

Concurrentie in de Belgische distributie

Juni 2010

Jan van der Linden, jvdl@plan.be

Abstract – De Belgische groot- en detailhandel presteert al enkele decennia matig in termen van productiviteitsgroei. Sinds enkele jaren stijgen ook de prijzen sneller dan in andere Europese landen. Volgens de economische literatuur zou dat matige presteren een gevolg kunnen zijn van de zware regulering waaraan de branche onderhevig is. Die regulering zou belemmerend werken voor de concurrentie, die op haar beurt te weinig stimulansen zou geven aan productiviteitsgroei. Deze Paper bestudeert het verband tussen regulering, concurrentie en productiviteit in de Belgische groot- en detailhandel. Daaruit blijkt dat er sinds 1970 inderdaad een verband lijkt te bestaan tussen de zwaarte van de regulering en de groei van de arbeidsproductiviteit. Voor concurrentie zijn meerdere maatstaven toegepast die elk hun eigen invalshoek op het verschijnsel hebben. Hoewel die geen eenduidig beeld geven, lijkt er in de meeste gevallen toch een samenhang met de regulering te bestaan, waarbij die laatste eerder nadelig is voor concurrentie. Twee belangrijke kanttekeningen bij de studie zijn, ten eerste, dat het een verkennende analyse op basis van beperkte data is en, ten tweede, dat regulering gezien moet worden in een ruimer kader van maatschappelijke welvaart waarvan in deze studie slechts het aspect productiviteit belicht is.

Jel Classification – L11, L51, L81

Keywords – Groot- en detailhandel, Marktstructuur, Marktgedrag, Regulering, Productiviteit

Samenvatting

Deze Paper omvat een verkennende analyse van de relatie tussen regulering, concurrentie en productiviteit in de Belgische groot- en detailhandel. Dat is een grote branche die ongeveer 13 % van het bbp produceert en waar meer dan 600 000 mensen werken (± 14 % van de Belgische werkgelegenheid). Niet alleen qua omvang is ze belangrijk voor de economie, maar ook omdat het gros van de in de economie verbruikte goederen er verhandeld wordt. De branche heeft geruime tijd een tegenvallende productiviteitsgroei gehad, terwijl de recente evolutie van de prijzen ongunstig is. Gedurende ongeveer 1975-2000 is de groei van de arbeidsproductiviteit beduidend lager geweest dan in de rest van de Belgische economie en dan in de groot- en detailhandel van de omringende landen. Daarmee lijkt de Belgische voorsprong verloren te zijn gegaan. De totalefactorproductiviteit (TFP) nam in die jaren zelfs af, terwijl ze in de rest van de Belgische economie constant was en in de groot- en detailhandel van de omringende landen toenam. De prijzen van voedingsmiddelen en industriële consumptiegoederen liepen gedurende 1995-2004 in de pas met die van de hele eurozone, maar zijn er sindsdien duidelijk bovenuit gestegen.

Het relatief matig functioneren van de branche zou kunnen samenhangen met de relatief zware regulering. In de wetgeving op grote winkelvestigingen moet voor winkels vanaf 400m² een vergunningsprocedure doorlopen worden. Die procedure is zwaarder naarmate de oppervlakte van de winkel groter is. De wetgeving op handelspraktijken is er vanzelfsprekend ter bescherming van de consument. Toch zit er ook een aantal concurrentiebeperkende elementen in. De wetgeving op openingstijden beperkt die tijden, in normale gevallen, tot de periode 5-20u, maar ontnemt daarmee wel een zekere flexibiliteit aan het ondernemerschap. De mededingingswetgeving is lange tijd niet echt slagvaardig geweest, maar daar is stapsgewijs verbetering in gekomen. Als ook nog rekening wordt gehouden met registratievereisten en prijscontrole dan heeft België (samen met Luxemburg) de zwaarste detailhandelsregulering van de OESO. Nochtans is er in het afgelopen decennium de regulering geweest. Behalve de al vernoemde verbetering van de mededingingswetgeving is de vergunningsprocedure voor grote winkelvestigingen sterk vereenvoudigd en zijn de concurrentiebeperkende elementen in de wetgeving op de handelspraktijken verminderd. Bovendien heeft er belangrijke administratieve vereenvoudiging plaats gevonden.

De regulering is er om bepaalde maatschappelijke doelstellingen te bereiken, zoals de bescherming van consumenten en zelfstandige ondernemers, of ruimtelijke ordening en milieubeheer. Deze studie richt zich op productiviteit als één van die doelstellingen. In de economische literatuur wordt ervan uitgegaan dat regulering een negatief effect kan hebben op concurrentie. Daarnaast kan concurrentie ook beïnvloed worden door onder andere marktstructuur, marktgedrag, kapitaalintensiteit en de conjunctuur. Concurrentie heeft invloed op productiviteit. De gangbare redenering in de economische literatuur is dat concurrentie de creativiteit van ondernemers stimuleert om de beste prijs-kwaliteitverhouding van de branche te

bereiken. Via innovatie en een efficiënte inzet van productiemiddelen is dan ook de productiviteit gediend. Deze studie geeft dus een partiële analyse. Men moet er rekening mee houden dat regulering ook op andere manieren dan alleen via productiviteit invloed heeft op de maatschappelijke welvaart.

Zoals aangegeven geldt concurrentie als schakel tussen regulering en productiviteit. Concurrentie is een abstract begrip dat slechts op indirecte manier gemeten kan worden. In deze studie zijn vijf indicatoren toegepast, op gegevens die in de meeste gevallen slechts beschikbaar waren voor de periode 1996-2005. Een veel toegepaste indicator is de prijs-kostenmarge, die in de Belgische groot- en detailhandel lange tijd afnam, maar na 2000 weer is gaan toenemen.¹ De toe- en uittreding nam ook af, maar nam aan het eind van de bestudeerde periode weer sterk toe. De marktconcentratie nam geleidelijk toe. De stabiliteit van marktaandelen, die gerelateerd is aan toe- en uittreding en marktconcentratie, nam licht af. De vijfde indicator is de 'winstelasticiteit', die laat zien of ondernemers makkelijk profijt kunnen trekken uit kostendalingen. Die fluctueerde sterk, maar kende toch een dieptepunt in 2002, waarna ze weer is gaan toenemen.

De toepassing van de vijf indicatoren geeft in eerste instantie geen eenduidig beeld van de evolutie van de concurrentie. Volgens sommige indicatoren nam ze toe, volgens andere nam ze af. Toch mag geconcludeerd worden dat er sinds de eerste jaren van het huidig decennium eerder sprake is van toe- dan van afnemende concurrentie. Daarbij wordt wel de gangbare interpretatie van de prijs-kostenmarge en de marktconcentratie ter discussie gesteld. Een toenemende marktconcentratie kan heel goed het gevolg zijn van een concurrentiestrijd tussen efficiënte en minder efficiënte producenten. Die concurrentie kan weer gepaard gaan met een toenemende prijs-kostenmarge, wat in de gangbare interpretatie eerder als een indicatie voor afnemende concurrentie wordt gezien. Van twee indicatoren waren ook vergelijkbare buitenlandse gegevens voorhanden. De prijs-kostenmarge van de Belgische groot- en detailhandel was gedurende de hele onderzochte periode hoger dan die van een aantal andere grote Europese landen. Volgens de gangbare interpretatie zou dat betekenen dat de concurrentie dan minder is. De winstelasticiteit hoorde gedurende de hele onderzochte periode bij de laagste van de onderzochte groep Europese landen.

Uit een vergelijking van de in deze studie besproken indicatoren kan afgeleid worden dat arbeidsproductiviteit en TFP het sterkst stagneerden in de periode dat de regulering het zwaarst was. Ook lijkt de deregulering van het huidig decennium gepaard te gaan met een toename van de concurrentie. Die tendensen lijken bevestigd te worden door enkele schattingen, met een eenvoudige index voor regulering als verklarende variabele. Daarbij moet wel aangetekend worden dat de beschikbare gegevens eigenlijk te weinig stabiel waren voor een voldoende betrouwbare uitkomst. De schattingsresultaten hebben dus veeleer een indicatieve waarde. Als de regulering wordt opgenomen met een vertraging van twee jaar, is er een significante samenhang met de groei van de arbeidsproductiviteit. Met de TFP is echter geen significante

¹ Dit is de enige van de vijf die beschikbaar is over een langere periode (1970-2008).

samenhang gevonden. Er was ook significante samenhang tussen regulering en vier van de vijf indicatoren voor concurrentie. Alleen met de winstelasticiteit is die niet gevonden. Voor prijs-kostenmarge en marktconcentratie lijkt bovendien de interpretatie dat concurrentie kan leiden tot een markt die gekenmerkt wordt door een beperkt aantal grote maar efficiënte producenten bevestigd. Dat is een plausibel resultaat gezien het feit dat de regulering lange tijd een gefragmenteerde markt in stand heeft gehouden. Ook voor marktstabiliteit had ze het verwachte teken, alleen voor toe- en uittreding niet.

Samenvattend kan gesteld worden dat, hoewel de toegepaste indicatoren geen eenduidig beeld geven, de concurrentie zich sinds het eind van de jaren 90 eerder gunstig dan ongunstig ontwikkeld heeft, maar ze ten opzichte van het buitenland nog steeds eerder zwakker dan sterker is. De productiviteit heeft zich lange tijd ongunstig ontwikkeld ten opzichte van het buitenland, maar daar is gedurende het afgelopen decennium wel verbetering in opgetreden. Toch ligt in nominale termen de arbeidsproductiviteit nog steeds beduidend hoger dan in omringende landen. De detailhandelsprijzen zijn de afgelopen jaren echter toegenomen ten opzichte van andere Europese landen. Volgens de economische literatuur staan concurrentie, productiviteit en prijsvorming met elkaar in verband. Dat wordt ook bevestigd in het economisch onderzoek, waaruit bovendien blijkt dat marktregulering een belangrijke achterliggende factor is. In deze studie is het opgaan van dat verband gesuggereerd voor de Belgische groot- en detailhandel, en zeer voorzichtig onderbouwd met een statistische analyse.

Wat de Belgische marktregulering betreft hebben de Ikeawet en de administratieve vereenvoudigingen uit het midden van het decennium gezorgd voor een vergemakkelijking van de toetreding. Verwacht mag worden dat de Dienstenrichtlijn, die op beide inwerkt, dat nog zal versterken. De stapsgewijze verbetering van de mededingingswetgeving heeft gezorgd voor een verruiming van de middelen om concurrentievervalsingen effectief aan te pakken. Nochtans is de Ikeawet een vorm van regulering die in veel landen niet bestaat, en in de meeste landen waar ze wel bestaat ligt het criterium om een vergunning aan te moeten vragen hoger dan de 400m² die in België gehanteerd wordt. De nieuwe wet betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming (wmc) lijkt bevorderlijk voor de effectieve rivaliteit tussen ondernemingen, al blijft ze een compromis tussen uiteenlopende belangen. Wel is het zo dat de Ikeawet en de wmc de concurrentiepositie van grote winkelketens in de kaart speelt. Dat kan ten koste van zelfstandige winkeliers gaan, en in het geval van de Ikeawet ook ten koste van de consument als het leidt tot een vershraling van stads- en dorpscentra. De wetgeving op de openingstijden lijkt min of meer het omgekeerde te bewerkstelligen: bescherming van werknemers en zelfstandigen, ten koste van de flexibiliteit van grote ketens en consumenten. Overigens bestaat dergelijke wetgeving in de meeste Europese landen, in een aantal gevallen weliswaar op plaatselijk in plaats van nationaal niveau. Er moet dus een maatschappelijke afweging gemaakt worden. Concurrentie tussen efficiënte ketens kan inderdaad bevorderlijk zijn voor de productiviteit, en daarvoor zouden de Ikeawet en de wet op de openingstijden, maar ook de nieuwe wmc, tegen het licht gehouden kunnen worden. Voor de beleidsontwikkeling is het echter ook van belang om andere factoren van maatschappelijke welvaart te kennen en zich

bewust te zijn van de soms tegengestelde effecten. Zo kan men tot een afgewogen oordeel komen van de gevolgen die regulering heeft voor de maatschappelijke welvaart.

