelasticiteit in Belgische bedrijfstakken, 1997-2005**  
*Gevoeligheid van de winst voor kostenveranderingen<sup>1</sup>*

	1997	2001	2005	Verandering 1997-2005	Gemiddelde jaarlijkse verandering	Gewichten toegevoegde waarde in 2005
Machines	2,50	2,82	2,13	-0,37	-2,0%	7%
Textiel & leer	2,13	2,11	1,99	-0,14	-0,9%	4%
Metaal	1,55	1,31	1,49	-0,06	-0,5%	16%
Chemische producten	1,43	1,55	1,52	0,09	0,8%	29%
Voedingsmiddelen	1,28	1,36	1,41	0,13	1,2%	14%
Hout & kurk	2,07	1,90	2,37	0,30	1,7%	2%
Minerale producten	2,16	2,50	2,56	0,40	2,2%	5%
Vervoermiddelen	2,96	3,65	3,76	0,80	3,1%	8%
Papier & uitgeverij	1,02	1,28	1,38	0,37	3,9%	8%
Elektrische apparaten	0,93	2,64	3,46	2,53	17,9%	7%
Openbaar nut	0,99	0,74	0,62	-0,36	-5,6%	4%
Onroerend goed	0,59	0,62	0,55	-0,05	-1,1%	17%
Vervoer & opslag	0,95	0,89	0,89	-0,07	-0,9%	10%
Bouw	1,99	2,14	2,04	0,05	0,3%	9%
Post & telecommunicatie	1,17	1,20	1,28	0,11	1,1%	5%
Groot- & detailhandel	1,26	1,38	1,44	0,18	1,7%	23%
Automatisering	1,98	2,19	2,44	0,46	2,6%	<sup>2</sup>
Financiële diensten	0,47	0,54	0,78	0,30	6,4%	10%
Verhuur roerend goed	0,01	0,19	0,21	0,19	41,3%	<sup>3</sup>
Industrie	1,64	1,93	1,95	0,30	2,1%	23%
Diensten	1,01	1,10	1,15	0,14	1,6%	77%
Alle branches	1,18	1,30	1,33	0,15	1,5%	

Bron: Braila et al. (2010a)

<sup>1</sup>) Hoe hoger de coëfficiënt, hoe gevoeliger de ondernemingswinst reageert op veranderingen in de kosten. <sup>2</sup>) <sup>3</sup>) Samen met onderzoek & ontwikkeling (NACE 73) en andere zakelijke diensten (NACE 74) is het gewicht 23%.

Samenvattend kan gesteld worden dat het niveau en de evolutie van de winstelasticiteit in België niet ongunstig afsteekt tegen een aantal andere lidstaten van de EU. Gemiddeld scoorden uit een populatie van zes andere lidstaten alleen het Verenigd Koninkrijk en Spanje hoger. Frankrijk, Zweden, Finland en Italië scoorden lager. Qua evolutie nam de winstelasticiteit tussen 1997 en 2005 licht toe (gemiddeld 13%). Die gemiddelden verborgen echter wel een sterk wisselend beeld per branche. Nochtans was in 13 van de 19 branches de score hoger dan gemiddeld over de andere lidstaten. In ook 13 (maar andere) branches was de elasticiteit in 2005 hoger dan in 1997. Volgens de interpretatie van de winstelasticiteit duidt dat op een relatief gunstige en zelfs toenemende rivaliteit in de meeste Belgische markten.



#### 4.4. Importpenetratie

De laatste in deze studie te bespreken indicator van concurrentie is de importpenetratie. Als een land het principe van vrijhandel hanteert kan er competitieve druk uit het buitenland bestaan. Hoe groter die druk, hoe sterker de concurrentie op de binnenlandse markt kan zijn. Een indicatie voor die druk kan gegeven worden door de importpenetratie (IP), dat is het percentage van het aanbod op de binnenlandse markt dat afkomstig is uit import. Hoe hoger de IP, des te sterker de concurrentie zou moeten zijn.

De IP wordt echter ook door andere factoren bepaald. Ze kan juist hoog zijn omdat de concurrentie tussen binnenlandse producenten faalt. Maar ook dan betekent die hoge IP dat de binnenlandse producenten onder druk gezet worden en er voor de binnenlandse consumenten een competitief aanbod is. Ook kan ze samenhangen met de grootte van het land. Kleine landen hebben doorgaans een minder gediversifieerde economie dan grote. Dat impliceert dat men voor meer producten afhankelijk van het buitenland is en de importpenetratie per branche hoger kan zijn dan in grote landen.

De IP is vooral relevant voor industriële producten (de secundaire sector), en in mindere mate voor verhandelbare diensten (de tertiaire sector). Voor grondstoffen (de primaire sector) en niet-verhandelbare diensten (de kwartaire sector) is ze nauwelijks relevant. Voor de primaire sector geldt dat vooral voor de delfstoffen, die niet overal voorhanden zijn. Het geldt in mindere mate voor landbouwproducten, die over het algemeen wel overal geproduceerd kunnen worden. Een land met weinig bodemrijdommen heeft dus noodzakelijkerwijs een hoge tot zeer hoge IP voor die producten. In de secundaire sector is er over het algemeen een zeker specialisatiepatroon. Toch zijn in de meeste landen de meeste industrieën aanwezig en staan de consumenten open voor binnen- en buitenlandse merken. Ook in de tertiaire sector kan aanbod uit het buitenland goed zijn voor de intensiteit van de



concurrentie. De IP zal daar over het algemeen echter lager zijn dan in de industrie. Dat komt omdat dienstverlening in veel gevallen geografische nabijheid vraagt en er bovendien nog handelsbarrières in stand worden gehouden. De interne markt voor diensten zou dat laatste op den duur moeten minimaliseren. Voor de kwartaire sector is de IP niet relevant. In de publieke dienstverlening is concurrentie doorgaans niet aan de orde. Bovendien wordt er maar zeer weinig over de grens geleverd. Nochtans wordt hier voor alle vier typen activiteiten de IP besproken. De resultaten daarvan bevestigen het bovenstaande beeld.

De IP is afgeleid uit de door Eurostat gepubliceerde aanbodtabellen. Die tabellen geven voor 59 productcategorieën de herkomst van het aanbod op de binnenlandse markten. Die 59 categorieën corresponderen met 59 branches volgens de NACE Rev.1 classificatie. De herkomst is over het algemeen driedig. Het grootste deel van het aanbod is afkomstig van de betreffende branche en de import, een klein gedeelte komt als bijproduct van andere branches. De binnenlandse productie is gewaardeerd in producentenprijzen, de import is c.i.f.. Dat impliceert dat de prijzen exclusief binnenlandse handels- en transportmarges zijn. Die worden beschouwd als aanbod van hun eigen branche (NACE 50-52 resp. 60-63). Ook impliceert het dat de prijzen exclusief indirecte belastingen zijn. De aanbodtabellen geven geen informatie over de bestemming. Veel productie wordt niet aan de binnenlandse markt geleverd, maar geëxporteerd.

De aanbodtabellen zijn beschikbaar voor alle 27 lidstaten, maar de lengte van de tijdreeksen verschilt. De IP is alleen berekend voor de lidstaten waarvan de tijdreeks vóór 2000 begint. Van 15 landen begint de tijdreeks in 1995 en van één (Hongarije) in 1998. Bij enkele landen ontbraken 1996 en 1998. In die gevallen zijn lineaire interpolaties gemaakt. De aanbodtabellen van Luxemburg konden niet gebruikt worden omdat een aantal gegevens vertrouwelijk is. Alle aanbodtabellen zijn gewaardeerd in of omgerekend naar lopende euros.

Tabel 19 geeft die gemiddelde IP voor België en drie grootteklassen van lidstaten. Net als bij de HHI in het vorige hoofdstuk is dat onderscheid gemaakt vanwege de eventuele invloed van de economische grootte van het land. Zoals beredeneerd zou de IP kleiner zijn naarmate het land groter is. Voor de grote lidstaten (Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Italië en Spanje) gaat dat gemiddeld over 1995-2007 inderdaad op. Tussen de economisch middelgrote landen (Nederland, Zweden, Oostenrijk en Denemarken) en de kleine landen (Finland, Portugal, Tsjechië, Hongarije en Slowakije) lijkt het omgekeerde echter het geval. In aanzienlijk meer branches is de IP in de middelgrote landen groter dan in de kleine landen. Dat wordt vooral veroorzaakt door de relatief hoge IP in Nederland versus de relatief lage in Finland. Van de andere zeven landen uit beide grootteklassen liggen de IP gemiddeld dicht bij elkaar. Dat in beide klassen de IP voor alle producten tesamen dicht bij elkaar liggen (20 resp. 19%) is het gevolg van de verhouding goederen/diensten. In de kleine landen ligt de gemiddelde IP dicht bij het ongewogen gemiddelde van goederen en diensten, terwijl in de middelgrote landen het gemiddelde dichter bij dat van de diensten ligt. Onder de middelgrote (en kleine) lidstaten laat België een duidelijk hogere IP zien. Gemiddeld over alle productcategorieën had België zelfs de hoogste IP van alle 15 lidstaten. Gemiddeld over de goederen moest ze alleen Nederland voor laten gaan, maar met een verschil in IP van slechts 0,5%-punt. In 8 van de 28 categorieën heeft België de hoogste IP van alle 15 lidstaten, en in nog eens 8 is ze tweede of derde.

**Tabel 19 Gemiddelde importpenetratie in 15 landen van de EU, 1995-2007**  
*Geïmporteerde producten als percentage van het totale aanbod<sup>1</sup>*

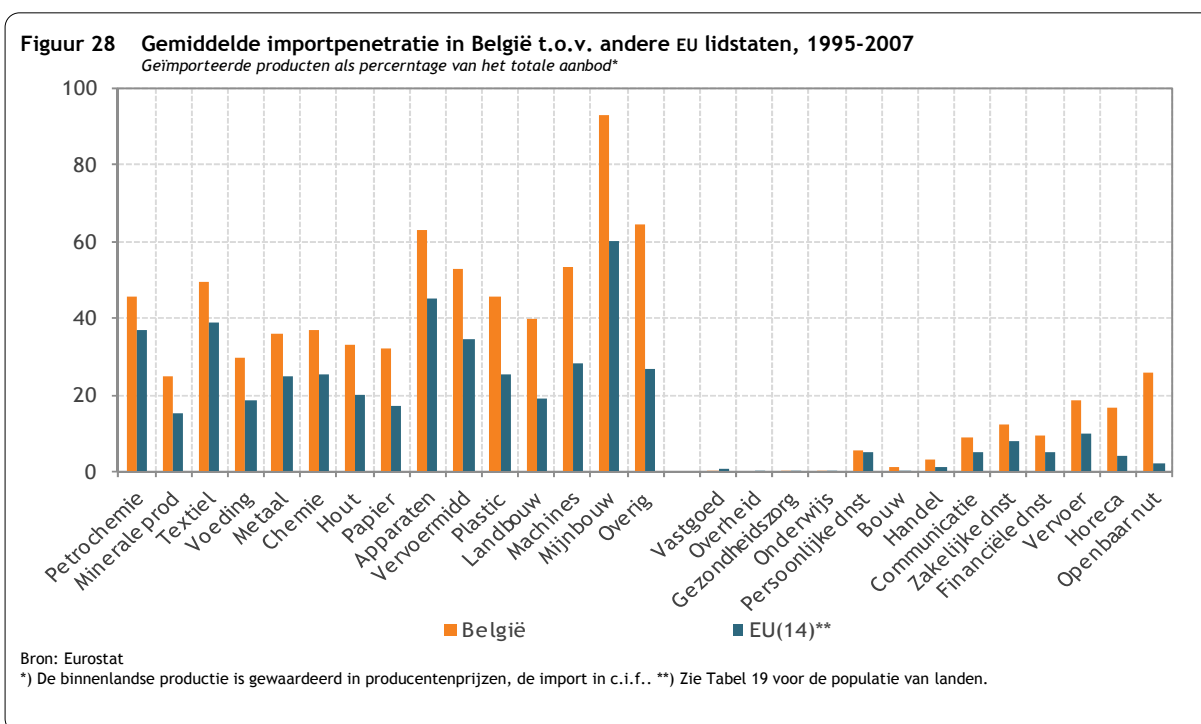
	België (rang <sup>2</sup> )		Grote lidstaten <sup>3</sup>		Middelgrote lidstaten <sup>4</sup>		Kleine lidstaten <sup>5</sup>	
	(tussen haakjes: het land met de hoogste score)							
Landbouw & visserij	40%	(1)	18%	(Dui)	25%	(Ned)	16%	(Por)
Mijnbouw	93%	(1)	60%	(Fra)	53%	(Zwe)	74%	(Slw)
Voedingsmiddelen	30%	(1)	17%	(VKo)	24%	(Ned)	19%	(Slw)
Textiel & leer	49%	(8)	36%	(Dui)	67%	(Zwe)	36%	(Fin)
Hout & kurk	33%	(3)	20%	(VKo)	24%	(Ned)	11%	(Hon)
Papier & uitgeverij	32%	(1)	17%	(Dui)	20%	(Ned)	15%	(Hon)
Cokes & petrochemie	37%	(3)	24%	(Dui)	32%	(Den)	26%	(Tsj)
Chemische producten	45%	(6)	35%	(Spa)	45%	(Oos)	49%	(Tsj)
Rubber & plastic	46%	(2)	22%	(Spa)	44%	(Ned)	38%	(Hon)
Minerale producten	25%	(4)	13%	(Fra)	27%	(Ned)	18%	(Hon)
Metaal	36%	(5)	23%	(VKo)	36%	(Ned)	31%	(Hon)
Machines	53%	(2)	25%	(Spa)	40%	(Ned)	42%	(Por)
Elektrische apparaten	63%	(2)	42%	(VKo)	63%	(Ned)	44%	(Slw)
Vervoermiddelen	53%	(5)	32%	(VKo)	49%	(Den)	43%	(Por)
Overige goederen	64%	(1)	25%	(VKo)	40%	(Ned)	28%	(Hon)
Openbaar nut	26%	(1)	2%	(Dui)	3%	(Oos)	3%	(Fin)
Bouw	1%	(5)	0%	(Dui)	1%	(Oos)	1%	(Slw)
Groot- & detailhandel	3%	(1)	1%	(Ita)	1%	(Oos)	1%	(Fin)
Hotels & restaurants	17%	(2)	4%	(Dui)	3%	(Oos)	9%	(Slw)
Vervoer & opslag	18%	(2)	9%	(Dui)	15%	(Den)	9%	(Slw)
Post & telecommunicatie	9%	(1)	5%	(Dui)	7%	(Ned)	5%	(Slw)
Financiële diensten	10%	(3)	4%	(Spa)	8%	(Ned)	7%	(Slw)
Onroerend goed	0%	(8)	1%	(Dui)	0%	(Oos)	0%	(Slw)
Zakelijke diensten	12%	(8)	6%	(Spa)	15%	(Ned)	15%	(Hon)
Algemeen bestuur <sup>6</sup>	0%	(:)	0%	(Dui)	0%	(Ned)	1%	(Hon)
Onderwijs	0%	(7)	0%	(Dui)	0%	(Oos)	0%	(Slw)
Gezondheidszorg	0%	(9)	0%	(VKo)	0%	(Oos)	0%	(Slw)
Persoonlijke diensten	6%	(5)	4%	(VKo)	11%	(Ned)	5%	(Slw)
Goederen	47%	(2)	28%	(VKo)	41%	(Ned)	34%	(Slw)
Diensten	8%	(1)	3%	(VKo)	6%	(Den)	4%	(Slw)
Alle producten	26%	(1)	13%	(Dui)	20%	(Ned)	19%	(Slw)