Inhoudstafel

Voorwoord	1
1. Inleiding	2
2. Probleemstelling.....	3
2.1. Het belang van de groot- en detailhandel	3
2.2. Economische betekenis en productiviteit	3
2.2.1. Economische betekenis	3
2.2.2. Prijzen	5
2.2.3. Productiviteit	7
2.3. Regulering	9
2.3.1. Wetgeving op handelsvestigingen	10
2.3.2. Wetgeving op handelspraktijken	12
2.3.3. Wetgeving op openingstijden	13
2.3.4. De wetgeving vertaald naar een kwantitatieve index	14
2.3.5. Samenvatting	17
2.4. De rol van concurrentie	18
3. Theoretisch kader.....	19
3.1. Maatschappelijke welvaart	19
3.2. De relatie tussen concurrentie en productiviteit	21
3.2.1. Definities van concurrentie en productiviteit	21
3.2.2. Een positieve relatie, maar wel met nuances	22
3.2.3. Conclusie	25
3.3. Determinanten van concurrentie	26
3.3.1. Reguleringsgebonden determinanten	26
3.3.2. Marktgebonden determinanten	28
4. Evolutie van de concurrentie.....	31
4.1. Prijs-kostenmarge	31
4.2. Toe- en uittreding	35
4.3. Marktconcentratie	36
4.4. Winstelasticiteit	38
4.5. Marktstabiliteit	39
4.6. Samenvatting	41
5. Samenhang van regulering, concurrentie en productiviteit.....	43
5.1. Aanpak van de schattingen	43
5.2. Stationaire en niet-stationaire tijdreeksen	45
5.3. Samenhang tussen regulering en productiviteit	48
5.4. Samenhang tussen regulering en concurrentie	50
6. Conclusie.....	56

Bijlage I: Determinanten van concurrentie	58
I.1. Categorisering van determinanten	58
I.1.1. Macro-, meso- versus micro-economische determinanten	58
I.1.2. Reguleringsgebonden versus marktgebonden determinanten	58
I.2. Reguleringsgebonden determinanten	59
I.2.1. Literatuur	59
I.2.2. Vormen van deregulering	61
I.3. Marktgebonden determinanten	64
Bijlage II: Maatstaven voor concurrentie	67
II.1. Prijs-kostenmarge	67
II.2. Toe- en uittreding	69
II.3. Marktconcentratie	70
II.4. Winstelasticiteit	71
II.5. Marktstabiliteit	71
II.6. Aandere maatstaven	71
II.6.1. Prijzen	71
II.6.2. Loonpremies	72
II.6.3. Handelsintensiteit	72
II.6.4. Marktregulering	73
II.7. Conclusie	74
Bijlage III: Dekking van de microgegevens	75
III.1. De representativiteit van de microgegevens	75
III.2. Discrepancies tussen bronnen van microgegevens	77
III.3. Bruikbaarheid en filtering van de microgegevens	79
Referenties	84

Lijst van tabellen

Tabel 1:	Omvang van de distributie in België, 2005/2007	4
Tabel 2:	Gemiddelde jaarlijkse prijsstijging van consumptiegoederen, 1996-2008	6
Tabel 3:	Gemiddelde stijging van het relatieve prijsniveau van consumptiegoederen, 1996-2008	7
Tabel 4:	Arbeidsproductiviteit in de groot- en detailhandel, 1975-2008	7
Tabel 5:	Opeenvolgende minimum oppervlaktecriteria in de wetgeving op handelsvestigingen	11
Tabel 6:	Detailhandelsegulering opgesplitst naar beleidsdomein, OESO-index 1998-2008	14
Tabel 7:	Detailhandelsregulering opgesplitst naar beleidsterrein, FPB-index 1970-2010	16
Tabel 8:	Evolutie van de op de Belgische distributie toegepaste concurrentiemaatstaven	42
Tabel 9:	'Unit root' toetsen op de afhankelijke variabelen met een lange tijdreeks	46
Tabel 10:	'Unit root' toetsen op de onafhankelijke variabelen (tijdreeks 1970-2005)	46
Tabel 11:	Cointegratietoets op de analyse van de arbeidsproductiviteit (tijdreeks 1970-2005)	47
Tabel 12:	'Unit root' toetsen op de afhankelijke variabelen met een korte tijdreeks	47
Tabel 13:	Samenhang tussen regulering en arbeidsproductiviteit in de Belgische distributie	48
Tabel 14:	Samenhang tussen regulering en TFP in de Belgische distributie	49
Tabel 15:	Samenhang tussen regulering en prijs-kostenmarges in de Belgische distributie	50
Tabel 16:	Overzicht van de significante effecten op concurrentie in de Belgische distributie	51
Tabel 17:	Samenhang tussen regulering en marktconcentratie in de Belgische distributie	52
Tabel 18:	Samenhang tussen regulering en toe- en uittreding de Belgische distributie	53
Tabel 19:	Samenhang tussen regulering en marktstabiliteit in de Belgische distributie	54
Tabel 20:	Samenhang tussen regulering en winstelasticiteit in de Belgische distributie	55

Lijst van figuren

Figuur 1:	Prijsniveau van consumptiegoederen, 1995-2008	5
Figuur 2:	Arbeidsproductiviteit in de Belgische distributie, 1970-2008	8
Figuur 3:	Totalefactorproductiviteit (TFP) in de Belgische distributie, 1986-2007	9
Figuur 4:	Regulering van de detailhandel in enkele Europese landen, 1998-2008	10
Figuur 5:	Regulering in de Belgische detailhandel, 1970-2010	17
Figuur 6:	Prijs-kostenmarges in de Belgische distributie, 1980-2008	34
Figuur 7:	Toe- en uittreding in de Belgische distributie, 1994-2005	35
Figuur 8:	Marktconcentratie in de Belgische distributie, 1996-2005	37
Figuur 9:	Winstelasticiteiten in de Belgische distributie, 1997-2005	39
Figuur 10:	Marktstabiliteit in de Belgische distributie, 1997-2005	40

Figuur III.1:	De jaarrekeningplichtige producenten t.o.v. de totale populatie, 1996-2005	75
Figuur III.2:	Dekking van jaarrekeningen in termen van toegevoegde waarde, 1996-2004	76
Figuur III.3:	Dekking van jaarrekeningen in termen van gepresteerde uren, 1996-2004	77
Figuur III.4:	Discrepancies tussen microdatabronnen voor de autobranche, 2005/2007	78
Figuur III.5:	Discrepancies tussen microdatabronnen voor de groothandel, 2005/2007	78
Figuur III.6:	Discrepancies tussen microdatabronnen voor de detailhandel, 2005/2007	79

Voorwoord

In het onderzoekswerk van het Federaal Planbureau neemt de analyse van productiviteit een belangrijke positie in. Dat is ingegeven door de algemene aandacht voor productiviteitsgroei nadat die in de jaren 90 in Europa stagneerde ten opzichte van de Verenigde Staten, en de rol die productiviteit kan spelen in de potentiële economische groei. Om de potentiële groei te stimuleren, is het voor beleidsmakers van belang te weten waar productiviteitsgroei door bepaald wordt, en hoe het beleid daarop kan inwerken.

In Working Paper 14-07 (Biatour & Kegels, 2007) is een brede analyse gemaakt van productiviteit in enkele kleine open economieën, met name België, Nederland en Oostenrijk. In deze Working Paper wordt dieper op één cruciale branche ingegaan en wordt ook gezocht naar een verklaring voor de waargenomen productiviteitsgroei. Die branche is de groot- en detailhandel. Dat is een relatief grote branche, waarin bovendien veel van de in de economie verbruikte goederen verhandeld worden. In die branche lijkt er in België een productiviteits- en concurrentieprobleem te zijn. Dat kan samenhangen met de regulering die lange tijd relatief zwaar geweest is, hoewel ze nu in een fase van deregulering zit.

Een belangrijk deel van de Paper wordt ingenomen door literatuurstudie. Aldus wordt een zo volledig mogelijk beeld gegeven van welke factoren van invloed zijn op concurrentie en hoe concurrentie samenhangt met productiviteit. Ook passeert een aantal mogelijke indicatoren voor concurrentie de revue, die kritisch op hun bruikbaarheid worden beoordeeld. Vijf gangbare indicatoren worden berekend voor de groot- en detailhandel en er worden schattingen gemaakt van de mate waarin die samenhangen met regulering. Dat laatste wordt ook gedaan voor de productiviteitsgroei. Uit de schattingen volgt dat regulering inderdaad samenhang lijkt te vertonen met productiviteit, marktstructuur en concurrentie, maar ook dat de beschikbare gegevens onvoldoende stabiel zijn voor een echt betrouwbare uitkomst.

1. Inleiding

Sinds de jaren 90 staat het thema 'structurele hervorming' hoog op de agenda van de Europese Unie. Een belangrijke oorzaak daarvan is het terugvallen van de productiviteitsgroei ten opzichte van de Verenigde Staten. Sinds het einde van de Tweede Wereldoorlog was Europa bezig geweest de productiviteitsachterstand op de Verenigde Staten in te halen. In de jaren 90 kwam daar echter een kentering in waardoor de productiviteit in de Europese Unie langzamer is gaan groeien dan in de Verenigde Staten en de achterstand weer groter werd. Daarbij zijn er wel grote verschillen tussen lidstaten en zijn er die de Verenigde Staten wel kunnen bijhouden (zie o.a. CEC, 2003; Van Ark, 2005). Er is veel onderzoek gedaan naar de oorzaken van die kentering, en één van de mogelijke oorzaken is de concurrentie op goederen- en dienstenmarkten.

In de relatie tussen concurrentie en productiviteit speelt de groot- en detailhandel een belangrijke rol omdat het een veelomvattende branche is en er een groot potentieel tot innovatie aanwezig is. Marktregulering is een belangrijke factor die de concurrentie kan belemmeren. In Europa is die regulering doorgaans strenger dan in de Verenigde Staten. Deze Paper analyseert de concurrentie in de Belgische handelsbranche. Hoofdstuk 2 geeft een inleiding in de branche en de regulering. Hoofdstuk 3 bespreekt het theoretisch kader. Het gaat in op de relatie tussen concurrentie en productiviteit, en noemt een reeks factoren die invloed hebben op de concurrentie. Hoofdstuk 4 bespreekt de mate van concurrentie in de branche. Daartoe past het een aantal indicatoren toe die in de literatuur voorgesteld worden en geeft een korte beoordeling van hun bruikbaarheid. Hoofdstuk 5 analyseert de invloed van regulering en andere marktgebonden factoren op de concurrentie in de Belgische handelsbranche. Hoofdstuk 6 geeft de conclusie. Daarbij wordt benadrukt dat het niet alleen productiviteit is die het nut bepaalt dat burgers aan de groot- en detailhandel ontlene.

Geconcludeerd mag worden dat marktregulering een belangrijke factor achter concurrentie in de groot- en detailhandel is, die inderdaad belemmerend kan werken. Aangezien regulering vaak dient voor het oplossen van marktfalen en voor andere maatschappelijke doelstellingen, is het aan het beleid om de evenwichtsoefening te maken. Vanuit puur economisch oogpunt kan regulering de concurrentie belemmeren, wat kan leiden tot een suboptimale productiviteitsgroei. Op maatschappelijk vlak kan regulering bijdragen aan onder andere duurzaamheid en het verdelingsvraagstuk.

2. Probleemstelling

2.1. Het belang van de groot- en detailhandel

In de Belgische distributie bestaat een zeker spanningsveld. Enerzijds is het een belangrijke branche voor de economie. Qua omvang omvat ze ongeveer een zevende van de toegevoegde waarde en werkgelegenheid van het land. Daarmee weegt ze relatief zwaar door in productiviteit en concurrentievermogen. Ook de voorwaartse binding mag niet onderschat worden. Een groot deel van de in de economie geproduceerde en ingevoerde goederen passeert de groot- en detailhandel, en daarmee staat ze centraal in het proces van goederenuitwisseling. Voor alle andere economische branches en de finale verbruiker is dat van groot belang wat leveringszekerheid en prijszetting betreft. De koopkracht hangt daarmee gedeeltelijk af van de werking van de groot- en detailhandel.

Anderzijds is het juist die werking waar vraagtekens bij gezet worden, en dan vooral bij de werking van de detailhandel. Feit is dat de marktregulering van de detailhandel relatief zwaar is, en dat dit nadelig kan zijn voor een goede werking van de concurrentie. Die regulering uit zich in de vergunningsprocedure die doorlopen moet worden voor vestigingen van meer dan 400m² oppervlakte, een wetgeving op handelspraktijken die hier en daar z'n doel voorbij zou streven en een nogal strenge wetgeving op openingstijden. Dat zou nadelig zijn voor de concurrentie in de branche en bijgevolg ook voor de prijzen en de productiviteit. Dat laatste wordt inderdaad bevestigd in recente statistieken.

Het spanningsveld bestaat dus in een branche die vitaal is voor de economie, maar die niet optimaal zou functioneren. Het is daarom van belang om dat functioneren onder de loep te nemen en te zien in hoeverre dat samenhangt met de bestaande regulering. Blijkt die regulering inderdaad van invloed te zijn, dan heeft het beleid een essentieel instrument in handen. Dat maakt het mogelijk om het bestaande potentieel op het gebied van concurrentie en productiviteit optimaler te gaan benutten. Dit hoofdstuk bespreekt het spanningsveld aan de hand van omvang, structuur, functioneren en regulering van de handelsbranche.

2.2. Economische betekenis en productiviteit

2.2.1. Economische betekenis

De distributie is een grote branche. In 2007 produceerde ze een toegevoegde waarde van 39 miljard euro, dat was 13 % van het bbp. Het aandeel in de werkgelegenheid was ongeveer even groot. In 2007 werkten er 608 000 personen, 14 % van de Belgische werkgelegenheid. Daaronder waren 109 000 zelfstandigen (18 %), wat hoger lag dan het gemiddelde voor de Belgische

economie (16 %). Zowel het aandeel in het bbp als in de werkgelegenheid zijn weinig veranderd sinds 1970.

De distributie bestaat in de NACEBEL-classificatie uit drie deelbranches of afdelingen:¹

- Autobranche: verkoop, onderhoud en reparatie van motorvoertuigen en motorrijwielen, detailhandel van motorbrandstoffen;
- Groothandel: overige groothandel en handelsbemiddeling;
- Detailhandel: overige detailhandel, reparatie van consumentenartikelen.

In 2005 waren er 187 400 ondernemingen en zelfstandigen in actief. Dat waren er 23 000 minder dan in 1998, wat een indicatie is voor voortgaande schaalvergroting. De afname vond plaats in alledrie de afdelingen. Ondanks de schaalvergroting en de dominantie van grote winkelketens is de gemiddelde onderneming in de distributie zeer klein. In 2005 werkten in de gemiddelde onderneming iets meer dan 3 personen, die met elkaar een toegevoegde waarde van €189 200 produceerden. Ruim de helft van de ondernemingen en zelfstandigen (51 %) is actief in de detailhandel, 35 % in de groothandel, en 14 % in de autobranche. Tussen 1998 en 2005 zijn die aandelen stabiel gebleven. Tabel 1 geeft een kort overzicht van de branche.

Tabel 1: Omvang van de distributie in België, 2005/2007

	Autobranche	Groothandel	Detailhandel	Totaal
Aantal ondernemingen en zelfstandigen (2005)	25 713 14 %	65 197 35 %	96 521 51 %	187 431
Bruto toegevoegde waarde (€mln, 2007)	5 453 14 %	20 806 54 %	12 603 32 %	38 862
Aantal werknemers (2007)	64 000	206 100	228 900	499 000
Aantal zelfstandigen (2007)	14 300 13 %	22 200 37 %	72 100 50 %	108 600
Bruto TW / werkende (2007)	€69 600	€91 100	€41 900	€64 000
Gemiddelden per onderneming (2005):				
Toegevoegde waarde	€185 600	€295 400	€118 400	€189 200
Werkzame personen	2,9	3,4	3,1	3,2

Bronnen: NBB en FOD Economie.

De belangrijkste categorie van bedrijven binnen de handelsbranche is die van de niet gespecialiseerde voedingsmiddelen. In 2006 werd bijna de helft van de omzet van die categorie gerealiseerd in supermarkten met een oppervlakte van 1 000 tot 2 500m² (Baugnet et al., 2009). Een derde werd gerealiseerd in kleinere supermarkten (400 - 1 000m²). De hypermarkten hadden een aandeel van 14 %. Voor superettes en traditionele winkels resteerde nog 4 %, terwijl dat in

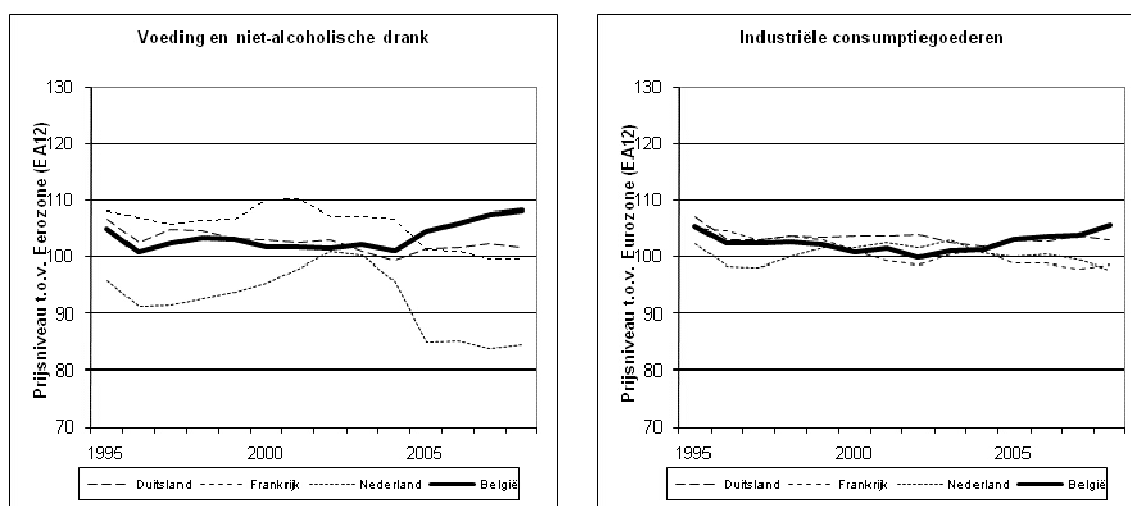
¹ Dit is gebaseerd op NACEBEL 2003, die nog gangbaar was in de geraadpleegde statistieken.

2000 nog 13 % was. Bagnat et al. (2009) vergeleken die structuur bovendien met die van andere landen uit de eurozone (EA12). Daaruit bleek dat het aandeel superettes en traditionele winkels relatief laag lag. Het ongewogen gemiddelde aandeel voor de EA12 was 19 %, en ook in Duitsland en Nederland lag het aandeel hoger dan in België. Maar ook het aantal hypermarkten lag relatief laag. Het aandeel voor de EA12 was 29 %, in Frankrijk was het zelfs 54 %. Gevolg is dat het aandeel van de supermarkten (400 - 2.500m²) hoog is. In België was dat 82 %, het ongewogen gemiddelde voor de EA12 was 55 %.

2.2.2. Prijzen

Het prijsniveau in de Belgische distributie lijkt aan de hoge kant, wat vooral het gevolg is van relatief sterke prijsstijgingen in recente jaren. De indicatie daarvan wordt gegeven door de prijzen van consumptiegoederen, die tenslotte grotendeels via de detailhandel verhandeld worden. Figuur 1 en Tabel 2 geven een vergelijking met de omringende landen en het EU-gemiddelde, waarbij een onderscheid gemaakt wordt tussen voedingsmiddelen en andere consumptiegoederen.

Figuur 1: Prijsniveau van consumptiegoederen, 1995-2008



Bron: Eurostat (indicatoren van prijsniveau o.b.v. koopkrachtpariteiten).

Tot en met 2004 liepen de prijzen van voedingsmiddelen in België en Duitsland in de pas met het gemiddelde van de eurozone (EA12). Daarna zijn de Belgische prijzen gestegen tot 8 % erboven, terwijl de Duitse gelijke tred hielden met dat gemiddelde. In Frankrijk en Nederland zette zich echter een daling in. In Frankrijk zou dat gerelateerd kunnen zijn aan de deregulering tussen 1998 en 2003 (zie §2.3). In Nederland heeft in 2004 en 2005 een ware prijzenslag tussen de supermarktketens gewoed. Het prijsniveau is daarmee tot 16 % onder het EA12-gemiddelde geduwd. Bij de overige consumptiegoederen zijn de verschillen minder scherp, maar ook daar zijn de Belgische prijzen in recente jaren gemiddeld boven het niveau van de EA12 en de omringende landen komen te liggen. Overigens lag in 1995 het niveau van alle vier de landen

boven het gemiddelde van de latere eurozone, omdat dat gemiddelde toen nog laag gehouden werd door andere landen zoals Italië.

Tabel 2: Gemiddelde jaarlijkse prijsstijging van consumptiegoederen, 1996-2008

	Voeding en niet-alcoholische drank			Industriële consumptiegoederen		
	1996-2002	2002-2008	2008-2009	1996-2002	2002-2008	2008-2009
België	1,9 %	2,9 %	0,8 %	0,9 %	0,8 %	1,4 %
Frankrijk	2,3 %	1,8 %	0,1 %	0,3 %	0,4 %	0,5 %
Nederland	2,7 %	0,8 %	1,1 %	1,7 %	-0,2 %	-0,2 %
Duitsland	1,0 %	1,7 %	-1,3 %	0,3 %	0,4 %	1,3 %
EU15*	1,8 %	1,5 %		0,4 %	0,1 %	
EU27	5,7 %	2,9 %	1,0 %	1,1 %	0,3 %	0,5 %

Bron: FPB, afgeleid van Eurostat (geharmoniseerde index van consumptieprijzen).

*) Gemiddelde 2002-2006 i.v.m. het afsluiten van de tijdreeks door Eurostat.

De ongunstige ontwikkeling in recente jaren is ook te zien aan de hand van de gemiddelde prijsstijgingen. Gedurende de periode 1996-2002 was de prijsstijging voor voedingsmiddelen nog gelijk aan het EU15-gemiddelde en lager dan in Frankrijk en Nederland. Gedurende 2002-2008 was ze een vol procentpunt hoger, terwijl de prijsstijging in Frankrijk en Nederland juist sterk afnam. Ook de Duitse prijsstijging trok aan, maar bleef toch flink achter op de Belgische. In 2009, apart in de tabel gegeven i.v.m. de vergelijkbaarheid met Figuur 1 en Tabel 3, vielen in bijna alle gevallen de prijsstijgingen flink terug, maar bleef die in België aanmerkelijk hoger dan in Frankrijk en Duitsland. Van de overige consumptiegoederen waren de prijsstijgingen beduidend lager dan van de voedingsmiddelen. Daaronder vallen veel elektrotechnische goederen die goedkoper worden naarmate ze massaler afgezet worden. Echter ook daar was de ontwikkeling in België beduidend minder gunstig dan in andere landen. Gedurende heel 1996-2009 was de Belgische prijsstijging minimaal het dubbele van Frankrijk, Duitsland en het EU15-gemiddelde. Alleen trok in 2009 zelf de Duitse prijsstijging aan tot het Belgisch niveau.

Tussen de gegevens van Figuur 1 en Tabel 2 bestaat wel discrepantie. Ze zijn tenslotte afkomstig uit verschillende bronnen, met elk hun eigen definities en categorisering. Toch wijzen ze, vooral voor de voedingsmiddelen, duidelijk in dezelfde richting. Na 2002 zijn de relatieve prijzen in België en Duitsland sterker gaan stijgen, en die in Nederland en Frankrijk in mindere mate. Tabel 3 geeft bij wijze van illustratie de gemiddelde stijging van de relatieve prijzen uit Figuur 1 voor dezelfde perioden als in Tabel 2.

Tabel 3: Gemiddelde stijging van het relatieve prijsniveau van consumptiegoederen, 1996-2008

	Voeding en niet-alcoholische drank		Industriële consumptiegoederen	
	1996-2002	2002-2008	1996-2002	2002-2008
België	-0,4 %	1,3 %	-1,1 %	1,5 %
Frankrijk	-0,5 %	-1,0 %	-1,7 %	0,6 %
Nederland	1,2 %	-2,7 %	-0,2 %	-0,1 %
Duitsland	-0,5 %	0,0 %	-0,5 %	0,4 %

Bron: FPB, afgeleid van Eurostat (indicatoren van prijsniveau o.b.v. koopkrachtpariteiten).

2.2.3. Productiviteit

Nog meer dan voor de prijzen kent de Belgische distributie een zorgwekkende ontwikkeling van de productiviteit. Dat uit zich zowel in de arbeidsproductiviteit als in de totalefactorproductiviteit. De arbeidsproductiviteit is in Tabel 4 gegeven als toegevoegde waarde per gewerkt uur. De toegevoegde waarde is daarbij gemeten in lopende prijzen, de gewerkte uren zijn van werknemers en zelfstandigen samen. Hoewel er in 2007 nog een duidelijke voorsprong was op de buurlanden, was die voorsprong veel kleiner dan ze ooit geweest was. In reële termen is de arbeidsproductiviteit tussen 1970 en 2008 toegenomen met 52 %. Die groei dateert echter vooral uit de jaren 70, sindsdien is ze afgevlakt. Gedurende 2001-2004 was er weer een opleving, maar die heeft niet aangehouden.