Bron: Eurostat

<sup>1</sup>) De binnenlandse productie is gewaardeerd in producentenprijzen, de import in c.i.f.. <sup>2</sup>) De plaats die de betreffende Belgische sector inneemt onder de 15 landen. Er waren geen data voor 1996 en 1998. <sup>3</sup>) Duitsland (geen 1996), Verenigd Koninkrijk, Frankrijk (geen 1996 en 1998), Italië en Spanje. <sup>4</sup>) Nederland, Zweden, Oostenrijk (geen 1996 en 1998) en Denemarken. <sup>5</sup>) Finland, Portugal (1995-2006), Tsjechië, Hongarije (1998-2007) en Slowakije. <sup>6</sup>) In vier landen, waaronder België, kwam er gedurende de hele periode geen import van diensten van algemeen bestuur in de aanbottabellen voor. In de andere elf landen waren de percentages zeer laag.

Zoals gemeld bevestigt Tabel 19 het eerder besproken beeld per type product, wat ook valt af te lezen uit Figuur 28. Landbouwproducten hebben een relatief lage IP, 20% gemiddeld over de hele periode

1995-2007 en alle 15 landen.<sup>26</sup> Voor delfstoffen is de IP ruim drie keer zo hoog (62%). Dat illustreert inderdaad de grote verschillen in grondstoffenrijkdom tussen landen. Voor industriële producten is de IP relatief hoog. Ze loopt uiteen van ±15% tot ±45%. Ze is laag voor minerale producten (bouwmaterialen), papier en voeding. Dat zijn producten die in relatief hoge mate lokaal geproduceerd worden. Ze is hoog voor elektrische apparaten, textiel, chemicaliën en vervoermiddelen. Dat kan te maken hebben met een relatief hoge buiteneuropese herkomst, maar ook met concurrentie tussen grote merken op Europees niveau. Voor verhandelbare diensten is de IP relatief laag omdat de productie over het algemeen voor lokale markten is. Het hoogst is ze nog voor het transport (10%), wat uiteraard inherent aan de activiteit is, gevolgd door de zakelijke diensten (8%). De IP van niet-verhandelbare diensten is nihil of bijna nihil. Het overgrote deel daarvan wordt door de overheid voor de lokale bevolking geproduceerd.<sup>27</sup>



Figuur 28 bevestigt ook het beeld van de hogere IP in België dan in de andere lidstaten. Bij de goederen loopt het verschil geleidelijk op van 8%-punt in de petrochemie tot 25%-punt voor machines. Daarbij is de voorsprong voor de andere grote industrieën – voeding, metaal en chemie – relatief klein, en voor de kleinere industrieën juist hoger. Voor delfstoffen en overige producten is het meer dan 30%-punt. Bij de diensten vallen direct de hoge IP van het openbaar nut en de horeca op. Het is echter niet uitgesloten dat dat mede het gevolg is van methodologische verschillen tussen de aanbodtabellen. De gemiddelde IP van het openbaar nut was in geen enkel van de 14 andere landen hoger dan 5%, in België was ze 26%, zie Tabel 20. Ze nam toe van 13% in 1999 tot bijna 50% in 2005. Hoewel er ook veel elektriciteit en gas geëxporteerd wordt, is dat niet voldoende om te veronderstellen dat het grootste deel van de invoer voor doorvoer bestemd is. Bovendien is er in andere landen ook doorvoer. Wat wel een rol kan spelen

<sup>26</sup> De grafiek geeft steeds de IP van België (in dit geval 40%) en de 14 andere landen (19%). Gemiddeld over de 15 landen komt dat op een IP van 20%.

<sup>27</sup> Allicht geldt een deel van het onderwijs en de gezondheidszorg als verhandelbaar. Op dat detail wordt in dit kader echter niet ingegaan.

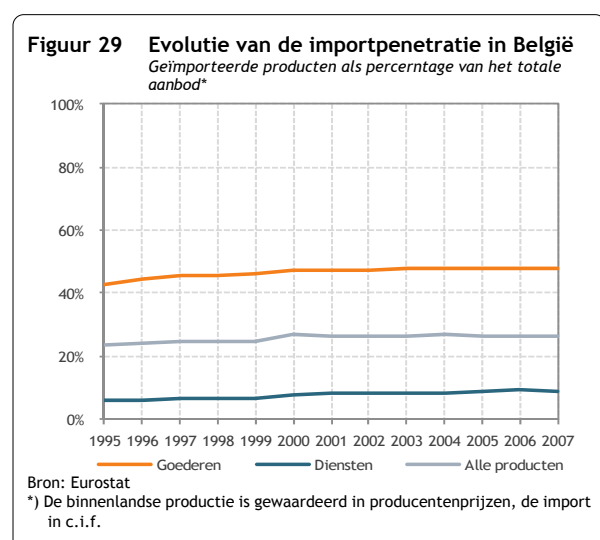
is het wijd verbreide gebruik van aardgas terwijl België daar – in tegenstelling tot Nederland – zelf geen bronnen van heeft. Bij de horeca komt de mogelijkheid van methodologische verschillen nog duidelijker tot uiting. Hoewel elk land normaal een zekere mate van uitgaand toerisme en zakenverkeer kent, laat Tabel 20 zien dat dat in drie van de landen (Frankrijk, Nederland en Denemarken) niet en in twee (Zweden en Hongarije) nauwelijks uit de aanbodtabel blijkt. De resultaten voor de diensten moeten dus met grote voorzichtigheid geïnterpreteerd worden.

**Tabel 20 Gemiddelde importpenetratie van het openbaar nut en de horeca in 15 landen van de EU, 1995-2007<sup>1</sup>**  
*Indicatieve gemiddelden van bedragen in miljoenen lopende euros*

	Openbaar nut (NACE 40-41)			Horeca (NACE 55)		
	Totaal aanbod	w.v. uit import	Import-penetratie <sup>2</sup>	Totaal aanbod	w.v. uit import	Import-penetratie <sup>2</sup>
Duitsland	75.916	3.122	4%	66.182	4.508	7%
Verenigd Koninkrijk	72.626	541	1%	111.344	8.212	6%
Frankrijk	58.463	367	1%	64.261	0	0%
Italië	58.760	1.822	3%	86.436	3.298	4%
Spanje	31.880	228	1%	80.826	569	1%
Nederland	21.309	500	2%	14.796	0	0%
Zweden	10.207	404	4%	8.382	73	1%
België	14.366	4.207	26%	12.167	2.075	17%
Oostenrijk	13.736	736	5%	15.980	1.439	9%
Denemarken	4.610	514	3%	5.514	0	0%
Finland	5.137	261	5%	5.322	475	8%
Portugal	6.836	130	2%	8.690	348	4%
Tsjechië	8.684	134	1%	4.140	617	15%
Hongarije	4.208	211	5%	1.977	32	1%
Slowakije	6.509	103	2%	1.384	385	22%

Bron: Eurostat

<sup>1</sup>) Zie Tabel 19 voor de definities en beschikbare tijdreeksen per lidstaat. <sup>2</sup>) De percentages komen niet overeen met het quotiënt van de twee voorgaande kolommen. Net als in Tabel 19 zijn het ongewogen gemiddelden over de tijdreeksen. Als quotiënt van de twee voorgaande kolommen zouden de jaren met een hoger aanbod een zwaarder gewicht krijgen.



In België is de IP tussen 1995 en 2007 toegenomen, maar wel in zeer beperkte mate, zie Figuur 29. In de goederen nam ze toe van 43 naar 48%, in de diensten van 6 naar 9%. Toch waren er enkele productcategorieën met een sterke toename, maar ook enkele met een stagnatie of lichte afname, zie Tabel 21. Onder de categorieën met een sterke toename vallen het openbaar nut en de communicatie. Daar kan de toename, rekening houdend met boven gegeven bedenkingen over methodologische verschillen, te maken hebben met de vrijmaking van de markten die (ruim

genomen) rond 2000 heeft plaatsgevonden. Bij de petrochemische producten en de financiële diensten was aanvankelijk nog een toename van de IP. De afname is pas na 2003 ingezet. Bij de groot- en detailhandel betreft de IP vrijwel uitsluitend groothandel. Detailhandelsdiensten worden bijna per definitie binnenlands geleverd.

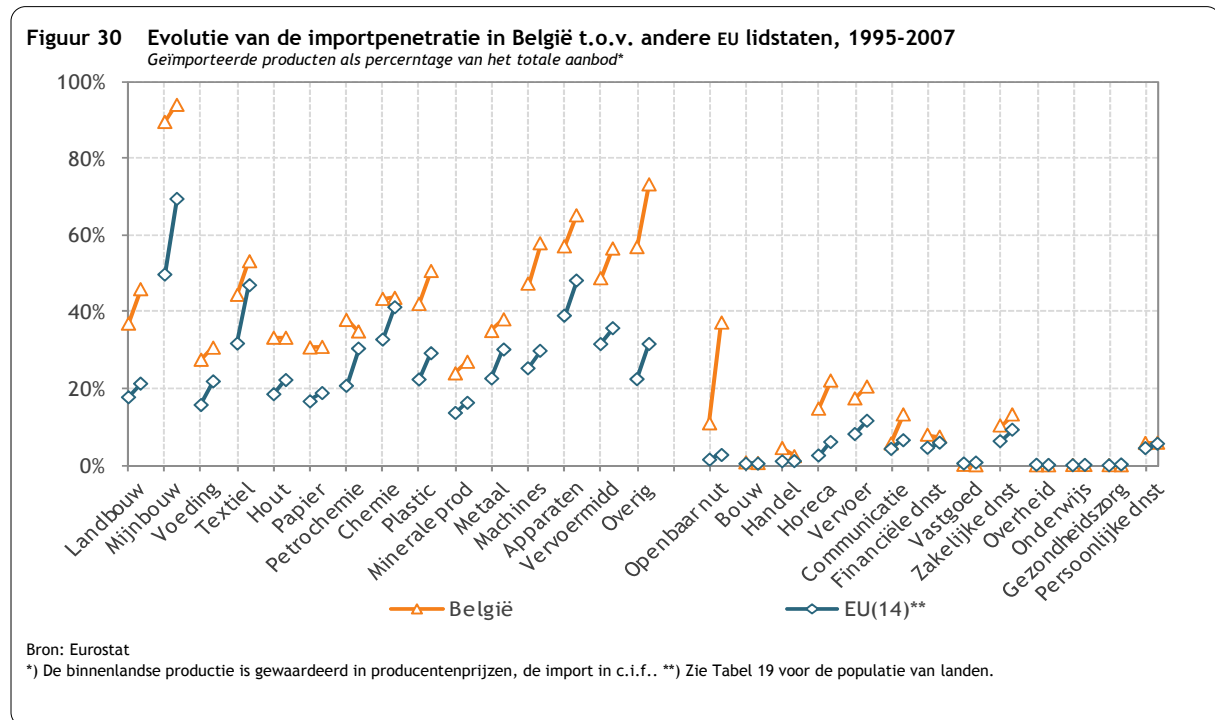
**Tabel 21 Evolutie van de importpenetratie in Belgische productmarkten, 1995-2007**  
*Geïmporteerde producten als percentage van het totale aanbod<sup>1</sup>*

	1995	1999	2003	2007	Verandering 1995-2007
Overige goederen	57%	62%	65%	73%	16%-pt
Machines	47%	53%	53%	58%	11%-pt
Landbouw & visserij	37%	38%	44%	46%	9%-pt
Textiel & leer	45%	46%	52%	53%	9%-pt
Rubber & plastic	42%	42%	47%	51%	9%-pt
Elektrische apparaten	57%	63%	64%	65%	8%-pt
Vervoermiddelen	49%	50%	55%	57%	8%-pt
Mijnbouw	90%	92%	94%	94%	4%-pt
Voedingsmiddelen	28%	29%	31%	31%	3%-pt
Minerale producten	24%	24%	25%	27%	3%-pt
Metaal	35%	36%	35%	38%	3%-pt
Chemische producten	43%	48%	47%	44%	0%-pt
Papier & uitgeverij	31%	32%	33%	31%	0%-pt
Hout & kurk	33%	33%	32%	33%	0%-pt
Cokes & petrochemie	38%	38%	39%	35%	-3%-pt
Openbaar nut	11%	13%	31%	37%	26%-pt
Post & telecommunicatie	6%	7%	10%	13%	8%-pt
Hotels & restaurants	15%	15%	15%	22%	7%-pt
Vervoer & opslag	17%	18%	17%	21%	3%-pt
Zakelijke diensten	10%	11%	15%	13%	3%-pt
Persoonlijke diensten	6%	5%	6%	6%	0%-pt
Onderwijs	0%	0%	0%	0%	0%-pt
Algemeen bestuur	0%	0%	0%	0%	0%-pt
Gezondheidszorg	0%	0%	0%	0%	0%-pt
Onroerend goed	0%	0%	0%	0%	0%-pt
Bouw	1%	2%	1%	1%	0%-pt
Financiële diensten	8%	8%	11%	7%	-1%-pt
Groot- & detailhandel	4%	3%	3%	2%	-2%-pt
Goederen	43%	46%	48%	48%	5%-pt
Diensten	6%	6%	8%	9%	3%-pt
Alle producten	23%	25%	26%	27%	3%-pt

Bron: Eurostat

<sup>1</sup>) De binnenlandse productie is gewaardeerd in producentenprijzen, de import in c.i.f..