Tabel 4: Arbeidsproductiviteit in de groot- en detailhandel, 1975-2008

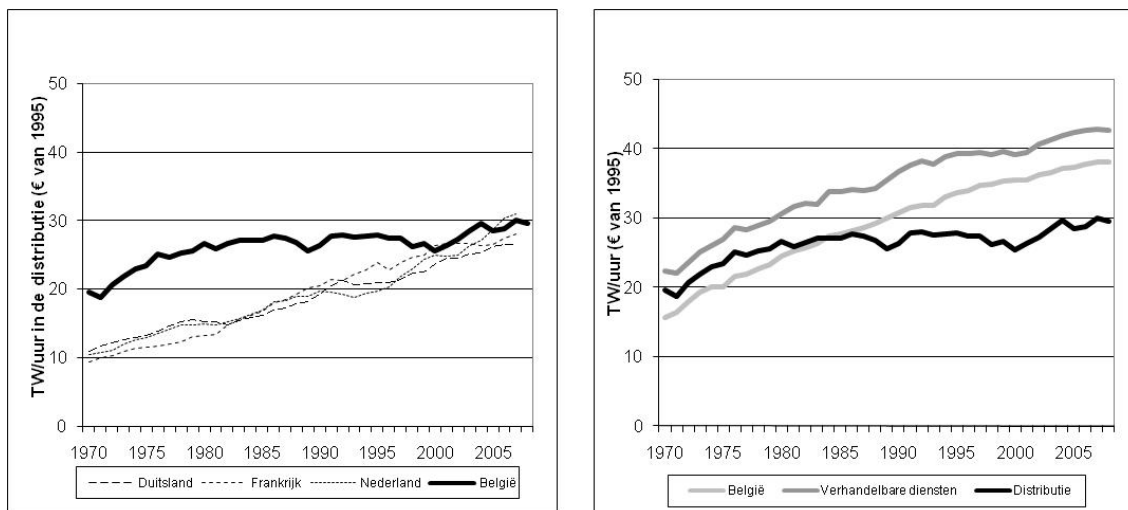
	Toegevoegde waarde per gewerkt uur (2007, lopende prijzen)	Gemiddelde jaarlijkse toename in volume (basis = 1995)		
		1975-2000	2000-2004	2004-2007
België	€44,87	0,3 %	3,8 %	0,5 %
Frankrijk	€31,65	3,4 %	0,0 %	2,1 %
Nederland	€33,28	2,7 %	2,1 %	4,4 %
Duitsland	€26,36	2,3 %	1,7 %	1,6 %

Bron: FPB, afgeleid van EUKLEMS.

De boven geschetste evolutie wordt bevestigd in het linkerpaneel van Figuur 2. Gegeven de aard van de gebruikte data is de productiviteit daar weergegeven in prijzen van 1995. Volgens die waardering wordt, in tegenstelling tot wat Tabel 4 aangeeft, gesuggereerd dat de Belgische productiviteitsvoorsprong volledig verloren is gegaan. In prijzen van 1995 bedroeg de productiviteit van 2007 slechts €30,06 en lag die in de buurlanden tussen €26 en 31. Dat die laatste weinig afwijken van de lopende prijzen (zie Tabel 4) komt omdat het prijsniveau van de toegevoegde waarde in de groot- en detailhandel van die landen nauwelijks gestegen is, terwijl die in België in twaalf jaar tijd met 49% toenam. Hoewel niet helemaal vergelijkbaar met de in §2.2.2 besproken gegevens, bevestigt het wel het daar geschetste beeld, en kan dat ook als een zorgelijke ontwikkeling beschouwd worden. Ten opzichte van andere Belgische branches is de afvlakking ook duidelijk zichtbaar. De gemiddelde arbeidsproductiviteit van de hele Belgische

economie, en van het totaal der verhandelbare diensten, steeg gedurende de hele periode 1970-2008.²

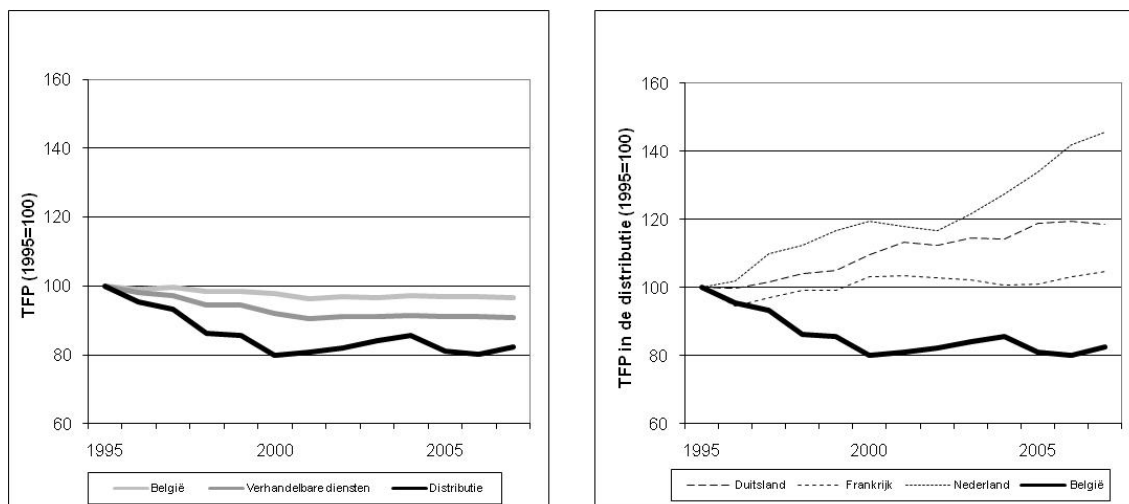
Figuur 2: Arbeidsproductiviteit in de Belgische distributie, 1970-2008



Bron: FPB, afgeleid uit EUKLEMS.

De totalefactorproductiviteit (TFP) wordt beschouwd als een maatstaf voor technologische ontwikkeling, omdat ze aangeeft in hoeverre die ontwikkeling het mogelijk maakt om meer te produceren met eenzelfde hoeveelheid arbeid en kapitaal. Ze wordt in de praktijk berekend als residu, met als nadeel dat het resultaat mede bepaald wordt door onzuiverheden in de gegevens en de schatting, wat het beeld kan vertroebelen. Ze is in Figuur 3 weergegeven als evolutie ten opzichte van 1995. Die was een voortzetting van de evolutie die vanaf de jaren 80 al aan de gang was. In de hele Belgische economie is ze gedurende die hele periode vrijwel constant gebleven en in de verhandelbare diensten licht afgenomen. In de distributie was de afname tot 2000 sterk. Daarna is die gestabiliseerd. De afname staat in schril contrast met de omringende landen, waar de TFP in de distributie juist is toegenomen.

² De verhandelbare diensten omvatten hier Groot- en detailhandel, Horeca, Transport en communicatie, Financiële dienstverlening, Verhuur, Automatisering, Onderzoek en Zakelijke dienstverlening. Recreatie, cultuur en persoonlijke diensten zijn dus uitgezonderd van deze definitie.

Figuur 3: Totalefactorproductiviteit (TFP) in de Belgische distributie, 1986-2007

Bronnen: FPB en EUKLEMS.

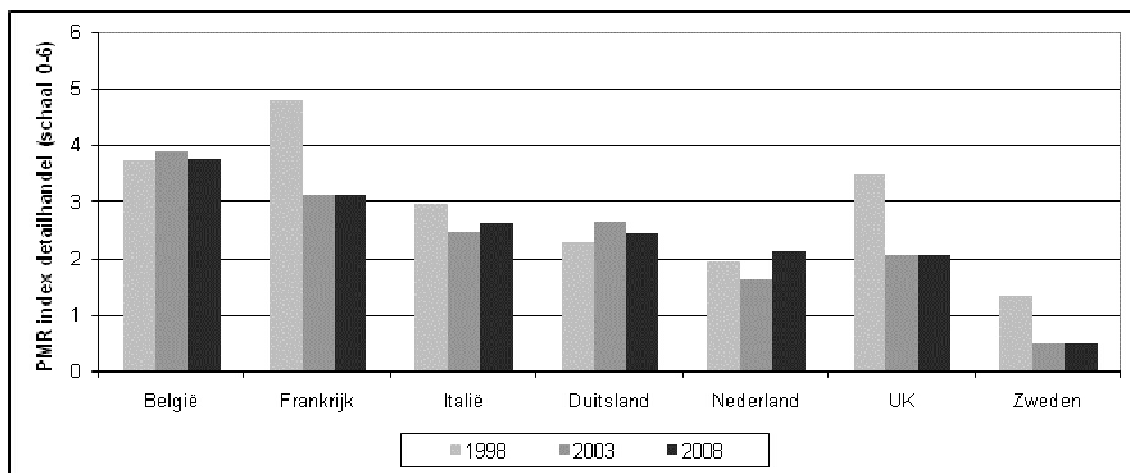
De tegenvallende evolutie van de productiviteit in België ten opzichte van de omringende landen suggereert dat er potentieel is om de efficiëntie in de distributie te verhogen. Daardoor kan er een naar verhouding inefficiënte inzet van productiemiddelen zijn die dan niet in andere activiteiten aangewend kunnen worden. Bovendien heeft dat negatieve gevolgen voor het concurrentievermogen.

2.3. Regulering

De marktregulering van de Belgische groot- en detailhandel heeft alleen betrekking op de detailhandel. Voor de groothandel is er geen specifieke regulering. In de nieuwe PMR-reguleringsdatabank van de OESO heeft ze voor 2008 een score van 3,7 op een schaal van 6. Die score was bovendien weinig veranderd sinds 1998.³ Daarmee is België na Luxemburg het land met de zwaarste detailhandelsregulering van de OESO. Figuur 4 maakt de vergelijking met een selectie van andere Europese landen. Ook in Italië, Duitsland en Nederland is de index tussen 1998 en 2008 niet veel veranderd, maar was hij wel lager dan in België. In Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Zweden vond tussen 1998 en 2003 een belangrijke deregulering plaats. Opvallend daarbij is dat Frankrijk in die periode België 'ingehaald' heeft en nu lichter is gereguleerd. De index geeft een score op zes onderwerpen: locatie van grote winkelveestigingen, bescherming van bestaande spelers, openingstijden, registratie in het handelsregister, prijscontrole en vergunningen. Op de eerste drie heeft België een hoge score en dus een zware regulering. Op de andere drie heeft België een lage score.

³ PMR = Product Market Regulation. Zie Conway & Nicoletti (2006) en Wölfel et al. (2009).

Figuur 4: Regulering van de detailhandel in enkele Europese landen, 1998-2008



Bron: OESO.

In België bestaan meerdere maatregelen die specifiek de regulering voor de detailhandel bepalen. Aan drie daarvan dicht Coupain (2005) een essentiële rol toe. Dat zijn de wetgevingen op handelsvestigingen, handelspraktijken en openingstijden. Die dekken gedeeltelijk de onderwerpen van de OESO-index. De belangrijkste achterliggende doelstelling van deze regelgeving is de bescherming van de middenstand, de consument en de werknemers tegen de macht van grote winkelketens. In deze paragraaf worden de drie maatregelen kort besproken. Daarbij wordt voor meer detail en achtergrond verwezen naar Coupain (2005) en FOD Economie (2008). Er zijn ook andere maatregelen, meer of minder specifiek voor de detailhandel, die van invloed geacht worden op het functioneren van de branche. Dat zijn onder andere de regelgeving die betrekking heeft op collectieve arbeidsovereenkomsten, mededinging, wegvervoer, ruimtelijke ordening, elektronische handel, elektronische facturering, elektronische handel en huis-aan-huisverkoop.

2.3.1. Wetgeving op handelsvestigingen

De oorspronkelijke wet op de handelsvestigingen dateert uit 1975 en staat bekend als Cadenaswet. Ze is er gekomen na de afschaffing van de zgn. Grendelwet in 1961, toen grote winkelvestigingen vrij baan kregen en vele kleine winkels hun deuren moesten sluiten. In de wet is samen met alle belanghebbenden naar een evenwicht gezocht tussen wilde inplanting en een nieuwe Grendelwet. Voortaan moest voor de bouw en het verbouwen van detailhandelsvestigingen boven een bepaalde oppervlakte (zie Tabel 5) een toelatingsprocedure doorlopen worden. Centraal daarin stond een al dan niet bindend advies van het Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie (SECD), dat was samengesteld uit deskundigen van de ministeries. Dat advies was gebaseerd op een toetsing aan vier criteria:⁴

- effect op de werkgelegenheid: “bijdrage tot het behoud of de uitbreiding van de werkgelegenheid in de regio, stabiliteit van de aangeboden jobs, niveau van de lonen, ...”;

⁴ Citaten uit Coupain (2005), blz.65.

- effect op de bestaande handel “en invloed op de ontwikkeling, modernisering en specialisatie van de winkelcentra”;
- belangen van de consument: “relevantie van de nieuwe vestiging ten opzichte van de noden en de aankoopgewoonten van de consumenten, bereikbaarheid van het verkooppunt, invloed op het prijsniveau in de regio, ...”;
- ruimtelijk effect: “samenhang tussen de omvang en het type van de geplande vestiging en de grootte van de gemeente waar ze ligt, invloed op het evenwicht tussen stadscentrum en –rand, ...”.

Als beroepsinstantie bestond er een Nationaal Comité voor de Distributie (NCD). Daarin zetelden belanghebbenden uit de branche (grote winkels, kleine winkels, consumenten, vakbonden, boeren, groothandel). Het gemeentebestuur nam uiteindelijk de beslissing. De procedure was log en schrok op zich al af. Ze kon tot 250 dagen duren, een groot deel van een jaar dus. In 1994 zijn de oppervlaktecriteria verlaagd waarmee de wet nog strenger geworden is. Paradoxaal genoeg diende dat niet alleen het belang van de middenstand, maar ook dat van de grote supermarkketens die zich bedreigd voelden door de prijsvechters Aldi, Intermarché en Lidl.

Tabel 5: Opeenvolgende minimum oppervlaktecriteria in de wetgeving op handelsvestigingen

	1975		1994		2004 (Ikeawet)			
	Netto oppervlakte*	Bruto oppervlakte**	Netto oppervlakte*	Bruto oppervlakte**	Toelating gemeentebestuur	+ advies van NSECD	+ mening van buurgemeenten	
Stedelijk gebied	1 500m ²	3 000m ²	1 000m ²	1 500m ²	}	400m ²	1 000m ²	2 000m ²
Landelijk gebied	750m ²	1 000m ²	400m ²	600m ²				

Bron: Coupain (2005).

*) Omschreven als netto handelsoppervlakte.

** Omschreven als bruto bebouwde oppervlakte.

Hoewel sinds de invoering van de wet de inplanting van grote winkels gewoon is doorgegaan, is er toch een effect zichtbaar (zie Coupain, 2005). Van de 4 721 aanvragen gedurende 1975-2003 is 72 % goedgekeurd. Dat waren echter wel de kleinere projecten met een gemiddelde oppervlakte van ruim 1 500m², terwijl de 28 % afgekeurde projecten gemiddeld een oppervlakte van bijna 3 000m² hadden. Bovendien heeft de aanpassing van 1994 effect gehad. Het aantal goedgekeurde projecten daalde van 76 % naar 70 %, en de gemiddelde toegekende oppervlakte van ±1 800m² naar ±1 300m². De toepassing van de vier bovengenoemde criteria blijkt niet al te evenwichtig geweest te zijn. Onder andere kreeg de omvang van de vestiging een zwaarder gewicht dan de ligging en de kwantiteit van de werkgelegenheid een zwaarder gewicht dan de kwaliteit van de arbeid. Coupain (2005) geeft daarbij wel de indruk dat dit consequent gebeurde. In die zin is er dus wel transparantie in de toepassing van de criteria geweest.

In 2004 kwam er een nieuwe wet die al snel de bijnaam Ikeawet kreeg. De belangrijkste reden voor het invoeren van een nieuwe wet was het vereenvoudigen van de procedure. Op basis van de Ikeawet zijn SECD en NCD samengevoegd tot het Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor

de Distributie (NSECD). Daarin zetelen dus zowel de overheid als de branche. Het NSECD geeft een niet-bindend advies op basis van de vier criteria, en alleen nog maar voor winkels groter dan 1 000m² (zie Tabel 5). Het gemeentebestuur neemt nog steeds de beslissing. De procedure is verkort tot maximaal 155 dagen. De vereenvoudigingen waren goed nieuws voor de grote winkelketens, terwijl de middenstand zich bezorgd uitliet. Nochtans weegt de Ikeawet zwaar door in de OESO-index. Dat komt vooral door de aanwezigheid van bestaande handelsondernemingen in de adviesorganen. Het feit dat de procedure vereenvoudigd is, valt echter buiten het wegingsmodel van de OESO-index (zie §2.3.4).

In een rapport van de FOD Economie (2008) is gesteld dat de Ikeawet strijdig is met Richtlijn 2006/123 van de Europese Unie. Dat is de Dienstenrichtlijn die vanaf 2010 omgezet moet zijn in nationale wetgeving. In de terminologie van de Dienstenrichtlijn zijn de vier toetsingscriteria een economische test die conform §14.5 van de richtlijn niet meer toegelaten wordt. Het enig geldige criterium is de ruimtelijke ordening. In december 2009 werden de wet en het betreffende Koninklijk Besluit (van 22 februari 2005) daartoe aangepast.

2.3.2. Wetgeving op handelspraktijken

De oorspronkelijke wet op de handelspraktijken dateert uit 1971. Ze consolideerde een aantal regels die voorheen verspreid over aparte wetten voorkwamen. De belangrijkste doelstellingen waren het bevorderen van eerlijke concurrentie en de bescherming van de consument. Om dat doel te bereiken, zorgde de wet voor de regulering van onder andere prijsaanduidingen, uitverkopen, koopjes, waardebonnen, hoeveelheidsaanduidingen, gezamenlijke aanbiedingen, reclame en bijzondere verkopen. In 1991 is er een herziene wet gekomen met daarin nog meer aandacht voor consumentenbescherming. Dat zou mogelijk zijn door onder andere meer transparantie in de markt en een betere controle. Toch bleef de roep om aanpassingen omdat er werd gevoeld dat de wet op een aantal punten haar doel voorbijstreefde en de concurrentie juist belemmerde. Dat betrof vooral de reglementering van gezamenlijke aanbiedingen (koppelverkoop) en de seizoensuitverkoop, maar ook bij het verbod op verkoop met verlies werden vraagtekens gezet. Om daaraan tegemoet te komen is er in 2009 een nieuwe wet betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming (wmc) uitgewerkt, die in mei 2010 in werking is getreden.

Het verbod op *koppelverkoop* dateert uit de jaren 30 en diende toen rechtstreeks het belang van de consument. In de huidige context wordt het eerder als een beperking van de concurrentie gezien, met als gevolg dat bepaalde prijzen hoger zijn dan onder vrije concurrentie mogelijk is. Dat is onder andere gesteld door FOD Economie (2008), zonder dat daar overigens een verklaring bij gegeven werd. België was één van de laatste landen in Europa waar nog zo'n maatregel bestond, en heeft er een veroordeling van de EU voor gekregen. Onder de wmc wordt koppelverkoop voortaan toegelaten, met uitzondering van bepaalde financiële diensten en zolang het geen oneerlijke handelspraktijk inhoudt. Daarbij wordt wel gesteld dat er transparantie moet zijn,

waarbij de consument ziet wat de prijs van elk onderdeel apart is en wat het voordeel is bij de gezamenlijke aankoop.⁵

De sperperiode die voorafgaat aan de *seizoensuitverkoop* dient om de consument het verschil tussen de seizoensprijzen en de uitverkoopsprijzen te laten ervaren. Feitelijk wordt op die manier de consument echter informatie uit de markt onthouden, wat niet bevorderlijk is voor de concurrentie, en bovendien is er ook nog een reeks andere argumenten tegen de sperperiode (FOD Economie, 2008). Net als bij de koppelverkoop bestaat een dergelijke maatregel zo goed als alleen in België, en is de Europese Commissie vragende partij om de sperperiode af te schaffen. Europa heeft zelfs twijfels bij de hele seizoensuitverkoop, maar dat is volgens FOD Economie (2008) een stap te ver. De uitverkoop zou in elk geval zinvol zijn om verkoop met verlies te stroomlijnen, maar men pleitte wel voor een versoepelde vorm. Onder de wmc is de sperperiode drastisch versoepeld, onder andere door de duur te halveren en de strekking te beperken tot kleding, schoenen en lederwaren.

Van het verbod op *verkoop met verlies* vond de FOD Economie (2008) dat het sterk versoepeld mocht worden. Het diende expliciet het belang van de middenstand omdat die minder flexibiliteit tot verkoop met verlies had dan grote winkelketens. Het principe van het verbod mocht volgens het rapport van de FOD behouden blijven, modernisering zou in de sfeer van de uitzonderingen moeten gebeuren. Duidelijk bleek de evenwichtsoefening: men was het er enerzijds over eens dat het oogmerk van elimineren van concurrenten door verkoop met verlies onwettig hoorde te blijven; anderzijds moeten toetreders zich een verlies kunnen getroosten om zich een positie op de markt te verwerven, versoepeling zou dan inderdaad de concurrentie versterken. In de wmc is het verbod op verkoop met verlies uiteindelijk gehandhaafd, maar het controversiële verbod op 'verkoop met een uiterst beperkt winstmarge' afgeschaft. Dat kan al een belangrijke stimulans voor de concurrentie inhouden.

2.3.3. Wetgeving op openingstijden

De oorspronkelijke wet op de openingstijden dateert uit 1973. Daarvoor was in 1960 al de verplichte rustdag voor winkeliers ingevoerd. Volgens de wet moeten winkels normaal tussen 20u en 5u gesloten zijn. Ze diende in eerste instantie de middenstand, die minder flexibiliteit kon opbrengen dan de grote winkelketens. In 1999 kwam er een reglementair kader voor nachtwinkels. In 2006 is de wet van 1973 nog gemoderniseerd, maar dat omvatte niets fundamenteel nieuws. FOD Economie (2008) vindt de wet qua economisch recht niet onnodig restrictief. Er wordt gestreefd naar een evenwicht tussen de belangen van de consument en grote winkelketens enerzijds, en die van de middenstand en de vakbeweging anderzijds. Het is overigens paradoxaal dat ondanks de strikte wetgeving de feitelijke openingsuren in België ruimer zijn dan in andere landen (Coupain, 2005). Op politiek niveau wordt de vraag gesteld of de wetgeving niet te beperkend is, maar zijn nog geen concrete voorstellen gelanceerd.⁶

⁵ Bron: website van de federale minister van Economie (www.quickonomie.be).

⁶ Bron: website van de federale minister van Economie (www.quickonomie.be).

2.3.4. De wetgeving vertaald naar een kwantitatieve index

Aan het begin van deze paragraaf is al een vergelijkende index voor de zwaarte van de regulering gegeven. De kurk waarop een dergelijke index drijft, is de kwantificering van kwalitatieve informatie. Om verschillende redenen kan zo iets niet op een eenduidige manier. Toch geeft de index weer of de regulering zwaarder of lichter is geworden, en hoe ze zich verhoudt tot die in andere landen. Bovendien geeft het een goed zicht op de samenstellende beleidsterreinen. Een opsplitsing van de index naar die terreinen staat in Tabel 6. Ze zijn daarin gerangschikt naar afnemende discrepantie met het OESO-gemiddelde van 2008. Bij de regulering van grote winkelvestigingen is het verschil met het OESO-gemiddelde dus het grootst, bij de regulering van vergunningen het kleinst. Hieronder worden de zes domeinen kort besproken.

Tabel 6: Detailhandelsegulering opgesplitst naar beleidsdomein, oeso-index 1998-2008

Beleidssterrein	1998	2003	2008	Positie van België in de OESO (2008)
Gewogen gemiddelde index	3,7	3,9	3,7	
<i>Waarvan:</i>				
- Grote winkelvestigingen	4,0	5,0	6,0	Ook DE, FR, IT en DK hebben een hoge score
- Bescherming bestaande ondernemingen	6,0	6,0	6,0	Veel landen (m.u.v. FR) hebben een lage score
- Openingstijden	6,0	6,0	6,0	In de meeste landen even streng, of iets minder
- Registratie in het handelsregister	1,5	1,5	2,0	Veel landen op hetzelfde niveau, of iets lager
- Prijscontrole	4,0	4,0	2,0	Europese landen op hetzelfde niveau, of nog lager
- Vergunningen	2,0	2,0	2,0	Zeer gevarieerd beeld onder de 30 OESO landen

Bron: OESO.