De over het algemeen toenemende IP wordt nog herhaald in Figuur 30. Gemiddeld over de andere 14 lidstaten was er in alle categorieën een toename, ook al bedroeg die voor sommige diensten minder dan een tiende procentpunt. In de goederencategorieën waren de toenames over het algemeen wat sterker dan in België, zodat er van een zekere convergentie naar de hoge Belgische IP gesproken kan worden. In 9 van de 15 categorieën was dat inderdaad het geval, in de andere 6 was er divergentie. In de diensten hielden con- en divergenties tussen België en de andere landen elkaar in evenwicht.



Samenvattend kan gesteld worden dat importpenetratie als maatstaf voor concurrentie vooral relevant is voor industriële producten en in mindere mate voor de verhandelbare diensten. Daarbij moet wel rekening gehouden worden met de economische grootte van het land omdat de IP eerder hoog zal zijn in kleinere landen. In de EU is dat inderdaad het geval. Wat het niveau van de IP betreft steekt België gunstig af tegen andere lidstaten. Onder de 15 lidstaten waarvoor een voldoende lange tijdreeks beschikbaar was hoorde België in het merendeel van de productcategorieën tot de drie landen met de hoogste IP. Wat de evolutie betreft waren er lichte toenames. In de andere landen waren die over het algemeen iets sterker, zodat sprake is van een convergentie naar het Belgische niveau. Voor de verhandelbare diensten rijzen er in een aantal gevallen vraagtekens bij de vergelijkbaarheid van de data tussen landen. Om die redenen moet daar dus voorzichtig omgegaan worden met de resultaten.

## 5. Samenvatting en conclusie

In deze studie zijn het niveau en de evolutie van concurrentie in België besproken aan de hand van acht maatstaven. Elk van die maatstaven kwantificeert een waarneembaar kenmerk van concurrentie. Op die manier kan enige grip verkregen worden op het complexe fenomeen dat concurrentie feitelijk is. De acht maatstaven zijn toe- en uittreding, marktconcentratie, marktstabiliteit, marktregulering, relatieve prijsniveau's, prijs-kostenmarges, winstelasticiteit en importpenetratie. In de voorgaande twee hoofdstukken zijn ze uitvoerig besproken. Daarbij is ingegaan op de methodologie en zijn de evoluties in België en andere Europese lidstaten besproken. In dit hoofdstuk worden de belangrijkste elementen samengevat om tot een synthese over concurrentie in België te komen.

Dat laatste is om een aantal redenen niet makkelijk. Ten eerste is concurrentie een complex fenomeen dat moeilijk in meetbare maatstaven te vatten is. Ten tweede geven die maatstaven meestal maar een benadering van wat ze vanuit theoretisch oogpunt zouden moeten meten. Ten derde vertonen de data vaak onvolkomenheden, wat gevolgen voor de kwaliteit van de maatstaven heeft. Rekening houdend met deze nuanceringen doet België het voor bepaalde maatstaven beter en voor andere minder dan andere lidstaten. Belangrijker is echter dat er in de meeste maatstaven een verbetering is geweest, hoewel dat ook in andere landen het geval was. Dat waren toe- en uittreding, marktconcentratie, marktregulering, winstelasticiteit en importpenetratie. In de relatieve prijsniveau's en prijs-kostenmarges was er echter een verslechtering. Kennelijk hebben de verbeteringen op al die gebieden geen of onvoldoende vat op de mechanismen die prijzen en winsten bepalen.

### 5.1. Maatstaven van concurrentie

#### *Maatstaf 1: toe- en uittreding*

Intensieve toe- en uittreding geeft een indicatie van intensieve concurrentie: er komen nieuwe uitdagers op de markt, terwijl de minst efficiënte producenten vertrekken. Dat betreft zowel binnen- als buitenlandse producenten, waarbij die laatsten ofwel hun producten importeren, ofwel een directe investering doen en één of meer productie-eenheden opzetten. Vanuit de Schumpeteriaanse gedachtegang van 'creative destruction' zijn intensieve toe- en uittreding nodig voor innovatieve en competitieve markten. Gebrek aan toe- en uittreding geeft echter geen indicatie van gebrek aan concurrentie. Onder een vaste populatie van producenten kan er een sterke rivaliteit zijn en het marktmechanisme goed werken. Ook kan de dreiging van toetreding de bestaande producenten alert houden. Hoge toe- en uittreding is dus een indicatie van intensieve concurrentie. Lage toe- en uittreding betekent echter niet per definitie dat er weinig concurrentie is.

In de praktijk wordt toe- en uittreding berekend uit oprichtingen en liquidaties van ondernemingen omdat dat de meest in aanmerking komende databron is. Er bestaan echter ook andere manieren om op een markt toe- of uit te treden, zoals diversificatie van bestaande ondernemingen naar nieuwe markten resp. terugtrekking van ondernemingen uit bepaalde markten. Ook worden fusies, overnames en splitsingen als oprichting en liquidatie geregistreerd terwijl er van feitelijke toe- en uittreding geen sprake is. Ten slotte is de toetreding van buitenlandse producenten die importeren niet direct



herkenbaar omdat die dan doorgaans als groothandelaars geregistreerd worden. De aldus berekende toe- en uittreding is dus maar een benadering van de werkelijke toe- en uittreding. Die benadering zou voor diensten met weinig buitenlandse handel betrouwbaarder zijn dan voor industriële markten.

### *Maatstaf 2: marktconcentratie*

De marktconcentratie heeft betrekking op zowel het aantal producenten als hun onderlinge dominantie, opnieuw van zowel binnen- als buitenlandse oorsprong. In een geconcentreerde markt zou er weinig concurrentie zijn en een hoge economische rente gerealiseerd kunnen worden. Het is echter niet gegarandeerd dat dat in de praktijk opgaat. De weinige producenten in een geconcentreerde markt kunnen tenslotte ook veel rivaliteit vertonen, en de vele in een diffuse markt weinig. Daar komt bij dat collusie en andere vormen van samenwerking niet in de marktconcentratie zichtbaar zijn, maar wel invloed op de concurrentie hebben. De dynamiek van de concentratie (toe- of afnames) kan overigens wel een teken zijn van levendige concurrentie. Opnieuw geldt vanuit de gedachtegang van 'creative destruction' dat bij voorkeur nieuwe en innovatieve uitdagers op de markt toe blijven treden, waarbij de concentratie afneemt of constant blijft. Een constante marktconcentratie betekent dus geenszins dat er geen concurrentie speelt.

De meest complete maatstaf voor concentratie is de Herfindahl-Hirschman Index, dat is de som van de gekwadrateerde marktaandeelen. Deze index is een symbiose van het aantal producenten en hun onderlinge dominantie. Voor de berekening zijn jaarrekeningen enerzijds de meest voor de hand liggende en complete databron. Anderzijds heeft die ook nadelen. Zo zijn er vaak ontbrekende gegevens of rekeningen die vanuit een economische optiek eigenaardig overkomen, met onwaarschijnlijke verhoudingen tussen opbrengsten en kosten. In de volgende paragraaf wordt daar nog kort op ingegaan. Ook zijn veel buitenlandse goederen niet direct herkenbaar omdat die in de rekeningen van groothandelaars voorkomen. Net als bij toe- en uittreding geeft de index dus maar een benadering van de werkelijke marktconcentratie, die voor diensten met weinig buitenlandse handel betrouwbaarder is dan voor industriële markten.

### *Maatstaf 3: dynamiek van marktaandeelen*

De dynamiek in de markt is sterk gerelateerd aan de twee voorgaande maatstaven. Ze is wel veel concreter over de reallocatie tussen producenten, ook als de toe- en uittreding of de concentratie constant zijn. Die dynamiek wordt expliciet gemeten aan de marktstabiliteit, die uitgaat van de evolutie van marktaandeelen. De maatstaf is ontwikkeld door Sakakibara & Porter (2001) en start van de logica dat concurrentie ervoor zorgt dat bepaalde producenten marktaandeel winnen ten koste van anderen. De maatstaf wordt berekend als de gemiddelde absolute verandering van de marktaandeelen van de grootste producenten gedurende een bepaalde periode. Hoe stabielere de marktaandeelen, hoe minder intensief de concurrentie lijkt te zijn. Ook hier zijn jaarrekeningen de meest complete databron, met de daaraan verbonden nadelen. Opnieuw is er ook een grotere betrouwbaarheid voor diensten omdat geïmporteerde goederen doorgaans via de groothandel komen.

***Maatstaf 4: marktregulering***

Marktregulering is veeleer een determinant dan een indicator van concurrentie. Hoe zwaarder de regulering is, hoe meer de concurrentie belemmerd zou worden. Nochtans wordt ze ook als maatstaf van concurrentie gebruikt. Volgens sommigen (o.a. OECD, 2002, 2003; Nicoletti & Scarpetta, 2003) zijn er problemen met interpretatie, accurate en endogeniteit van andere maatstaven, en is er in de praktijk een nauwe relatie tussen regulering en concurrentie. Daarom vallen zij terug op regulering als maatstaf voor concurrentie. Net als andere maatstaven is regulering moeilijk te meten. Het is kwalitatieve informatie waar een kwantitatieve score aan gegeven wordt, en dat kan per definitie niet op een eenduidige manier gebeuren. Nochtans geven de beschikbare indices wel degelijk een indicatie of er een sterke, matige of zwakke regulering is, en of er deregulering of juist verzwaring geweest is.

***Maatstaf 5: relatieve prijsniveaus***

Een gebrek aan concurrentie kan ertoe leiden dat de prijzen in de markt hoger zijn dan nodig voor een efficiënt marktevenwicht. Dat kan een gevolg zijn van een gebrek aan kostenreductie (productieve en dynamische inefficiëntie) of van het bestaan van een economische rente, dat is een hoger dan billijke winstmarge (allocatieve inefficiëntie). Prijsniveaus worden echter ook bepaald door andere factoren, waaronder koopkracht, indirecte belastingen, verschillen in kwaliteit, verschillen in productkenmerken tussen markten en niet-lineaire prijsstelsels. Nochtans kan niet ontkend worden dat niveau en evolutie van prijzen een indicatie van de intensiteit van de concurrentie geven. Verschillen in prijzen tussen landen laten zien of een product (of categorie producten) goedkoper of duurder is dan in andere landen. Tijdreeksen van prijzen laten zien of de prijs van een bepaald product (of categorie producten) sterker of minder sterk toeneemt dan van andere producten en/of in andere landen.

In deze studie is alleen een correctie gemaakt voor koopkracht. Dat gebeurde door middel van de schatting van een trendlijn tussen het prijsniveau en het BBP per hoofd. De mate waarin het feitelijk prijsniveau van die trendlijn afwijkt wordt beschouwd als maatstaf van concurrentie. Bij de interpretatie moet er dus rekening mee gehouden worden dat (1) de berekening van een eenvoudige trendlijn een betrekkelijk ruwe methode is om voor koopkracht te corrigeren en (2) het residu ook door andere factoren bepaald wordt.

***Maatstaf 6: prijs-kostenmarges***

Waarschijnlijk de meest toegepaste maatstaf van concurrentie is die van de prijs-kostenmarges. Dat is een maat voor de boven vermelde economische rente, die ten koste gaat van de welvaart van consumenten. De economische rente kan hoger zijn naarmate er minder intensieve concurrentie is. Deze redenering gaat uit van het mechanisme van allocatieve efficiëntie. Volgens dat mechanisme trekt een markt waar perfecte concurrentie heerst toetreders aan zolang er een economische rente te behalen valt. Zo'n markt is in evenwicht als de economische rente na de laatste toetreders nihil geworden is. Onvolledige concurrentie leidt daarentegen tot het voortbestaan van de economische rente. Vanwege deze theoretische samenhang en de ruime beschikbaarheid van data is de prijs-kostenmarge breed aanvaard als maatstaf van concurrentie.