- Voor de *grote winkelvestigingen* was in 2008 het verschil met het OESO-gemiddelde 3,6 punten (op de schaal van 6), maar geeft de index, zoals gemeld, een vertekend beeld. De score is slechts gebaseerd op de oppervlakte waarboven de regulering van toepassing is. In de Ickeawet is die inderdaad verlaagd, maar is óók de procedure vereenvoudigd, waardoor ze veeleer een deregulering inhoudt.⁷ De OESO index houdt daar geen rekening mee. Overigens is er ook in andere Europese landen een strenge regulering.
- Bij de *bescherming bestaande ondernemingen* gaat het om de vraag of belanghebbenden uit de branche betrokken zijn bij de procedure voor vestiging en of er producten zijn die alleen onder een wettelijk monopolie verkocht mogen worden. Dat eerste is nadrukkelijk het geval in de NSECD. Het verschil met het OESO gemiddelde is 3,0 punten.
- Ook de *openingstijden* zijn, zoals gemeld, streng gereguleerd. De score ligt 2,3 punten boven het OESO-gemiddelde. In de omringende landen zijn de openingstijden echter ook streng gereguleerd, behalve in Duitsland. De Belgische score ligt bijvoorbeeld maar 1,4 punten boven het gemiddelde van de landen uit Figuur 4.
- Een beduidend lichtere regulering is er voor de *registratie in het handelsregister*, maar dat is in de meeste andere landen ook het geval. België's score lag in 2008 dan ook maar 0,4 punt

⁷ Het verschil in score tussen 1998 en 2003 is in de databank ontstaan door een verschillende interpretatie van de toenmalige wetgeving. Feitelijk was de regulering in beide jaren hetzelfde.

boven het gemiddelde. Vanzelfsprekend is registratie verplicht, maar de procedure is snel en soepel.

- Een belangrijke deregulering was de afschaffing van *prijscontrol*e op brood en brandstof. Wat dan volgens de OESO nog overblijft, is die op medicijnen. De score van België ligt nu nog maar 0,3 punt boven het gemiddelde.
- Het enige waarin België beter scoort dan het gemiddelde is voor de *vergunningen* voor de vestiging van een voedingsmiddelenwinkel (-1,1 punt). Die vergunningen zijn in algemene zin wel nodig, maar er is geen differentiatie naar soorten producten of soorten winkels.

Om de regulering over een langere periode in beeld te brengen, is ten behoeve van deze studie een eenvoudige indicator ontwikkeld. Die groepeert vier beleidsterreinen, namelijk de drie die in deze paragraaf besproken zijn, aangevuld met de generieke mededingingswetgeving. Ook administratieve lasten en arbeidsmarktregulering zouden nog opgenomen kunnen worden, maar daar is om praktische redenen van afgezien. Van administratieve lasten bestaan geen langetermijnreeksen (zie Kegels, 2010). Arbeidsmarktregulering is te veelomvattend om in het kader van deze studie behandeld te worden. De indicator is aangegeven in een schaal van 0 tot 4, waarin elk van de vier terreinen een gelijk gewicht heeft. De evolutie 1970-2010 staat in Tabel 7 en wordt samengevat in Figuur 5. In Tabel 7 is te zien hoe de vernieuwingen van de wetgeving besproken in §2.3.1 t/m §2.3.3 in de index opgenomen zijn.

Tabel 7: Detailhandelsregulering opgesplitst naar beleidsterrein, FPB-index 1970-2010

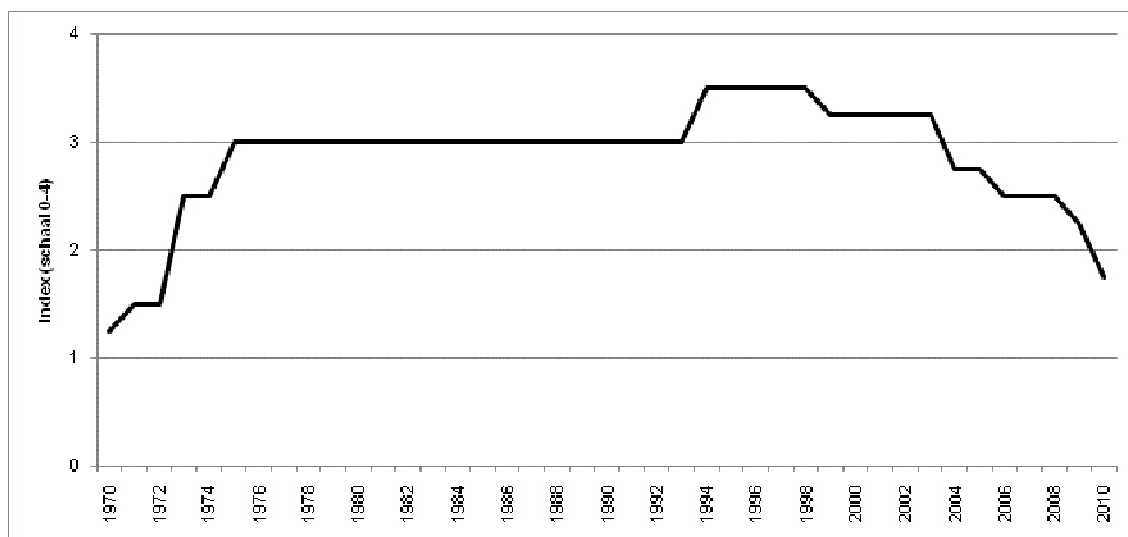
Jaar	Score op de index				Totaal	Aanpassingen aan de wetgeving
	Grote vestigingen	Handelspraktijken	Openingstijden	Mededinging		
1970	0	0,5	0	0,75	1,25	
1971	0	0,75	0	0,75	1,5	Geïntegreerde wet op handelspraktijken
1972	0	0,75	0	0,75	1,5	
1973	0	0,75	1	0,75	2,5	Wet op de openingstijden
1974	0	0,75	1	0,75	2,5	
1975	0,5	0,75	1	0,75	3	Wet op de handelsvestigingen
1976	0,5	0,75	1	0,75	3	
1977	0,5	0,75	1	0,75	3	
1978	0,5	0,75	1	0,75	3	
1979	0,5	0,75	1	0,75	3	
1980	0,5	0,75	1	0,75	3	
1981	0,5	0,75	1	0,75	3	
1982	0,5	0,75	1	0,75	3	
1983	0,5	0,75	1	0,75	3	
1984	0,5	0,75	1	0,75	3	
1985	0,5	0,75	1	0,75	3	
1986	0,5	0,75	1	0,75	3	
1987	0,5	0,75	1	0,75	3	
1988	0,5	0,75	1	0,75	3	
1989	0,5	0,75	1	0,75	3	
1990	0,5	0,75	1	0,75	3	Nieuwe mededingingswet (1991)
1991	0,5	1	1	0,5	3	Strengere wet op de handelspraktijken
1992	0,5	1	1	0,5	3	
1993	0,5	1	1	0,5	3	
1994	1	1	1	0,5	3,5	Strengere wet op de handelsvestigingen
1995	1	1	1	0,5	3,5	
1996	1	1	1	0,5	3,5	
1997	1	1	1	0,5	3,5	
1998	1	1	1	0,5	3,5	
1999	1	1	1	0,25	3,25	Verbeterde mededingingswet
2000	1	1	1	0,25	3,25	
2001	1	1	1	0,25	3,25	
2002	1	1	1	0,25	3,25	
2003	1	1	1	0,25	3,25	
2004	0,5	1	1	0,25	2,75	Ikeawet
2005	0,5	1	1	0,25	2,75	
2006	0,5	1	1	0	2,5	Sterk verbeterde mededingingswet
2007	0,5	1	1	0	2,5	
2008	0,5	1	1	0	2,5	
2009	0,25	1	1	0	2,25	Aanpassing aan Dienstenrichtlijn
2010	0,25	0,5	1	0	1,75	Versoepelde wet op handelspraktijken

Bron: OESO.

Na een periode van soepele regulering is er in de eerste helft van de jaren 70 een aanmerkelijke versterking geweest, zie ook Figuur 5. Die heeft aangehouden tot na de eeuwwisseling, waarna er weer een versoepeling is opgetreden. Die versoepeling is vooral ingegeven door de Ikeawet

en de herziening van de mededingingswetgeving, die tussen 1991 en 2009 in fasen verbeterd is, maar ook de recente versoepeling van de wetgeving op handelspraktijken speelt een rol.⁸

Figuur 5: Regulering in de Belgische detailhandel, 1970-2010



Bron: FPB.

2.3.5. Samenvatting

De zware Belgische regelgeving lijkt vooral de belangen van de middenstand, de consument en de werknemer te dienen. Coupain (2005) kijkt daar echter op een genuanceerder manier tegenaan. In de regelgeving komen de grote winkelketens ook wel degelijk aan bod. De regelgeving is in zijn visie ontstaan uit een opeenvolging van compromissen waarin de belangen van uiteenlopende marktpartijen gediend moesten worden. Wel is ze in de eerste helft van de jaren 70 op gang gekomen na een periode van liberalisme waarin grote ketens met nieuwe formules een belangrijk deel van de markt veroverd hadden.

Op basis van de bespreking van beide indicatoren in §2.3.4 mag geconcludeerd worden dat er deregulering is geweest. In de indicator van de oESO uitte zich dat weliswaar niet. Daar werd de deregulering van de prijscontrole gecompenseerd door een zwaardere regulering van grote winkelvestigingen. Zoals gemeld is dat laatste echter niet terecht omdat dit gebaseerd is op een

⁸ De Wet tot bescherming van de economische mededinging uit 1991 kwam in de plaats van de bescherming tegen misbruik van economische machtsposities uit 1960. Op basis van die wet is de Raad voor de Mededinging (RvM) opgericht, maar die had nog wel erg weinig middelen. In 1999 vond bij wet een belangrijke verbetering plaats: de RvM kreeg een uitbreiding van middelen en deeltijdse leden werden voltijdse leden. In 2006 was er opnieuw bij wet een belangrijke verbetering: onder andere kreeg de RvM opnieuw uitbreiding van middelen en werd de notificatiedrempel verhoogd, waardoor men meer speelruimte kreeg in de effectieve bestrijding van restrictieve praktijken. Ten slotte werd recent beslist om het Auditoriaat uit te breiden en beter vanuit het prioriteitenbeleid te laten werken. Meer detail over de aanpassingen van 2006 en 2009 is te vinden in FOD Kanselarij (2005) resp. CRB (2009).

onevenwichtige interpretatie van de Ikeawet. De deregulering gebeurde in de wetgevingen op grote vestigingen en handelspraktijken, de mededingingsregels en de prijscontrole.

2.4. De rol van concurrentie

De Belgische detailhandel is zwaar gereguleerd. Op zich genomen is die regulering al zwaar, maar dat blijkt eens te meer in vergelijking met andere Europese landen. Ook de prestaties op het gebied van productiviteit en prijsvorming zijn niet goed. Hoewel de arbeidsproductiviteit (ook in de groothandel en autobranche) hoog was, is ze niet ingehaald door die van de distributie in de omringende landen en van andere branches in België zelf. De TFP toont al enkele decennia een neerwaartse trend. De ongunstige ontwikkeling van de prijzen is van recenter datum. Sinds ±2002 loopt België duidelijk uit de pas met de omringende landen.

In de economische theorie wordt gesteld dat marktregulering in verband staat met economische performantie. Het matige presteren van de Belgische distributie zou dus mede een gevolg kunnen zijn van de zware regulering. Dat wordt gesteund door de observatie dat de afvlakking van de groei van de arbeidsproductiviteit (Figuur 2) begonnen is medio jaren 70, op het ogenblik dat de regulering aanmerkelijk versterkt werd (Figuur 5). Bovendien kan het aantrekken van de groei van de arbeidsproductiviteit gedurende 2001-2004 en het stabiliseren van de TFP (Figuur 3), verband houden met de lichte deregulering uit die periode. In werkelijkheid is er een complex van factoren dat invloed uitoefent op prijzen en productiviteit, zoals innovatie en evoluties op de wereldmarkt. Toch suggereert de analyse van deze paragraaf dat er een duidelijke invloed van de regulering geweest moet zijn.

De schakel tussen regulering en productiviteit is concurrentie. De regulering kan zodanig zijn dat de vrije concurrentie er teveel door belemmerd wordt. Als dat het geval is, kan aan ondernemers de creativiteit ontnomen worden om zich te onderscheiden van andere ondernemers. Een middel tot dat onderscheiden is de beheersing van kosten, waardoor de prijzen ook beheerst worden en de productiviteit wordt versterkt. Dat is precies wat in de eerste helft van de jaren 70 en van het huidige decennium gebeurd zou kunnen zijn. In de tussenliggende periode van sterke regulering zouden concurrentie en productiviteit gestagneerd kunnen zijn.