De maatstaf kan echter misleidend zijn omdat er ook mechanismen bestaan waaronder intensiever concurrentie juist gepaard gaat met hogere winst. Onder productieve en dynamische efficiëntie, bijvoorbeeld, werkt concurrentie door een verlaging van de kosten, waarbij niet gegarandeerd is dat de prijs (volledig) volgt. Concurrentie heeft dus invloed op zowel prijzen als kosten, wat de prijs-kostenmarge een enigszins dubbelzinnig karakter geeft. Toch zou er op lange termijn een tendens tot eliminatie van de economische rente moeten zijn.

In de praktijk wordt de prijs-kostenmarge berekend op basis van gemiddelde kosten, terwijl dat eigenlijk marginale kosten moeten zijn. Die laatste zijn echter niet direct waarneembaar. Alleen onder constante schaalopbrengsten zijn ze gelijk aan de gemiddelde kosten. In de andere gevallen is er een op- of neerwaartse afwijking. De prijs-kostenmarge is in deze studie berekend als de toegevoegde waarde gedeeld door de som van arbeids- en kapitaalcompensatie. Daarmee is ze een restgrootheid die behalve een benadering van de economische rente ook fouten en onzuiverheden uit de data kan bevatten.

#### *Maatstaf 7: winstelasticiteit*

Zoals gemeld kan concurrentie tot toe- in plaats van afnemende prijs-kostenmarges leiden. Dat gebeurt als ze in het voordeel van efficiënte producenten werkt, die hogere marges realiseren dan hun inefficiënte tegenhangers. Een gebrek aan concurrentie kan dan juist leiden tot het voortbestaan van die inefficiënte producenten, wat de gemiddelde prijs-kostenmarge van de branche dan relatief laag houdt. Dat mechanisme is het uitgangspunt van de marginalekostenelasticiteit van de winst, doorgaans afgekort tot 'winstelasticiteit' (Boone, 2000; Boone et al, 2007). Het volgt de logica dat een kostenbesparing kan leiden tot een toename van de winst, en dat niet zozeer vanwege een hogere winstmarge, maar vanwege de toegenomen verkoop. Een relatief hoge elasticiteit geeft dan aan dat er levendige concurrentie is.

Net als de prijs-kostenmarge zou ze op marginale kosten en economische rente gebaseerd moeten zijn. Aangezien ze uit jaarrekeningen geschat wordt zijn dat in de praktijk eerder gemiddelde kosten en fiscale winst. Bovendien gelden de andere onvolkomenheden van jaarrekeningen, hoewel de onvolledigheid van de databron en de identificatie van buitenlandse producenten hier een minder groot probleem zijn. De winstelasticiteit kan nl. uitstekend uit een deelverzameling van de ondernemingen geschat worden.

#### *Maatstaf 8: importpenetratie*

Als een land het principe van vrijhandel hanteert kan er competitieve druk uit het buitenland bestaan. Hoe groter die druk, hoe sterker de concurrentie op de binnenlandse markt kan zijn. Een indicatie voor die druk wordt gegeven worden door de importpenetratie, dat is het percentage van het aanbod op de binnenlandse markt dat afkomstig is uit import. Hoe hoger dat percentage, des te sterker de concurrentie zou moeten zijn. De importpenetratie wordt echter ook door andere factoren bepaald. Ze kan juist hoog zijn omdat de concurrentie tussen binnenlandse producenten faalt. Ze kan ook samenhangen met de grootte van het land. Kleine landen hebben doorgaans een minder gediversifieerde economie dan grote en zijn dus voor meer producten afhankelijk van het buitenland. De maatstaf is vooral relevant voor industriële producten, en in mindere mate voor grondstoffen en

diensten. Wat dat laatste betreft is ze eerder relevant voor landbouwproducten dan voor delfstoffen, en eerder voor transport en zakelijke diensten dan voor overheidsdiensten.

Importpenetratie kan worden afgeleid uit aanbodtabellen. Die tabellen geven per productcategorie de herkomst van het aanbod op de binnenlandse markt. Die is over het algemeen drieledig. Het grootste deel van het aanbod is afkomstig van de betreffende branche en de import, een klein gedeelte komt als bijproduct van andere branches. De aanbodtabellen geven echter geen informatie over de bestemming. Er kan dus niet nagegaan worden welk deel van het aanbod daadwerkelijk bestemd is voor binnenlands gebruik, en welk deel geëxporteerd wordt.

### *Andere maatstaven*

Er zijn nog andere maatstaven, die niet in deze studie zijn besproken en andere waarneembare kenmerken van concurrentie proberen te meten. *Prijsstarheid* kan aangeven dat de concurrentie niet intensief genoeg is (Vermeulen et al., 2007). Dhyne (2009) vond echter geen evidentie van concurrentie als verklarende factor. In *loonpremies* uit zich het deel van de economische rente dat de werknemers zich toe weten te eigenen. Daarmee zijn ze een belangrijke aanvulling op de prijs-kostenmarges. *X-efficiëntie* laat zien hoe concurrentie effect heeft op kostenbeheersing en is dus een maatstaf van productieve efficiëntie. Ze kan berekend worden met 'data envelope analysis' of geschat als 'stochastische kostenfrontlijn' (Bikker & Leuvensteijn, 2005). *Turbulentie* is gerelateerd aan marktstabiliteit (Forlani, 2010), maar minder verfijnd. Ze meet de verandering in rangorde van de grootste producenten. Die rangorde kan echter constant zijn terwijl de marktaandeelen toch veranderen. Ten slotte geeft de *minimum efficiënte schaal* ten opzichte van de omvang van de markt aan hoeveel producenten er efficiënt op de markt kunnen zijn. Als die schaal lager is dan de omvang van de markt, dan is er sprake van een 'natuurlijk monopolie', wat speciale aandacht van de regulerende overheid behoeft.

## **5.2. De databronnen en hun implicaties**

Elke maatstaf uit de vorige paragraaf belicht een bepaald kenmerk van concurrentie. Samen zouden zij dus een veelomvattend beeld moeten geven. In werkelijkheid wordt dat beeld echter vertroebeld door onvolkomenheden aan de data die gebruikt worden om de maatstaven te berekenen of te schatten. In de vorige paragraaf werd daar al een aantal van genoemd voor zover die in het algemeen gelden. Deze paragraaf introduceert de in deze studie gebruikte databronnen en de implicaties daarvan voor de kwaliteit van de maatstaven. Eerst bespreekt ze enkele algemene implicaties. Die hebben te maken met de definitie van relevante markten en het gebruik van jaarrekeningen. Daarna worden per maatstaf de databronnen besproken. Doordat de maatstaven daardoor in de praktijk niet meer volledig aansluiten bij wat theoretisch wenselijk is, zijn ze eerder een (zinvolle) benadering dan een precieze meting. De paragraaf eindigt met een korte waardering van elk van de acht maatstaven.

### *Enkele algemeen geldende implicaties*

Om concurrentie te analyseren moeten eerst relevante markten gedefinieerd worden. Dat is niet ondubbelzinnig en databronnen zijn doorgaans niet afgestemd op zulke definities. De dubbelzinnigheid kan van de geografische dimensie of van diversificatie komen. De geografische

afbakening van markten is niet eenduidig, bijvoorbeeld als nationaal leverende producenten concurreren met lokale producenten. Die laatsten kunnen onderling te ver van elkaar verwijderd zijn om in dezelfde relevante markt te zitten, terwijl ze wel in dezelfde relevante markt met de grote producent zitten. Een analoge redenering geldt als gediversifieerde met gespecialiseerde producenten concurreren. Een ander probleem met betrekking tot relevante markten is dat de meeste databronnen naar branches geassocieerd zijn. Dat is iets anders dan markten. Een branche produceert doorgaans een veelheid aan producten, die elk hun eigen markt hebben. Branchedata laten wel toe om na te gaan hoe de concurrentie zich in het algemeen ontwikkelt op de markten die samen de branche vormen. Ten slotte komen de geïmporteerde producten doorgaans voor als groothandel. De binnenlandse industrie omvat dan dus niet de hele relevante markt van zijn producten.

Bepaalde maatstaven worden berekend uit jaarrekeningen van ondernemingen. Die rekeningen worden opgemaakt om de fiscale winst te bepalen, en niet om economische studies te doen. Die fiscale winst kan verschillen van de economische winst. Veel jaarrekeningen lijken zelfs eigenaardig vanuit een economisch perspectief, met opbrengsten en kosten die totaal niet met elkaar in verhouding staan. Een databank van jaarrekeningen kan niet eenduidig voor zulke gevallen gefilterd worden. Een andere implicatie is dat niet alle ondernemingen een complete rekening hoeven te publiceren en dat er ondernemers zijn die helemaal niet hoeven te publiceren. Onder die laatsten kunnen ook grote ondernemingen zijn, vrijgesteld op basis van hun juridische vorm. Ten slotte kan er tussen landen verschil van boekhoudstandaarden zijn, wat de internationale vergelijkbaarheid bemoeilijkt. Een voordeel van het gebruik van jaarrekeningen is de vaak zeer gedetailleerde branche classificatie, waardoor de relevante markten beter benaderd worden.

### *Implicaties per maatstaf*

Voor *toe- en uittreding* zijn twee databronnen gebruikt: een Belgische tijdreeks zonder Europese dimensie en een Europese bron zonder tijdreeks. De Belgische tijdreeks van oprichtingen, liquidaties en de totale populatie ondernemingen is afkomstig van de ADSEI. Voor de Europese dimensie is de databank beschikbaar bij Eurostat. Die geeft echter alleen volledige data voor 2006. Beide databanken zouden complete en objectieve gegevens moeten bevatten omdat ze in principe gebaseerd zijn op de totale populatie van ondernemingen en alle oprichtingen en liquidaties. De databank van Eurostat pretendeert bovendien te corrigeren voor andere toe- en uittreding. Nochtans is in de meeste landen de toe- en uittreding systematisch hoog, middelmatig of laag; als er in een land een hoge (lage) toe- en uittreding is, is dat het geval in de meeste branches. Dat impliceert dat of de intensiteit van concurrentie het brancheniveau overstijgt en een nationaal fenomeen is, of er tussen de lidstaten significante verschillen in datastandaarden zijn die niet direct worden opgelost door Eurostat.

De Herfindahl-Hirschman Index van *marktconcentratie* is afkomstig van een databank verbonden aan EUKLEMS. Ze is daar berekend uit data van AMADEUS. Dat is een Europese databank van jaarrekeningen van een selectie van - veelal grote - ondernemingen. Die bevat echter wel onvolkomenheden die verder gaan dan die die voor jaarrekeningen in het algemeen gelden. Lopende de tijdreeks is het aantal ondernemingen in de populatie geleidelijk toegenomen. Dat geeft aanleiding tot afnames in de index die niet het gevolg zijn van afnemende marktconcentratie. Verder zijn er grillig verlopende tijdreeksen die onwaarschijnlijk het gevolg kunnen zijn van een structureel evoluerende marktconcentratie. Hoe kleiner het land, hoe beter haar ondernemingen in de databank vertegenwoordigd zijn, wat ook

invloed op de index heeft. In veel branches zijn er discrepanties tussen de totale omzet van de populatie en de eigenlijke productiewaarde van de branche. Voor een representatieve selectie zou die omzet veeleer een significant deel van de productiewaarde moeten omvatten. In veel gevallen dekte de omzet er echter maar een klein deel van, of oversteeg ze die juist ruimschoots. Verschillen in allocatie van ondernemingen aan de NACE Rev.1 branches kunnen daar een oorzaak van zijn.

In deze studie is de door Braila et al. (2010a) berekende *marktstabiliteit* overgenomen. Zij gebruikten AMADEUS voor de berekening, met mogelijk dezelfde onvolkomenheden als bij marktconcentratie. Een aantal van de tijdreeksen verloopt inderdaad erg grillig. Dat kan natuurlijk het gevolg zijn van grote veranderingen in marktaandelen in bepaalde jaren. Het kan ook het gevolg zijn van discontinuïteiten in de data. Veruit de grootste instabiliteit kwam voor in 2002. Voor dat jaar stapten de auteurs over van de editie van 2003 naar die van 2007. De instabiliteit van 2002 is dus waarschijnlijk het gevolg van een verandering van populatie.

De indices van *marktregulering* zijn afkomstig van de RegImpact databank van de OESO (zie Conway & Nicoletti, 2006). Die databank hanteert het uitgangspunt dat een branche niet alleen belemmerd kan worden door z'n eigen regulering, maar ook door die van toeleverende branches. Het mechanisme waarmee de effecten van die regulering worden 'doorgegeven' wordt benaderd met Leontiefmultiplicatoren uit de input-outputanalyse. Een voordeel daarvan is dat ook de indirecte toelevering wordt inbegrepen. Hoe belangrijker een branche dus is voor de toelevering aan een andere branche, hoe meer die andere branche 'last heeft' van de regulering van de eerste branche, zo luidt de redenering. Hoewel het dus om een mechanistische berekening en kwalitatieve data gaat, geeft RegImpact een duidelijke indicatie van verschillen in zwaarte van regulering tussen landen, branches en jaren.

De *relatieve prijsniveau's* zijn afkomstig van de databank van koopkrachtpariteiten van Eurostat. Die geeft - per lidstaat, productcategorie en jaar - data van het niveau van de prijzen ten opzichte van het gemiddelde van de EU-27. Een tijdreeks laat dus niet de absolute evolutie van het prijsniveau zien, maar die ten opzichte van het Europees gemiddelde. Het samenstellen van zulke data is een veelomvattend werk dat aanleiding kan geven tot inaccuraties, onzekerheden en trendbreuken. Daarom geldt dat hoe hoger het aggregatieniveau, hoe groter de betrouwbaarheid van de data is. De gegevens zijn geclassificeerd naar categorieën van goederen en diensten. Die is anders dan de NACE classificatie van branches, die voor de andere maatstaven gehanteerd is. Enerzijds geeft dat een betere benadering van de relevante markten. Anderzijds bemoeilijkt het de vergelijkbaarheid met die andere maatstaven.

De *prijs-kostenmarge* is berekend als de toegevoegde waarde gedeeld door de som van de compensatie voor arbeid en kapitaal. Bijna alle data komen van de EUKLEMS databank. Een nadeel van EUKLEMS is dat de data geconstrueerd zijn alsof er perfecte concurrentie zou zijn: die som van arbeid en kapitaal is dan per definitie gelijk aan de nominale toegevoegde waarde. Een voordeel is dat er een schatting van het arbeidsinkomen van ondernemers is inbegrepen in de compensatie voor arbeid. De compensatie voor kapitaal is niet afkomstig van EUKLEMS, maar berekend als de reële kapitaalgoederenvoorraad vermenigvuldigd met de gebruikerkosten van kapitaal. Van de laatste is het vijfjarig voortschrijdend gemiddelde genomen, om enigszins rekening te houden met de leeftijdsstructuur van het kapitaal.



Zoals gemeld is de prijs-kostenmarge een residu, dat niet alleen de economische rente benadert, maar ook andere economische factoren en onvolkomenheden in de data in zich draagt.

Net als bij de marktstabiliteit zijn voor de *winstelasticiteit* door Braila et al. (2010a) uit AMADEUS berekende data overgenomen. Zoals gemeld gelden de implicaties van het gebruik van jaarrekeningen in mindere mate omdat voor de schatting geen volledige populatie nodig is en de identificatie van buitenlandse ondernemingen ook minder een probleem is. Toch is het de vraag of de populatie van AMADEUS representatief genoeg is. Hoewel dezelfde problemen met de continuïteit van de tijdreeks bestaan als bij de marktstabiliteit, verlopen de uitkomsten niet al te grillig. Wel is het mogelijk dat zich in de resultaten voor het Verenigd Koninkrijk verschillen in boekhoudkundige standaarden uiten. Voor dat land zijn de elasticiteiten veel hoger dan voor andere landen.

De *importpenetratie*, ten slotte, is berekend uit de databank van aanbodtabellen van Eurostat. Daarover zijn geen andere implicaties te melden dan die die in de vorige paragraaf al besproken zijn. In die tabellen is de binnenlandse productie gewaardeerd in producentenprijzen en de import in c.i.f.. Dat impliceert dat de prijzen exclusief binnenlandse handels- en transportmarges zijn. Die worden beschouwd als aanbod van hun eigen branche. Ook impliceert het dat de prijzen exclusief indirecte belastingen zijn.

### **Samenvatting**

In deze en de voorgaande paragraaf zijn acht maatstaven van concurrentie besproken. In de volgende paragrafen komen daarvan de resultaten aan de orde. Duidelijk is dat de maatstaven over het algemeen een goede economische onderbouwing hebben, maar de kwaliteit en compatibiliteit van de data vaak onvoldoende zijn om een echt betrouwbaar resultaat te geven. Hieronder worden de belangrijkste kenmerken nog samengevat. Dat zijn het theoretische concept, de manier waarop dat in de maatstaf benaderd wordt, de sterktes en zwaktes van de maatstaf en de geschiktheid voor goederen en/of dienstenmarkten. De maatstaven zijn geordend naar betrouwbaarheid qua data en economische onderbouwing. Hoewel dat een zekere mate van subjectiviteit in zich heeft, helpt het toch om de resultaten uit de volgende paragrafen naar waarde te schatten.

### **Toe- en uittreding**

*Theoretisch concept:* toe- en uittreding van producenten op de markt.

*Benaderd door:* oprichting en liquidatie van ondernemingen.

*Sterkte:* volledige en objectieve data.

*Zwakte:* niet alle toe- en uittreding wordt gemeten en zonder kan de concurrentie ook sterk zijn.

*Toepassingsgebied:* beter voor diensten; toetreding van buitenlandse producenten zit deels in de groothandel.

### **Marktregulering**

*Theoretisch concept:* zwaarte van de regulering waar producenten mee geconfronteerd worden.

*Benaderd door:* kwalitatieve maatstaf met doorwerking van regulering in toeleverende branches.

*Sterktes:* gebaseerd op gedetailleerde informatie en zinvol voor comparatieve doeleinden.

*Zwakte:* de kwantificering is niet ondubbelzinnig en de doorwerking is mechanistisch berekend.

*Toepassingsgebied:* goederen en diensten.



### **Prijs-kostenmarge**

*Theoretisch concept:* economische rente van marginale opbrengst boven marginale kosten.

*Benaderd door:* marge van gemiddelde opbrengsten boven gemiddelde kosten.

*Sterkte:* correcte maatstaf voor allocatieve efficiëntie en ruimschoots data voorhanden.

*Zwakte:* onzuiverheid door schaafeffecten en ook andere factoren bepalen de marge.

*Toepassingsgebied:* goederen en diensten, bij de diensten zijn weliswaar de kapitaalkosten minder eenduidig te berekenen.

### **Importpenetratie**

*Theoretisch concept:* aandeel van import in het aanbod voor binnenlands gebruik.

*Benaderd door:* aandeel van de import in het totale binnenlandse aanbod.

*Sterkte:* berekend uit volledige en correcte data.

*Zwakte:* ook andere factoren dan concurrentie bepalen de importpenetratie.

*Toepassingsgebied:* beter voor landbouw- en industriële producten; bij de verhandelbare diensten lijken er wat onvolkomenheden in de data te zitten; eigenlijk niet geschikt voor delfstoffen en niet-verhandelbare diensten.

### **Winstelasticiteit**

*Theoretisch concept:* gevoeligheid van de economische winst voor verandering in de kosten.

*Benaderd door:* gevoeligheid van de fiscale winst voor verandering in de kosten.

*Sterkte:* theoretisch veelbelovend concept.

*Zwakte:* vragen bij geschiktheid en representativiteit van de data en gevoelig voor uitschieters

*Toepassingsgebied:* goederen en diensten.

### **Relatieve prijsniveau's**

*Theoretisch concept:* verschillen in consumptieprijzen tussen landen.

*Benaderd door:* voor BBP/inwoner gecorrigeerde koopkrachtpariteiten.

*Sterkte:* directe relatie met het effect dat de gebruiker voelt.

*Zwakte:* ruwe correctie voor BBP/inwoner en ook andere factoren bepalen de prijsniveau's.

*Toepassingsgebied:* goederen en diensten.

### **Marktstabiliteit**

*Theoretisch concept:* dynamiek van marktaandelen.

*Benaderd door:* absolute verandering van marktaandelen.

*Sterkte:* expliciete maatstaf voor reallocatie op basis van in principe objectieve data.

*Zwakte:* mogelijk grote onvolkomenheden in de databron.

*Toepassingsgebied:* beter voor diensten; geïmporteerde goederen vallen veeleer onder de groothandel dan de industrie.

### **Marktconcentratie**

*Theoretisch concept:* aantal en onderlinge dominantie van producenten.

*Benaderd door:* som van gekwadrateerde marktaandelen.

*Sterkte:* symbiose van aantal en dominantie uit in principe objectieve data.

*Zwakte*: theoretisch discutabel concept en onvolkomenheden in de databron.

*Toepassingsgebied*: beter voor diensten; geïmporteerde goederen vallen veeleer onder de groothandel dan de industrie.

Gegeven de theoretische onvolkomenheden en problemen met de data kan de interpretatie van de maatstaven dus verraderlijk zijn. Toch, als alle maatstaven tesamen beschouwd worden, kunnen de resultaten een zeker inzicht in de intensiteit van de concurrentie in België in vergelijking met andere Europese landen geven, en hoe zich dat sinds de late jaren 90 ontwikkeld heeft. Hoewel die evoluties bepaald zouden moeten worden door de rivaliteit tussen producenten, kan niet uitgesloten worden dat ze in bepaalde gevallen ook bepaald worden door eigenaardigheden in de data. Analoog kan dat opgaan voor verschillen tussen landen. De maatstaven geven eerder de evoluties in branches dan in relevante markten weer. Dat maakt sommige maatstaven betrouwbaarder voor diensten dan voor de industrie. Op één uitzondering na waren de maatstaven niet beschikbaar voor jaren recenter dan 2007. Gegeven de geleidelijke evolutie van de meeste maatstaven kunnen ze toch zinvol zijn voor de huidige situatie. Dus, bij de analyse van de resultaten moet er rekening mee gehouden worden dat ze niet in alle gevallen betrouwbaar zijn.

### 5.3. De intensiteit van de concurrentie ten opzichte van andere lidstaten

Hoewel de intensiteit en evolutie van de concurrentie niet los van elkaar gezien kunnen worden, worden ze hier toch apart besproken. Bij de intensiteit wordt uitgegaan van het gemiddelde over de beschikbare tijdreeks, die in de meeste gevallen liep van ergens in de tweede helft van de jaren 90 tot ergens in de tweede helft van het afgelopen decennium. Dat is beter dan de bespreking van de intensiteit in het meest recente jaar van de tijdreeks. Die is per definitie maar gebaseerd op één waarneming die uitzonderlijk hoog of laag kan zijn. Die ene waarneming kan echter ook het gevolg van een positieve of negatieve trend zijn. Dat laatste is dan een belangrijke nuance bij het gemiddelde over de tijdreeks, en zal in de volgende paragraaf als evolutie aan de orde komen.

In vier van de acht maatstaven scoort België slechter dan andere Europese landen, zie Tabel 22. In drie andere zit België rond het gemiddelde en in maar één maatstaf doet België het duidelijk beter. Afhankelijk van de maatstaf loopt het aantal andere Europese landen uiteen van 6 t/m 25. Voor alle acht maatstaven vallen het Verenigd Koninkrijk, Zweden, Finland en Italië er onder. Voor zeven maatstaven vallen ook Duitsland, Frankrijk, Nederland, Oostenrijk, Denemarken en Spanje er onder. Bij één maatstaf is een niet-EU land inbegrepen (Noorwegen). Behalve voor de totale populatie van andere lidstaten geeft Tabel 22 ook resultaten voor een referentiegroep van lidstaten waar België het best mee vergelijkbaar is. Dat kunnen West-Europese landen zijn: veelal de buurlanden met inbegrip van Ierland en Oostenrijk. Het kunnen ook de middelgrote economieën van de EU zijn. Die zijn hier gedefinieerd als landen met een BBP tussen €200 en 600 miljard in 2006: Nederland, Zweden, Polen, Oostenrijk, Denemarken en Griekenland. Ook zijn de tijdreeksten niet steeds gelijk. Ze beginnen in de periode 1996-1999 en eindigen in 2005-2009.

**Tabel 22 Concurrentie in België en andere Europese landen**  
*Gemiddelden over de tijdreeks<sup>1</sup>*

	België	Andere EU landen <sup>2</sup>	Referentie-groep <sup>3</sup>	Genormaliseerde rang van België <sup>4</sup>	België t.o.v. EU gemiddelde
<b>Industrie &amp; diensten</b>					
Toe- en uittreding <sup>5</sup>	6,0%	9,2%	9,5%	0,5	slechter
Marktconcentratie <sup>6</sup>	267	199	227	2,5	slechter
Marktstabiliteit <sup>7</sup>	1,3%-pt	1,2%-pt	1,3%-pt	5,0	gelijk
Marktregulering <sup>8</sup>	0,201	0,145	0,137	1,2	slechter
Relatief prijsniveau <sup>9</sup>	-1,6%-pt	0	1,0%-pt	6,4	iets beter
Prijs-kostenmarge <sup>10</sup>	1,14	1,08		3,8	slechter
Winstelasticiteit <sup>11</sup>	1,26	1,27		6,7	gelijk
Importpenetratie <sup>12</sup>	26%	14%	20%	10	beter
<b>Industrie</b>					
Toe- en uittreding	4,1%	6,7%	6,4%	0,5	slechter
Marktconcentratie	302	206	245	1,5	slechter
Marktstabiliteit	1,2%-pt	1,0%-pt	1,1%-pt	5,8	iets beter
Marktregulering	0,152	0,090	0,082	0	slechter
Relatief prijsniveau	-4,8%-pt	0	0,9%-pt	8,4	beter
Prijs-kostenmarge	1,15	1,06		5,0	slechter
Winstelasticiteit	1,82	1,78		6,7	iets beter
Importpenetratie	47%	31%	41%	9,3	beter
<b>Diensten</b>					
Toe- en uittreding	6,3%	9,4%	9,9%	0,5	slechter
Marktconcentratie	206	186	195	3,0	slechter
Marktstabiliteit	1,4%-pt	1,3%-pt	1,4%-pt	5,0	gelijk
Marktregulering	0,213	0,161	0,152	1,2	slechter
Relatief prijsniveau	-0,7%-pt	0	-1,6%-pt	5,6	iets beter
Prijs-kostenmarge	1,14	1,09		3,8	slechter
Winstelasticiteit	1,07	1,10		6,7	iets slechter
Importpenetratie	8%	3%	6%	10	beter