De rest van deze Paper staat in het teken van de relatie tussen regulering, concurrentie en productiviteit. In Hoofdstuk 3 en Bijlage I wordt die relatie theoretisch uitgediept. In Hoofdstuk 4 en Bijlage II worden kwantitatieve maatstaven voor concurrentie besproken. In Hoofdstuk 5 worden enkele voorzichtige schattingen van de relatie tussen regulering, concurrentie en productiviteit gemaakt.

3. Theoretisch kader

Een belangrijke factor die de concurrentie kan belemmeren, is de mate van marktregulering die in Europa over het algemeen sterker is dan in de Verenigde Staten. Dit hoofdstuk bespreekt de bestaande literatuur over concurrentie en productiviteit. Centraal staat het begrip concurrentie. Dat is letterlijk bedoeld, want zowel de voor- als achterwaartse relaties van concurrentie komen aan de orde. Wat de achterwaartse relaties betreft, wordt een overzicht gegeven van wat in de economische literatuur aangehaald wordt als determinanten van concurrentie (§3.3). Ze kunnen in twee grote groepen verdeeld worden: marktfactoren en regulering. Wat de voorwaartse relaties betreft, wordt aan de hand van de literatuur de relatie met productiviteit besproken (§3.2.2). Om de relaties goed te kunnen beschrijven, is het echter eerst van belang het begrip concurrentie te omschrijven. Dat gebeurt in §3.2.1.

Op basis van de literatuur kan geconcludeerd worden dat marktregulering een belangrijke factor achter concurrentie is, die inderdaad belemmerend kan werken. Aangezien regulering vaak ook een maatschappelijk doel dient, is het aan het beleid om de evenwichtsoefening te maken. Vanuit puur economisch oogpunt kan regulering de concurrentie belemmeren, wat kan leiden tot een suboptimale productiviteitsgroei. Op maatschappelijk vlak kan regulering bijdragen aan onder andere duurzaamheid en het verdelingsvraagstuk. Hier wordt in §3.1 kort op ingegaan.

3.1. Maatschappelijke welvaart

De economie ontleent welvaart aan bepaalde kenmerken van de distributie. In een eenvoudige nutsfunctie wordt dat als volgt verbeeld:

$$U_d = f(X_1, \dots, X_n) \quad (1)$$

U_d is het maatschappelijk nut dat aan de distributie ontleend wordt, X_i ($i = 1, \dots, n$) zijn de kenmerken die de mate van het nut bepalen. Voorbeelden daarvan zijn dienstverlening, prijzen, keuze, productiviteit en nabijheid. In de functie bestaat een spanningsveld tussen bepaalde kenmerken. Het kan voorkomen dat door een verandering in de omstandigheden kenmerk X_i positief beïnvloed wordt en een ander kenmerk, X_j , negatief. Het uiteindelijk effect op U_d is daardoor dubbelzinnig. Bijvoorbeeld kan schaalvergroting leiden tot een verlaging van de prijzen, maar ook tot een verslechtering van de nabijheid van winkels.

Deze studie richt zich eenzijdig op de productiviteit. Er wordt uitgegaan van een positieve relatie tussen productiviteit (X_p) en het ontleende nut:

$$\partial U_d / \partial X_p > 0 \quad (2)$$

Eigenlijk loopt die relatie via het effect op de economische groei, dus $U_d = f(X_1, \dots, X_g(X_p), \dots, X_n)$. Voor de eenvoud is dat niet in (2) opgenomen. De kruiselingse relaties met andere kenmerken X_i kunnen echter zowel positief als negatief zijn:

$$\partial X_j / \partial X_p \leq 0 \quad (3)$$

Daardoor hoeft (2) in de praktijk niet in alle gevallen op te gaan en moet men zich ervan bewust zijn dat welvaartsgroei als gevolg van productiviteitsgroei ten koste kan gaan van welvaartsgroei als gevolg van andere kenmerken. In feite moeten de baten en kosten van productiviteitsgroei tegen elkaar afgewogen worden. Een dergelijke afweging valt echter buiten het kader van deze studie. De productiviteit is op haar beurt afhankelijk van bepaalde kenmerken:

$$X_p = f(Y_1, \dots, Y_n) \quad (4)$$

Daarvan staan concurrentie (Y_c) en regulering (Y_r) centraal in deze studie, waarbij ook geldt dat beide elkaar kunnen beïnvloeden. Voor de eenvoud is dat niet in (4) opgenomen.

Alle regulering heeft een doel. Ze wordt ontwikkeld en uitgevaardigd om bepaalde maatschappelijke doelstellingen te dienen en zo U_d te optimaliseren. Eén zo'n doelstelling is een efficiënte werking van de markt. Het kan echter voorkomen dat een regulering die andere doelstellingen dient een efficiënte werking van de markt in de weg staat, en andersom. Het is dan aan de politiek om de evenwichtsoefening tussen economische en niet-economische doelstellingen te maken.

Geconcretiseerd naar de Belgische distributie kan beargumenteerd worden dat de relatief zware regulering niet goed is voor de marktwerking. Ze zorgt er echter ook voor dat kleine ondernemingen en zelfstandige winkeliers een bestaan kunnen opbouwen en niet helemaal overvleugeld worden door grote winkelketens. Ze zorgt ervoor dat de consument geen onnodig opgedreven prijs betaalt, en niet altijd lange afstanden moet afleggen om bij de winkels te komen. Maatschappelijk kan dat laatste bovendien de mobiliteit gunstig beïnvloeden, en draagt een effectief vestigingsbeleid bij aan een evenwichtige ruimtelijke ordening. Men kan zich zelfs afvragen of landen met een lichte marktregulering die doelstellingen niet teveel opofferen aan de marktwerking. Een maatschappelijke afweging waarin de gevolgen voor alle belanghebbenden zijn opgenomen, zou enig uitsluitel kunnen geven. Het is dan aan de overheid om de kosten en baten van een bepaalde regulering tegen elkaar af te wegen. Nogmaals, een dergelijke afweging valt buiten het bestek van deze studie. Dat beperkt zich tot de invloed van regulering op de werking van de markt, en van de werking van de markt op productiviteit, die laatste als één van de factoren die de maatschappelijke welvaart bepalen.

3.2. De relatie tussen concurrentie en productiviteit

3.2.1. Definities van concurrentie en productiviteit

Voor een effectieve analyse van concurrentie is het belangrijk om eerst het begrip te definiëren. Vreemd genoeg wordt in de literatuur nauwelijks een definitie gegeven. Er zijn enkele auteurs die wel 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 resp. 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 geabstraheerd voor eventuele externaliteiten. Mochten die er wel zijn dan is naast concurrentie ook overheidsinterventie nodig om de maatschappelijk meest efficiënte uitkomst te bereiken.

Over de definitie van productiviteit is meer duidelijkheid dan over die van concurrentie. Productiviteit is de hoeveelheid productie per ingezette eenheid productiemiddel. Doorgaans wordt productiviteit gemeten als arbeidsproductiviteit of totalefactorproductiviteit (TFP). Arbeidsproductiviteit is de hoeveelheid productie per eenheid arbeid. TFP is abstracter en wordt toegepast als maatstaf voor technologische evolutie. Als de productiefunctie

$$Y = A f(K,L) \tag{5}$$

herschreven wordt tot

$$Y/L = A f(K/L,1) \tag{6}$$

dan is Y/L de arbeidsproductiviteit die opgebouwd is uit twee componenten. K/L is de kapitaalintensiteit, dat is de hoeveelheid kapitaal per ingezette eenheid arbeid. A vertegenwoordigt de TFP. Een toename van de arbeidsproductiviteit dY/L kan dus het gevolg zijn van investeringen per eenheid arbeid dK/L en TFP-groei dA . Het theoretisch belang van TFP wordt benadrukt omdat ze betrekking heeft op het deel van de productiegroei dat niet verklaard wordt door een toegenomen inzet van arbeid en kapitaal. Als, uitgaande van productiefunctie (5), de groei van de productie dY groter is dan wat ze alleen op basis van een toegenomen inzet van machines en mensen $f(dK,dL)$ zou zijn, dan is er technologische evolutie geweest, weergegeven als dA .

Theoretisch zou de analyse van TFP dus voorkeur hebben, maar in de praktijk zijn er problemen met de meting. In het bijzonder betreft dat de meting van het kapitaal. Aangezien de groei van de TFP gemeten wordt als residu is dat dus gevoelig voor onzuiverheden in de meting van arbeid en kapitaal (Musso & Westermann, 2005). Vooral de meting van kapitaal is moeilijk. In het kader van het EUKLEMS-project is dat door Biatour et al. (2007) geïllustreerd. In het bijzonder in dienstenbranches zijn de kapitaalgoederen moeilijk meetbaar (Cincera & Galgau, 2005; Griffith et al., 2006). Dat zou een gevolg zijn van de manier waarop productie en input gemeten worden (Nicoletti & Scarpetta, 2003; ECB, 2006). In de praktijk wordt daarom vaak teruggevallen op de analyse van arbeidsproductiviteit, maar dat geeft alleen een betrouwbare benadering als er weinig substitutie tussen arbeid en kapitaal is (Cincera & Galgau, 2005).

3.2.2. Een positieve relatie, maar wel met nuances

Concurrentie is belangrijk voor de welvaart, zo kan afgeleid worden uit de economische literatuur. Concurrentie heeft invloed op productiviteit en productiviteit heeft invloed op de welvaart. Dat 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 en dus de productiviteit groeit. Productieve efficiëntie heeft een direct effect op productiviteit, die 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.

Concurrentie kan op twee manieren toenemen. Ten eerste kan in een gegeven markt het aantal producenten toenemen. Dat gebeurt bijvoorbeeld bij de vrijmaking van monopolische markten. Ten tweede kan de grootte van de markt toenemen. Dat gebeurt bij de vrijmaking van buitenlandse handel. In beide gevallen zorgen dezelfde mechanismen voor het bereiken van 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. Externe herstructurering heeft betrekking op toe- en uittreding. De minder productieve producenten verlaten de markt en productiever producenten treden toe (zie o.a. OECD, 2003). Het versoepelt de herallocatie van productiemiddelen (Van Ark, 2005), maar kan wel pas op lange termijn effect hebben (Griffith & Harrison, 2004).

Nicoletti & Scarpetta (2003) richten zich op mechanismen die tot innovatie leiden. Zij noemen drie wegen waarlangs concurrentie tot dynamische efficiëntie kan leiden:

- vergelijking van performantie met andere producenten;
- kostenreductie, die onder concurrentie effectiever is dan onder een monopolie vanwege de grotere prijselasticiteit;
- verdediging van het eigen marktaandeel.

Dierx et al. (2002) leggen meer nadruk op de effecten van de vrijmaking van buitenlandse handel:

- De vergrote markten leiden tot schaalvoordelen in zowel productie, marketing als distributie. In OECD (2005) is dat aan de hand van de nieuwe handelstheorie toegelicht.
- De vergroting van de productieschaal leidt ook tot leereffecten, waardoor op lange termijn de productiviteit (verder) kan groeien. Men noemt dat dynamische schaalvoordelen.
- De vergrote markten leiden tot grotere winstkansen, waardoor innovatie aantrekkelijker wordt omdat de investeringen makkelijker terugverdiend kunnen worden.
- Er kan een gemakkelijkere verspreiding van kennis en technologie plaats vinden. Khan (2006) en Denis et al. (2006) gaven daarbij aan dat vooral invoer van kapitaalgoederen respectievelijk technologie goed is voor de groei van de productiviteit, terwijl Nicoletti et al. (2001) spraken over een effect via imitatie van buitenlandse producten.

Waarschijnlijk is in de praktijk het dynamische effect van concurrentie het sterkst. Cincera & Galgau (2005) geven aan dat het effect op productieve en dynamische efficiëntie waarschijnlijk sterker is dan dat op allocatieve en distributieve efficiëntie. CEC (2004b) voegt toe dat het indirecte effect van concurrentie op productiviteit (dynamische efficiëntie) bovendien sterker is dan het directe effect (productieve efficiëntie). Wel moet er rekening mee gehouden worden dat toegenomen concurrentie eerder op lange dan op korte termijn tot innovatie leidt (Griffith & Harrison, 2004; Griffith et al., 2007; ECB, 2006). Vanzelfsprekend kost onderzoek en innovatie tijd, maar bovendien kan o&o uitgesteld worden tot wanneer er meer zekerheid is over de stabiliteit van de markt (CPB, 2006). In de praktijk zijn de vier vormen van efficiëntie overigens moeilijk van elkaar te onderscheiden (Griffith & Harrison, 2004; OECD, 2005).