Bronnen: Braila et al. (2010a), EUKLEMS, Eurostat en OESO

<sup>1</sup>) Zie Annex Tabel 24 en Tabel 25 voor de definities van de tijdreeksen en de populaties van branches en andere lidstaten. <sup>2</sup>) Het aantal landen per maatstaf varieert tussen 6 en 26, zie Annex Tabel 24 en Tabel 25. <sup>3</sup>) West-Europa voor toe- en uittreding, marktstabiliteit, marktregulering en relatief prijsniveau: voor zover beschikbaar Duitsland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Ierland, Nederland en Oostenrijk. Middelgrote economieën voor marktconcentratie en importpenetratie: voor zover beschikbaar Nederland, Zweden, Polen, Oostenrijk, Denemarken en Griekenland. <sup>4</sup>) De rang van België is genormaliseerd vanwege de verschillen in populaties van landen. Een score van 10 geeft aan dat België het best scorende land van de populatie is, een score van 0 dat België het slechtst scorende land is. <sup>5</sup>) Gemiddelde van oprichting en liquidaties van ondernemingen als percentage van de totale populatie. <sup>6</sup>) Herfindahl-Hirschman Index (schaal 0-1000): som van de gekwadeerde marktaandeelen. <sup>7</sup>) Gemiddelde absolute verandering van marktaandeelen, berekend over 1998-2001 en 2003-2005 vanwege de te onbetrouwbaar lijkende data voor 2002. <sup>8</sup>) Doorwerking van de regulering in de eigen en toeleverende branches (schaal 0-1). <sup>9</sup>) Afwijking van de koopkrachtpariteit die redelijkerwijs bij het welvaartsniveau van het land zou passen. De EU-27 is hier de referentie, waarvoor de score per definitie nul is. <sup>10</sup>) Quotient van de productiewaarde en de berekende compensatie voor arbeid en kapitaal. <sup>11</sup>) Gevoeligheid van de winst voor veranderingen in de kosten. Het Verenigd Koninkrijk is niet meegerekend bij de andere landen vanwege een grote afwijking in de uitkomsten. <sup>12</sup>) Aandeel van de import in het binnenlandse aanbod.

De gemiddelde toe- en uittreding is veel lager dan in de meeste andere landen, 6,0% van de populatie ondernemingen in België versus 9,2% in de andere landen. Voor de meeste branches staat België slechts tussen de 19e en de 22e plaats van de 23 landen. Een neerwaartse onzuiverheid in de data kan echter niet uitgesloten worden. Als de percentages berekend worden uit data van de ADSEI, dan zijn ze in de meeste branches tussen 1,5 en 3,5%-punten hoger. Gemiddeld over alle branches brengt dat de toe- en uittreding op 8,3%. Dat is nog steeds lager dan, maar toch dicht bij het Europees gemiddelde. De gemiddelde Herfindahl-Hirschman Index (HHI) is hoger dan die van de andere landen: 267 versus 199

op een schaal van 1.000. De HHI kan afhankelijk zijn van de grootte van het land, maar ook van het aantal ondernemingen waarvan data beschikbaar is. Kleine landen zouden eerder een hoge HHI hebben dan grote landen. Bovendien zijn hun ondernemingen zoals gemeld beter vertegenwoordigd in AMADEUS. Als de populatie landen verkleind zou worden tot de middelgrote, dan zou België nog steeds een hoger dan gemiddelde HHI hebben. Die groep had gemiddeld een HHI van 227. Dat was 40 punten lager dan in België. De gemiddelde marktregulering is zwaarder dan die van de andere landen: 201 versus 145 op een schaal van 1.000. Voor meer dan de helft van de branches staat België slechts tussen de 16e en de 18e plaats van de 18 EU landen waarvoor de OESO deze maatstaf berekende. Alleen Polen en Slowakije zijn gemiddeld zwaarder gereguleerd. Ten slotte is de gemiddelde prijs-kostenmarge hoger dan die van de andere landen. België zit hier bij de mindere helft, maar bungelt zeker niet onderaan (score van 3,8 op een schaal van 10). Volgens de gangbare interpretatie zou België bij de landen met een relatief zwakke allocatieve efficiëntie horen.

De uitkomsten van deze vier maatstaven geven niet de indruk dat er ten opzichte van andere Europese landen levendige concurrentie zou zijn: relatief zware marktregulering, weinig toe- en uittreding, een relatief hoge marktconcentratie en een sterke indruk van een relatief hoge economische rent. Ze ontkennen het echter ook niet. Ondanks de relatief lage toe- & uittreding en de hoge marktconcentratie zou er best een grote rivaliteit onder de bestaande producenten kunnen zijn. De andere vier maatstaven geven aan dat dat inderdaad het geval kan zijn. Hoewel België het in drie van die vier niet beter doet dan het gemiddelde van de andere landen, doet ze het ook niet slechter. De gemiddelde verandering van marktaandelen was 1,3%-punt. Dat is iets hoger dan het gemiddelde van de hele populatie. Het relatief prijsniveau was 1,6%-punt lager dan wat op basis van het welvaartsniveau redelijkerwijs verwacht mag worden. De gemiddelde winstelasticiteit was met 1,26 iets minder dan het gemiddelde van de andere landen. In maar één maatstaf doet België het duidelijk beter dan de andere lidstaten. Dat is de druk die vanuit het buitenland op de markten gezet wordt. Het gemiddelde van 26% van het binnenlands aanbod gedekt door buitenlandse producten was het hoogste van alle lidstaten. Gemiddeld over die landen was het 14%, terwijl de andere middelgrote economieën tot 20% kwamen. De omvang van de economie is hier belangrijk voor de vergelijkbaarheid van de mate van zelfvoorziening ten opzichte van grotere en kleinere economieën.

De acht maatstaven overziend kan gesteld worden dat gemiddeld gedurende de onderzochte periode de intensiteit van de concurrentie in België iets lager was dan het gemiddelde van de andere lidstaten. Dat kan ook afgeleid worden uit de kolom 'genormaliseerde rang' in Tabel 22. Die kolom is gebaseerd op de positie die België inneemt onder de lidstaten waarvoor de betreffende maatstaf beschikbaar is. Zoals gemeld liep het aantal andere lidstaten uiteen van 6 t/m 25. In de genormaliseerde rang krijgt België de score 0 als ze het slechtst, en de score 10 als ze het best presterende land is. De score van 0,5 voor toe- en uittreding geeft bijvoorbeeld aan dat België daar bij de slechtst presterende landen hoort. Zoals gemeld was België daar 22e van 23. Het gemiddelde van de acht scores is 4,51. Dat ligt net onder de 5 en geeft dus aan dat België in de middengroep zit, met een iets lagere positie dan de mediaan van de andere lidstaten.

Voor industrie en diensten apart was het patroon niet veel anders dan dat voor de hele markteconomie. Uiteraard zijn door de aard van de activiteit de niveau's van de maatstaven anders. Diensten zijn gemiddeld minder kapitaalintensief. Daardoor kunnen de toe- en uittreding hoger zijn, de

marktaandeelen dynamischer, en de marktconcentratie lager. Diensten zijn gemiddeld zwaarder gereguleerd. Denk daarbij aan de netwerkindustrieën met hun natuurlijke monopolies, maar ook detailhandel en vrije beroepen kennen doorgaans een zware regulering. De importpenetratie is veel lager omdat diensten vooral en soms per definitie voor de lokale markt geproduceerd worden. Voor de veel lagere winstelasticiteit is niet direct een verklaring voorhanden. Wat het patroon betreft waren er maar twee opvallende verschillen met het patroon van de hele markteconomie. De eerste is het relatief prijsniveau, dat voor de goederen aanmerkelijk gunstiger uitvalt dan voor de diensten. Voor goederen waren de relatieve prijzen toch bijna 5% lager dan wat op basis van het welvaartsniveau verwacht mag worden. Voor diensten was dat nog geen 1%. De tweede is de winstelasticiteit, hoewel daar de verschillen al minder scherp waren. Voor de industrie was die iets beter dan in de andere landen, voor de diensten was die iets slechter.

Het kleine verschil in patroon uit zich ook in het gemiddelde van de genormaliseerde rang. Voor de industrie was dat 4,65 op de schaal van 10. Voor de diensten was het 4,48. Het verschil wordt in de eerste plaats bepaald door de relatieve prijzen die voor de goederen duidelijk gunstiger zijn dan voor de diensten. In tweede instantie wordt het bepaald door de marktstabiliteit en de prijs-kostenmarges.

Zoals gemeld is Tabel 22 gebaseerd op de gemiddelden over de gegeven tijdreeksen, lopend van ongeveer 1997 tot ongeveer 2006. Die gemiddelden kunnen belangrijke evoluties verbergen die zouden kunnen leiden tot andere conclusies dan in deze paragraaf getrokken zijn. In de volgende paragraaf worden die evoluties besproken. Daar zal blijken dat voor zes van de acht maatstaven de conclusie voor België niet wezenlijk anders is. Alleen die voor het relatieve prijsniveau en de winstelasticiteit komen in een ander daglicht te staan, de eerste minder gunstig, de tweede juist gunstiger.

#### **5.4. De evolutie van de concurrentie in België en andere lidstaten**

De evoluties van de maatstaven waren gedurende de onderzochte periodes over het algemeen wel gunstig. In vijf maatstaven trad er een verbetering op. In twee was er een verslechtering. In één was de ontwikkeling niet eenduidig. Hoewel dit een mooie conclusie voor België zou zijn mag ze niet los gezien worden van de situatie in andere Europese landen. Het is op dat niveau tenslotte dat het concurrentievermogen in het spel is. In drie van de vijf verbeterde maatstaven was er ook op Europees niveau een verbetering. Dat waren marktconcentratie, marktregulering en importpenetratie. Alleen de Belgische winstelasticiteit evolueerde duidelijk beter dan de Europese. Van toe- en uittreding kon wegens gebrek aan gegevens geen Europese evolutie gegeven worden. De twee verslechterde maatstaven verslechterden ook ten opzichte van andere EU landen. Dat waren de prijs-kostenmarge en het relatief prijsniveau. De tijdreeksen van de Belgische marktstabiliteit waren nogal grillig. Daarom is afgezien van een verdere analyse van die maatstaf. Wel is op Europees niveau de dynamiek van de marktaandelen wat verminderd.

**Tabel 23 Evolutie van concurrentie in België t.o.v. andere Europese landen**  
*Verschillen in scores<sup>1</sup>*

	Evolutie in de bestudeerde periode <sup>2</sup>		België t.o.v. de andere lidstaten <sup>3</sup>		Relatieve evolutie van België
	België	Andere lidstaten	Begin tijdreeks	Einde tijdreeks	
<b>Industrie &amp; diensten</b>					
Marktconcentratie	- 35	- 27	+ 75	+ 68	lichte convergentie
Marktregulering	- 0,038	- 0,032	+ 0,060	+ 0,055	lichte convergentie
Relatief prijsniveau <sup>4</sup>	+ 7,4%-pt	0	- 2,8%-pt	+ 4,6%-pt	achterop geraakt
Prijs-kostenmarge	+ 0,25	+ 0,11	+ 0,04	+ 0,18	divergentie
Winstelasticiteit	+ 0,15	+ 0,01	- 0,08	+ 0,06	voorop gekomen
Importpenetratie	+ 3%-pt	+ 4%-pt	+ 11%-pt	+ 11%-pt	evenver voor
<b>Industrie</b>					
Marktconcentratie	- 22	- 20	+ 103	+ 101	evenver achter
Marktregulering	- 0,037	- 0,025	+ 0,068	+ 0,057	convergentie
Relatief prijsniveau	+ 2,2%-pt	0	- 4,3%-pt	- 2,1%-pt	convergentie
Prijs-kostenmarge	+ 0,07	+ 0,02	+ 0,08	+ 0,12	divergentie
Winstelasticiteit	+ 0,30	+ 0,08	- 0,10	+ 0,13	voorop gekomen
Importpenetratie	+ 5%-pt	+ 8%-pt	+ 17%-pt	+ 13%-pt	convergentie
<b>Diensten</b>					
Marktconcentratie	- 57	- 39	+ 28	+ 10	convergentie
Marktregulering	- 0,041	- 0,039	+ 0,054	+ 0,052	evenver achter
Relatief prijsniveau	+ 12,7%-pt	0	- 3,9%-pt	+ 8,8%-pt	achterop geraakt
Prijs-kostenmarge	+ 0,30	+ 0,13	+ 0,02	+ 0,20	divergentie
Winstelasticiteit	+ 0,14	+ 0,04	- 0,07	+ 0,04	voorop gekomen
Importpenetratie	+ 3%-pt	+ 1%-pt	+ 4%-pt	+ 5%-pt	evenver voor

Bronnen: Braila et al. (2010a), EUKLEMS, Eurostat en OESO

<sup>1</sup>) Zie Tabel 22 en Annex Tabel 24 en Tabel 25 voor de definities van maatstaven, tijdreeksen en populaties van branches. <sup>2</sup>) Veranderingen in indexpunten tussen het begin en het einde van de tijdreeks. <sup>3</sup>) Verschillen in indexpunten tussen België en andere Europese landen aan het begin en het einde van de tijdreeks. <sup>4</sup>) Voor het gemiddelde van de andere lidstaten is het relatief prijsniveau per definitie nihil omdat dat het referentiepunt is.

Het lijkt er dus op dat op een aantal fronten de intensiteit van de concurrentie in België aan het verbeteren is, maar dat is min of meer ook het geval in andere landen. De verbeteringen in België lijken echter geen grip te hebben op de marktprijzen en de economische rente. In Tabel 23 worden de gevonden patronen ten opzichte van de andere lidstaten samengevat. Ten opzichte van de referentiegroepen van West-Europese landen en middelgrote economieën zijn ze niet wezenlijk anders. Alleen zijn de niveau's soms anders dan ten opzichte van de hele populatie andere lidstaten. Die resultaten staan in Annex Tabel 26 en worden hier verder niet besproken.

De marktconcentratie, marktregulering en importpenetratie evolueerden dus gemiddeld over de andere landen in dezelfde richting als in België. Hoewel er bij de eerste twee sprake is van een lichte convergentie naar het Europees niveau, was er geen wezenlijke verbetering van België's relatieve positie. De Belgische en Europese HHI zijn in de industrie met ongeveer hetzelfde aantal punten afgenomen, waardoor de Belgische achterstand ongeveer 100 indexpunten is gebleven. In de diensten zijn beide ook afgenomen, maar daar convergeerde België wel duidelijk naar het gemiddelde van de andere landen. Er moet wel rekening mee gehouden worden dat de afname van de concentratie-index ook het gevolg kan zijn van het toenemend aantal ondernemingen in de populatie, van 87.000

jaarrekeningen in 1997 tot 113.000 in 2006 uit de hele EU, en van 5.500 tot 6.600 uit België. In de marktregulering was er een lichte convergentie, maar die was lang niet groot genoeg om een belangrijk deel van de achterstand in te lopen. Bovendien lag het zwaartepunt van die convergentie in de jaren 90. Ook de importpenetratie nam toe, wat zou betekenen dat de buitenlandse druk op de Belgische markten is vergroot. De voorsprong die België daarin heeft werd wel kleiner. Dat gebeurde vooral bij de goederen, waar de maatstaf het meest relevant is. Daar nam de voorsprong af van 17 naar 13%-punt. Bij de diensten bleef de voorsprong ongeveer gelijk.

Wel een duidelijke verbetering ten opzichte van andere lidstaten was er voor de winstelasticiteit. Die nam toe, terwijl ze gemiddeld over de andere landen constant gebleven is. Het zou betekenen dat de markt alerter op kostenveranderingen is gaan reageren. Bovendien heeft België de andere landen duidelijk ingehaald, zowel in de industrie als in de diensten. In 1998 lag de winstelasticiteit nog 0,08 punten achter op het gemiddelde van die landen, in 2005 lag ze er 0,06 punten op voor. Die evolutie geeft een belangrijke nuance aan het ongeveer gelijke niveau uit Tabel 22. Het valt overigens wel op dat de evolutie in industrie en diensten apart sterker is dan die voor beide tesamen. Dat is het gevolg van het geleidelijk toenemende gewicht van de diensten in de economie, waar de winstelasticiteit in het algemeen lager is.

Uit de evolutie van marktconcentratie (van diensten) en winstelasticiteit zou voorzichtig geconcludeerd kunnen worden dat het Belgische concurrentievermogen zich gunstiger heeft ontwikkeld dan dat van andere lidstaten. Dat zou bevestigd kunnen worden door de prijs-kostenmarge, als de effecten van productieve en dynamische efficiëntie die van de allocatieve efficiëntie domineren. Voor de prijs-kostenmarge is er in de meeste gevallen divergentie geweest, in het bijzonder in de diensten en aan het einde van de bestudeerde periode (2003-2005). In 1996 was de gemiddelde Belgische prijs-kostenmarge voor de verhandelbare diensten maar 0,02 punten hoger dan die van de andere landen (1,06 resp. 1,04). In de negen daarop volgende jaren zijn beide toegenomen, de Belgische tot 1,37, die van de andere landen tot 1,16. Afgerond is het verschil 0,20 punten geworden. Zoals gemeld is de interpretatie van de prijs-kostenmarge niet geheel ondubbelzinnig. In geval van toenemende productieve en dynamische efficiëntie, wat bevestigd wordt door de toenemende winstelasticiteit, mag een toename van de prijs-kostenmarge als verbetering gezien worden. De toename van het relatief prijsniveau in combinatie met de toegenomen prijs-kostenmarge suggereert evenwel dat het met de allocatieve efficiëntie niet goed zit.

In het relatief prijsniveau heeft zich een zeer ongunstige evolutie voltrokken. Gemiddeld over de periode 1999-2009 waren de prijzen 1,6%-punt lager dan op basis van het welvaartsniveau verwacht mag worden (Tabel 22). Feitelijk was in 2002 het residu nog -6,4%-punt, terwijl het in 2009 was gestegen naar +4,6%-punt. Die ongunstige ontwikkeling was vooral dramatisch voor de diensten. In de goederenmarkten zijn de prijzen lager gebleven dan op basis van het welvaartsniveau verwacht mag worden, alleen is het voordeel wel gehalveerd van 4,3 naar 2,1%. In de dienstenmarkten is er echter een omslag geweest. Een prijsvoordeel van 3,9% is omgeslagen in een nadeel van maar liefst 8,8%.

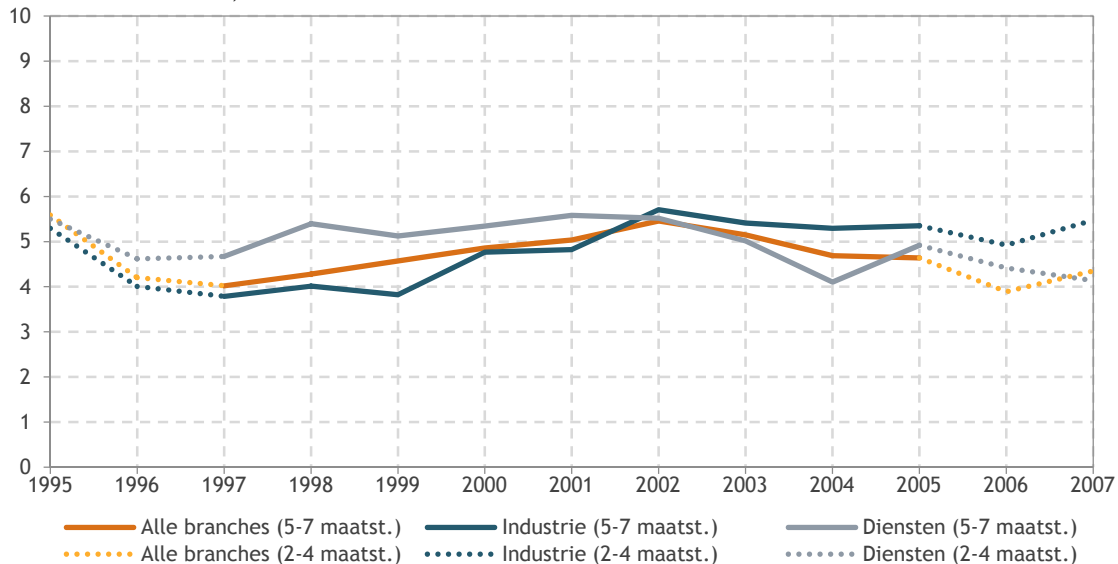
Alle maatstaven overziend lijkt de positie van België onder de andere lidstaten tot 2003 licht verbeterd te zijn, maar daarna weer licht verslechterd. Dat wordt geïllustreerd in Figuur 31, die de evolutie van de gemiddelde genormaliseerde rang geeft. Omdat het merendeel van de maatstaven maar voor een



deel van de periode 1995-2007 beschikbaar is zijn het begin en eind van de grafiek als stippellijn aangegeven. Die delen kunnen als minder robuust beschouwd worden. De hoge score voor 1995 komt bijvoorbeeld omdat daar de importpenetratie één van de twee beschikbare maatstaven is en België daar, zoals besproken hoog in scoort.

**Figuur 31** Positie van België in Europa qua intensiteit van concurrentie op basis van 7 maatstaven, 1995-2007\*

Schaal van 0 t/m 10, van het slechtst tot het best scorende land.



Bron: FPB o.b.v. Braila et al. (2010a), EUKLEMS, Eurostat en OESO

\*) Zie Tabel 22 en Annex Tabel 24 en Tabel 25 voor de definities van maatstaven, tijdreeksen en populaties van branches. Aangezien het merendeel van de maatstaven niet over de hele periode beschikbaar is zijn in de grafiek de jaren waarvoor er maar weinig beschikbaar zijn met een stippellijn aangegeven.

Tussen 1997 en 2002 is de gemiddelde positie van België toegenomen van 4,0 naar 5,5 op de schaal van 10. Daarna is ze weer af gaan nemen, tot 4,6 in 2005. In de industrie was er gedurende 1997-2002 een duidelijke verbetering van België's positie, van 3,8 tot 5,7. In het bijzonder verbeterde de positie in de prijzen en prijs-kostenmarges. Daarna heeft ze zich rond 5,4 kunnen handhaven. De positie van de diensten kende in 2001 met een score van 5,6 een hoogtepunt. Daarna is ze weer onder de 5 (de mediaan) gezakt. Ook hier liggen prijzen en prijs-kostenmarges aan de basis van de evolutie. Eerder in deze paragraaf is al aangegeven hoe ongunstig die zich sinds 2002 ontwikkeld hebben. In enkele jaren lag de score voor industrie en diensten samen jaren lager dan die voor beide apart (2002, 2005 en 2006). Dat is een gevolg van verschil in gewichten van industrie en diensten tussen maatstaven, landen en in de tijd. Toch blijft duidelijk dat België's positie in 2002 boven de mediaan (score 5,0) uitgestegen was, terwijl ze er sindsdien veeleer rondheen is komen hangen.

## 5.5. Conclusie

Concurrentie is een complex verschijnsel dat moeilijk in cijfers te vatten is. Nochtans is het belangrijk om er grip op te krijgen en het beleidsmatig bij te sturen als het ergens niet goed loopt. In deze studie is daarom geprobeerd om een beeld te krijgen van de intensiteit en evolutie van concurrentie in België ten opzichte van andere Europese lidstaten. Dat is gedaan aan de hand van acht maatstaven die elk een bepaald kenmerk van concurrentie meten. Die maatstaven zijn theoretisch veelal goed onderbouwd, maar de beschikbare data zijn vaak gebrekkig of niet compatibel. Daarom moeten de resultaten met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden.

Hoewel de intensiteit van de concurrentie in België over het algemeen achter ligt op andere Europese landen, hebben vijf van de maatstaven zich gedurende het afgelopen decennium gunstig ontwikkeld. De toe- en uittreding nam toe; de marktconcentratie nam af; de marktregulering werd lichter; de markt reageerde alerter op kostenveranderingen; de competitieve druk uit het buitenland nam toe. In twee cruciale maatstaven was de evolutie echter ongunstig. Dat waren de prijzen, die naar verhouding sterk toenamen, en in het kielzog daarvan de prijs-kostenmarges. Kennelijk waren er blokkades in de Belgische markten, waardoor het verbeterde marktkader zich niet vertaalde in voordelen voor de consumenten, maar in hogere marges voor de producenten.

Ook ten opzichte van andere lidstaten was deze tendens zichtbaar. De ontwikkelingen in concentratie, regulering en druk uit het buitenland waren gemiddeld over die andere landen gelijkaardig. Daardoor is de relatieve positie (het concurrentievermogen) van België niet verbeterd. In de andere lidstaten waren de evoluties van prijsniveau en prijs-kostenmarges echter aanzienlijk minder ongunstig. Daar lijkt de verbeterde context dus wel samen te gaan met een verbeterde marktwerking. Hoewel er dus vragen gesteld kunnen worden bij de inherente kwaliteit van de maatstaven, lijkt het erop dat de marktwerking in België dus ergens belemmerd wordt. In de meeste marktcondities staat het licht op groen, maar dat lijkt geen vat te hebben op de prijzen en de economische rente. De vraag is welke belemmeringen dat zijn.

## Referenties

- BIATOUR, B., M. DUMONT & C. KEGELS, The Determinants of Industry-level Total Factor Productivity in Belgium, Working Paper No.7-11, FPB, Brussels, 2011.
- BIKKER, J.A., & M. VAN LEUVENSTEIJN, An Exploration into Competition and Efficiency in the Dutch Life Insurance Industry, Discussion Paper No.48, CPB, The Hague, 2005.
- BOONE, J., Competition, Discussion Paper No.2636, CEPR, London, 2000.
- BOONE, J., J.C. VAN OURS & H. VAN DER WIEL, How (Not) To Measure Competition, Working Paper No.6275, CEPR, London, 2007.
- BOURLÈS, R., G. CETTE, J. LOPEZ, J. MAIRESSE & G. NICOLETTI, Do Product Market Regulations in Upstream Sectors Curb Productivity Growth? Panel Data Evidence for OECD Countries, Document de Travail No.283, Banque de France, Paris, 2010.
- BRAILA, C., R. DEKKER, A. KLEINKNECHT, M. MICEVSKA, G. RAYP, S. SANYAL & J. VAN DER LINDEN, Productmarkthervorming, collectief arbeidsmarktoverleg en het innovatie- vermogen van de Belgische ondernemingen, Eindverslag, Federaal Wetenschapsbeleid, Brussel, 2010a.
- BRAILA, C., G. RAYP & S. SANYAL, Competition and Regulation: Belgium, 1997 to 2004, Working Paper No.3-10, FPB, Brussels, 2010b.
- CHRISTOPOULOU, R., & P. VERMEULEN, Markups in the Euro Area and the US over the Period 1981-2004: A Comparison of 50 Sectors, Working Paper No.856, ECB, Frankfurt am Main, 2008.
- CINCERA, M., & O. GALGAU, Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance, European Economy Economic Papers No.222, CEC, Brussels, 2005.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (CEC), Horizontal Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Interest, Commission Staff Working Paper, Brussels, 2004a.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (CEC), The Link between Product Market Reforms and Productivity: Direct and Indirect Impacts, The EU Economy 2004 Review, Brussels, 2004b.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (CEC), The Lisbon Strategy and the EU's Structural Productivity Problem, The EU Economy 2004 Review, Brussels, 2004c.
- CONWAY, P., V. JANOD & G. NICOLETTI, Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003, Economics Department Working Paper No.419, OECD, Paris, 2005.
- CONWAY, P., & G. NICOLETTI, Product Market Regulation in the Non-Manufacturing Sectors of OECD Countries: Measurement and Highlights, Economics Department Working Paper No.530, OECD, Paris, 2006.
- COPENHAGEN ECONOMICS (CE), Market Opening in Network Industries, Copenhagen, 2005.
- COUPAIN, N., Distributie in België: Dertig jaar omwentelingen, Lannoo, Leuven, 2005.

- CPB NETHERLANDS BUREAU FOR ECONOMIC POLICY ANALYSIS (CPB), *Liberalisation of European Energy Markets: Challenges and Policy Options*, Document No.138, The Hague, 2006.
- CREUSEN, H., B. MINNE & H. VAN DER WIEL, *Competition in the Netherlands; An Analysis of the Period 1993-2001*, Document No.136, CPB, The Hague, 2006a.
- CREUSEN, H., B. VROOMEN, H. VAN DER WIEL & F. KUYPERS, *Dutch Retail Trade on the Rise? Relation between Competition, Innovation and Productivity*, Document No.137 CPB, The Hague, 2006b.
- DE SERRES, A., S. KOBAYAKAWA, T. SLOK & L. VARTIA, *Regulation of Financial Systems and Economic Growth*, Economics Department Working Paper No.506, OECD, Paris, 2006.
- DHYNE, E., *A Global Assessment of the Degree of Price Stickiness: Results from the NBB Business Survey*, Working Paper No.171, NBB, Brussels, 2009.
- DIERX, A., F. ILZKOVITZ & K. SEKKAT, *Structural Reforms on European Product Markets: The Cardiff Process*, Mimeo, CEC, Brussels, 2002.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (ECB), *Price Effects of Regulatory Reform in Network Industries*, Mimeo, Frankfurt am Main, 2001.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (ECB), *Competition, Productivity and Prices in the Euro Area Services Sector*, Occasional Paper No.44, Frankfurt am Main, 2006.
- EVERAERT, L., & W. SCHULE, *Structural Reforms in the Euro Area: Economic Impact and Role of Synchronization Across Markets and Countries*, Working Paper No.06/137, IMF, New York, 2006.
- FORLANI, E., *Competition in the Service Sector and the Performances of Manufacturing Firms: Does Liberalization Matter?*, Working Paper No.2942, CESifo, Munich, 2010.
- GÖRG, H., & F. WARZYNSKI, *The Dynamics of Price Cost Margins: Evidence from UK Manufacturing*, *Revue de l'OFCE*, Vol.97 (Special Issue), pp.303-318, 2006.
- GRIFFITH, R., & R. HARRISON, *The Link Between Product Market Reform and Macroeconomic Performance*, *European Economy Economic Papers* No.209, CEC, Brussels, 2004.
- GRIFFITH, R., R. HARRISON & G. MACARTNEY, *Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment*, *Economic Journal*, Vol.117, pp.C142-C166, 2007.
- GRIFFITH, R., R. HARRISON & H. SIMPSON, *The Link Between Product Market Reform, Innovation and EU Macroeconomic Performance*, *European Economy Economic Papers* No.243, CEC, Brussels, 2006.
- HØJ, J., & M. WISE, *Product Market Competition and Economic Performance in France*, Economics Department Working Paper No.473, OECD, Paris, 2006.
- HOPMAN, C., & H. ROJAS-ROMAGOSA, *The Relation between Competition and Innovation: Empirical Results and Implementation into WorldScan*, Memorandum No.242, CPB, The Hague, 2010.
- KONINGS, J., & H. VANDENBUSSCHE, *Antidumping Protection and Markups of Domestic Firms*, *Journal of International Economics*, Vol.65, pp.151-165, 2005.

- MARTIN, R., M. ROMA & I. VANSTEENKISTE, Regulatory Reforms in Selected EU Network Industries, Occasional Paper No.28, ECB, Frankfurt am Main, 2005.
- MOLNAR, M., Measuring Competition in Slovenian Industries: Estimation of Mark-ups, Economics Department Working Paper No.787, OECD, Paris, 2010.
- NICOLETTI, G., & S. SCARPETTA, Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence, Economics Department Working Paper No.347, OECD, Paris, 2003.
- NITSCHKE, R., & P. HEIDHUES, Study on Methods to Analyse the Impact of State Aid on Competition, European Economy Economic Papers No.244, CEC, Brussels, 2006.
- OLIVEIRA MARTINS, J., S. SCARPETTA & D. PILAT, Mark-up Ratios in Manufacturing Industries: Estimates for 14 OECD Countries, Economics Department Working Papers, No.162. OECD, Paris, 1996.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), Measuring Capital: OECD Manual, Measurement of Capital Stocks, Consumption of Fixed Capital and Capital Services, Paris, 2001.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), Product Market Competition and Economic Performance: A Framework for EDRC Review, Mimeo, Paris, 2002.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), The Sources of Economic Growth in OECD Countries, Paris, 2003.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD, Economics Department Working Paper No.463, Paris, 2005.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), The 2008 Round of Revisions of the Non-Manufacturing Regulation (NMR) and Regulatory Impact (RI) Indicator, Mimeo, Paris, 2008.
- ROEGER, W., Can Imperfect Competition Explain the Difference between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for U.S. Manufacturing, Journal of Political Economy, Vol.103, pp.316-329, 1995.
- SAKAKIBARA, M., & M.E. PORTER, Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry, Review of Economics and Statistics, Vol.83, pp.310-322, 2001.
- SALGADO, R., Impact of Structural Reforms on Productivity Growth in Industrial Countries, Working Paper No.02/10, IMF, New York, 2002.
- SCHMUTZLER, A., The Relation between Competition and Innovation: Why Is it Such a Mess?, Working Paper No.7640, CEPR, London, 2010.
- VAN ARK, B., Does the European Union Need to Revive Productivity Growth?, Research Memorandum No.GD-75, GGDC, Groningen, 2005.
- VAN DER LINDEN, J., Interdependence and Specialisation in the European Union: Intercountry Input-Output Analysis and Economic Integration, Labyrinth, Capelle aan den IJssel, 1998.

VAN DER LINDEN, J., Concurrentie in de Belgische distributie, Working Paper No.15-10, FPB, Brussels, 2010.

VAN MIERT, K., The Crucial Role of Competition Policy in the Deregulation Process, Tijdschrift voor Economie en Management, Vol.XLV, pp.421-431, 2000.

VERMEULEN, P., D. DIAS, M. DOSSCHE, E. GAUTIER, I. HERNANDO, R. SABBATINI & H. STAHL, Price Setting in the Euro Area: Some Stylised Facts from Individual Producer Price Data, Working Paper Series No.727, ECB, Frankfurt am Main, 2007.

WÖLFL, A, I. WANNER, T. KOZLUK & G. NICOLETTI, Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries: Insights from a Revised PMR Indicator, Economics Department Working Paper No.695, OECD, Paris, 2009.

## Annex

Tabel 24 Dekking en weging van de maatstaven van marktstructuur

	Toe- en uittreding	Marktconcentratie	Marktstabiliteit	Marktregulering
Bron	Eurostat	EUKLEMS	Braila et al. (2010a)	OESO
Periode	2006	1997-2006	1998-2005 <sup>3</sup>	1995-2007
Aantal landen	23 uit EU-27 <sup>1</sup>	21 uit EU-27	13 uit EU-15	18 uit EU-27
Aantal branches	19	17	19	28
<b>Industrie</b>				
- gewicht (periodegem.)	10%	64%	24%	22%
- branches (NACE Rev.1)	15-37 <sup>2</sup>	15-37	15-35	01-37
<b>Diensten</b>				
- gewicht (periodegem.)	90%	36%	76%	78%
- branches (NACE Rev.1)	40-74 <sup>2</sup>	50-52 60-64 71-74	40-52 60-72	40-93
<b>Weging</b>				
- over lidstaten	Ondernemingen	BBP (2006)	BBP (2006)	BBP (2006)
- over branches	Ondernemingen	Ongewogen	Toeg.waarde	Toeg.waarde

<sup>1</sup>) 22 lidstaten en Noorwegen. <sup>2</sup>) Data van NACE 19, 23, 25 and 40-41 zijn inbegrepen in de totalen van industrie en diensten, maar worden niet apart gepubliceerd. Totalen voor de hele markteconomie omvatten ook NACE 10-14. <sup>3</sup>) Oostenrijk vanaf 1999, Denemarken vanaf 2000.

Tabel 25 Dekking en weging van de maatstaven van marktwerking

	Relatieve prijzen	Prijs-kostenmarge	Winstelasticiteit	Importpenetratie
Bron	Eurostat	Braila et al. (2010ab)	Braila et al. (2010ab)	Eurostat
Periode	1999-2009	1996-2005 <sup>3</sup>	1997-2005	1995-2007 <sup>4</sup>
Aantal landen	26 uit EU-27	9 uit EU-15	7 uit EU-15	15 uit EU-27
Aantal branches	20 <sup>1</sup>	17	19	28
<b>Industrie</b>				
- gewicht (periodegem.)	n.b. <sup>2</sup>	25%	25%	46%
- branches (NACE Rev.1)	n.v.t. <sup>1</sup>	15-35	15-35	01-37
<b>Diensten</b>				
- gewicht (periodegem.)	n.b. <sup>2</sup>	75%	75%	54%
- branches (NACE Rev.1)	n.v.t. <sup>1</sup>	40-52 60-74	40-52 60-72	40-93
<b>Weging</b>				
- over lidstaten	BBP	BBP (2006)	BBP (2006)	Totaal aanbod
- over branches	n.b. <sup>2</sup>	Toeg.waarde	Toeg.waarde	Totaal aanbod

<sup>1</sup>) Indeling volgens categorieën van goederen en diensten i.p.v. NACE Rev.1. <sup>2</sup>) Eurostat geeft zelf de gemiddelden over goederen en diensten, wegingsfactoren niet bekend. <sup>3</sup>) Zweden vanaf 1998. <sup>4</sup>) Duitsland geen 1996; België, Frankrijk en Oostenrijk geen 1996 en 1998; Hongarije vanaf 1998; Portugal t/m 2006.



**Tabel 26 Evolutie van concurrentie in België t.o.v. de referentiegroep van Europese landen<sup>1</sup>**

	Evolutie in de bestudeerde periode <sup>2</sup>		België t.o.v. de referentiegroep <sup>3</sup>		Relatieve evolutie van België
	België	Andere lidstaten	Begin tijdreeks	Einde tijdreeks	
<b>Industrie &amp; diensten</b>					
Marktconcentratie	- 35	- 27	+ 75	+ 68	lichte convergentie
Marktregulering	- 0,038	- 0,032	+ 0,060	+ 0,055	lichte convergentie
Relatief prijsniveau <sup>4</sup>	+ 7,4%-pt	0	- 2,8%-pt	+ 4,6%-pt	achterop geraakt
Importpenetratie	+ 3%-pt	+ 4%-pt	+ 11%-pt	+ 11%-pt	evenver voor
<b>Industrie</b>					
Marktconcentratie	- 22	- 26	+ 58	+ 62	lichte divergentie
Marktregulering	- 0,037	- 0,020	+ 0,079	+ 0,061	convergentie
Relatief prijsniveau	+ 2,2%-pt	- 1,1%-pt	- 6,6%-pt	- 3,3%-pt	convergentie
Importpenetratie	+ 5%-pt	+ 7%-pt	+ 6%-pt	+ 4%-pt	convergentie
<b>Diensten</b>					
Marktconcentratie	- 57	- 52	+ 3	- 1	gelijk gebleven
Marktregulering	- 0,041	- 0,031	+ 0,067	+ 0,056	convergentie
Relatief prijsniveau	+ 12,7%-pt	+ 0,9%-pt	- 1,7%-pt	+ 10,0%-pt	achterop geraakt
Importpenetratie	+ 3%-pt	+ 3%-pt	+ 2%-pt	+ 2%-pt	evenver voor

Bronnen: Braila et al. (2010a), EUKLEMS, Eurostat en OESO

<sup>1</sup>) Zie Tabel 22 en Annex Tabel 24 en Tabel 25 voor de definities van maatstaven, tijdreeksen en populaties van branches. <sup>2</sup>) Veranderingen in indexpunten tussen het begin en het einde van de tijdreeks. <sup>3</sup>) Verschillen in indexpunten tussen België en andere Europese landen aan het begin en het einde van de tijdreeks. <sup>4</sup>) Referentiegroep is middelgrote lidstaten: Nederland, Zweden, Polen, Oostenrijk, Denemarken en Griekenland. <sup>5</sup>) Referentiegroep is West-Europa: Duitsland, Frankrijk, Nederland, Verenigd Koninkrijk, Ierland en Oostenrijk. <sup>6</sup>) Referentiegroep is middelgrote lidstaten: Nederland, Zweden, Oostenrijk en Denemarken.