De stelling dat concurrentie en productiviteit positief met elkaar samenhangen wordt gesteund door empirisch onderzoek. In 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), de elektriciteitsproductie (CPB, 2006) of het geheel der netwerkindustrieën (CEC, 2004a).

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 meer efficiënte producenten. Bij de introductie van concurrentie ontstaat die stimulans wel, en zal 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 oligopolistische 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. De rol van de tijd is bevestigd door Salgado (2002), die die dimensie expliciet opneemt. Zijn schatting toont aan dat het effect van structurele hervorming op productiviteitsgroei op korte termijn zwak of zelfs negatief kan zijn. Op lange termijn zijn er wel positieve gevolgen. Als één van hun problemen gaven Griffith & Harrison (2004) inderdaad aan alleen een kortetermijnanalyse gedaan te hebben, wat dus 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.

Er zijn nog andere omstandigheden die aanleiding geven tot een minder eenduidige relatie tussen concurrentie en productiviteit:

- *Technologische achterstand*: Het is niet uitgesloten dat het 'escape competition effect' vooral opgaat voor landen of producenten die al een hoge productiviteit hebben en dus dicht bij de technologische frontlijn zitten. Landen of producenten die daar verder op achter liggen zouden juist afgeschrikt 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). Griffith et al. (2006) vonden inderdaad dat er minder innovatieve activiteit is in OESO-landen met een relatieve technologische achterstand. Nochtans is er in die landen door technologische spillover een sterkere productiviteitsgroei dan in de landen aan de technologische frontlijn.⁹

⁹ Dat 'catch-up' effect voor OESO-landen is empirisch ook gevonden door Scarpetta & Tressel (2002), Nicoletti & Scarpetta (2003), Conway et al. (2006) en Khan (2006).

- *Productiviteitsniveau van toe- en uittreders*: Het effect van toetreding op innovatie zou sterker zijn naarmate de toetreders zelf meer geavanceerde technologie zou gebruiken (Cincera & Galgau, 2005). Zo'n toetreders 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 in traditionele sectoren hun productie delocaliseren, wat een verlaging van de gemiddelde productiviteit tot gevolg heeft.
- *Innovatievermogen van grote producenten*: Even goed als beredeneerd wordt dat concurrentie bevorderlijk is voor innovatie, kan ook beredeneerd worden dat een monopolie bevorderlijk is voor innovatie. OECD (2003) herhaalde weliswaar de drie door Nicoletti & Scarpetta (2003) aangehaalde mechanismen die de relatie tussen concurrentie en innovatie beschrijven. Daarnaast gaf OECD (2003) echter aan, in overeenstemming met de Schumpeteriaanse gedachtegang, dat de kleinere winstprikkel die producenten in een concurrentiële markt hebben kan leiden tot een kleinere prikkel om innovatief te zijn. Bovendien is voor een monopolist de absolute opbrengst van innovatie groter dan voor een producent in een concurrentiële markt. Een empirische analyse van Nicoletti et al. (2001) bevestigde dat de o&o-intensiteit groter is naarmate er meer grote producenten zijn. CPB (2006) merkte daarbij wel op dat die grotere o&o-intensiteit in monopolische bedrijven minder effectief en minder op efficiëntie gericht kan zijn dan in concurrerende bedrijven.
- *Comparatieve voordelen*: 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).
- *Groei van de werkgelegenheid*: 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).

Een laatste nuance is dat het verband tussen concurrentie en productiviteit ook in de omgekeerde richting kan bestaan, waarbij productiviteit dus invloed heeft op concurrentie. 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.

3.2.3. Conclusie

Uit de literatuur mag dus afgeleid worden dat concurrentie een belangrijke factor voor productiviteitsgroei is. Zowel theoretische als empirische analyses wijzen uit dat het verband

waarschijnlijk positief is, maar dat er ook omstandigheden denkbaar zijn waaronder concurrentie een negatief effect op de productiviteitsgroei heeft. Deze paragraaf had dus een voorwaarts perspectief door de effecten van concurrentie op de economie te analyseren. De volgende paragraaf heeft een achterwaarts perspectief. Het geeft een overzicht van factoren die effect hebben op de concurrentie.

3.3. Determinanten van concurrentie

De mate van concurrentie wordt bepaald door veel factoren. In deze paragraaf wordt daar een belangrijk deel van opgesomd. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen reguleringsgebonden en marktgebonden factoren. Dat onderscheid is om twee redenen relevant. Ten eerste zijn verschillen in regulering tussen landen van invloed op de verschillen in productiviteitsgroei. Ten tweede is, als logisch gevolg daarvan, regulering een instrument waarmee de overheid een directe invloed op concurrentie en productiviteit heeft. Op de marktgebonden factoren heeft de overheid geen of slechts een indirecte invloed. Er zijn ook andere indelingen van de factoren mogelijk, zoals tussen macro-, meso- en micro-economisch niveau. Voor de huidige analyse zijn die echter minder relevant. Deze paragraaf geeft een opsomming van factoren met een korte theoretische verklaring. In Bijlage I wordt er uitgebreider op in gegaan, met ook aandacht voor de empirische literatuur.

3.3.1. Reguleringsgebonden determinanten

In Europa bestaat traditioneel een sterkere marktregulering dan in de Verenigde Staten, en dat wordt aangehaald als één van de oorzaken van de achterblijvende productiviteitsgroei. Productiviteit is onder andere afhankelijk van innovatie, innovatie van concurrentie, en concurrentie van regulering. Deregulering zou dus tot sterkere productiviteitsgroei moeten leiden. Hervorming kan leiden tot een toenemende interactie tussen producenten en een verlaging van de toetredingskosten (Griffith et al., 2007). In de Amerikaanse economie ondersteunde de combinatie van hervormingen en nieuwe technologie de creativiteit in het ondernemerschap om nieuwe goederen en diensten te ontwikkelen en marketingkanalen daarvoor aan te passen (CEC, 2003). In de Europese economie heeft regulering in veel gevallen geleid tot minder flexibiliteit dan in de vs.

Regulering dient doorgaans tot aanpak van marktfalen en garandeert zodoende openbare dienstverlening, stabiliteit van markten, en bescherming van werknemers en consumenten. De kwaliteit van de regulering kan echter te wensen overlaten, wat ten koste van economische efficiëntie kan gaan. In dat geval faalt de regulering zelf. Sinds 20 tot 30 jaar wordt daarom gewerkt aan deregulering, waarbij overigens niet geldt dat de beste regulering geen regulering is. Het gaat veeleer om hervorming van de regulering, waarbij geprobeerd wordt om òn het marktfalen, òn het reguleringsfalen aan te pakken.

Het effect van deregulering op concurrentie wordt ondersteund door empirisch onderzoek, zie o.a. OECD (2003), CE (2005ab) en Creusen et al. (2006ab). Desondanks zijn er ook omstandigheden waaronder deregulering niet bevorderlijk is voor de concurrentie. In Bijlage I worden daar enkele van opgesomd. Ten slotte wordt regulering ook aangehaald als rechtstreekse determinant van innovatie en productiviteit.

Bij deregulering kan aan de volgende concrete maatregelen gedacht worden:

- *Marktopening*: Dat is een maatregel die bijna vanzelfsprekend tot concurrentie zou moeten leiden, omdat producenten in de gelegenheid worden gesteld om tot de markt toe te treden. In veel gevallen gebeurt dat ook, maar lang niet altijd. De jure marktopening hoeft niet te betekenen dat er de facto toetreding komt. Verschillende auteurs hebben dat beaamd (zie Bijlage I).
- *Handelsliberalisering*: Ook dat is een maatregel die bijna vanzelfsprekend tot concurrentie zou moeten leiden. Het kan de uittreding van improductieve bedrijven beïnvloeden (CEC, 2003) en de concurrentie op de binnenlandse markt intensifieren (Creusen et al., 2006a). Empirische studies geven nochtans een gemengd beeld van niet-significante en gunstige effecten van handelsliberalisering (zie Bijlage I).
- *Privatisering*: OECD (2002) noemde een aantal redenen waardoor publiek eigendom in een geliberaliseerde markt een afstotend effect op toetreding kan hebben. De markt zou minder betwistbaar zijn, er zou een ongelijk speelveld zijn, en in branches waar overheidsbedrijven doorgaans voorkomen (meestal netwerkindustrieën) heeft de mededingingsautoriteit weinig of geen bevoegdheden. Høj & Wise (2006) noemden nog andere factoren die bijdragen aan het ongelijk speelveld. Zij hebben het over fiscale voordelen, financiële garanties, kruissubsidies en andere vormen van staatssteun. Als de mededingingswetgeving al van toepassing is, is ze minder effectief voor overheidsbedrijven omdat boetes toch uit publieke middelen betaald worden.
- *Mededingingswetgeving*: Hoewel die op het eerste gezicht de concurrentie zou moeten stimuleren, hangt het effect toch af van de manier waarop ze toegepast wordt. OECD (2002) maakte daarbij een onderscheid tussen institutionele factoren en sancties. Institutionele factoren zijn de financiële en personele middelen van de mededingingsautoriteit, maar ook de verdeling van verantwoordelijkheden tussen verschillende instanties. De sancties moeten vanzelfsprekend zwaar genoeg zijn om effect te hebben. In de VS kunnen overtreders bijvoorbeeld gevangen gezet worden. In de EU zijn de afgelopen jaren hoge boetes opgelegd door de Commissie, maar bestaat ook een beloningsregeling voor overtreders die zelf een zaak aanmelden.
- *Staatssteun*: Nitsche & Heidhues (2006) erkennen dat staatssteun een concurrentieverstorend effect heeft, maar ook dat bepaalde steun juist marktfalen corrigeert. Zij stellen dat markten verschillen, vormen van marktfalen verschillen en vormen van staatssteun verschillen, en steeds een welvaartstheoretische afweging gemaakt moet worden of steun verantwoord is. Daarbij lijkt steun voor KMO's, die moeilijker toegang tot de kapitaalmarkt hebben dan grote bedrijven, zelfs concurrentiebevorderend te kunnen zijn. Ook geven zij een aantal condities waaronder steun geen of maar een beperkt gevolg heeft voor concurrentie.

- *Intellectuele eigendomsrechten*: Die hebben een onmiskenbaar dubbelzinnig effect. Door het tijdelijk monopoliseren van innovaties beperken ze de concurrentie, maar daardoor geven ze een stimulans aan innovatie.
- *Openbare aanbesteding*: Een bekend voorbeeld is de aanbesteding van innovatieve defensieprojecten in de vs, wat uiteindelijk innovatie in de civiele sector aangezwengeld heeft.
- *Technische standaarden en normalisatie*: Een voorbeeld is het beschikbaar zijn van publieke software standaarden (open source software) versus software die het eigendom blijft van de ontwikkelaars.
- *Kwaliteitseisen*: Minimum kwaliteitsmaatstaven zouden een concurrentiebeperkend effect kunnen hebben (Scarpa, 2001).
- *Beurzen en andere georganiseerde marktplaatsen*: Bergougnoux et al. (2000) bespraken het nut daarvan. Er kan over worden nagedacht of dat inderdaad concurrentiebevorderend is maar het lijkt er wel op. Het zou in elk geval de transparantie vergroten.
- *Administratieve lasten*: Nicoletti et al. (2001) en OECD (2003) vonden een negatief significante relatie tussen de administratieve belemmeringen om een onderneming op te richten en de toetreding van bedrijven. Griffith & Harrison (2004) en Griffith et al. (2007) vonden een significante relatie tussen administratieve lasten en winstmarges.

Naast de regulering van productmarkten heeft ook de *arbeidsmarktregulering* invloed op de concurrentie. Arbeidsmarktregulering dient vanzelfsprekend de belangen van werknemers, door middel van onder andere de werk- en inkomenszekerheid die men ermee probeert te bereiken. De 'prijs' die daar maatschappelijk voor wordt betaald is dat de concurrentie belemmerd kan worden. Voor ondernemers kan arbeidsmarktregulering leiden tot relatief hoge kosten en een gebrek aan flexibiliteit, en dat maakt toetreding minder aantrekkelijk. Gevestigde producenten kunnen de regulering zelfs gebruiken om toetreding buiten de deur te houden (OECD, 2002). Nicoletti et al. (2001) beargumenteerden dat collectief overleg, arbeidsbescherming en fiscaliteit de grootteverdeling van bedrijven in de markt beïnvloeden. Arbeidsbescherming heeft verschillende mechanismen die zowel een positief als negatief effect kunnen hebben. In de empirische analyse bleken ze gunstig voor hele kleine en hele grote bedrijven. Daarbij is het niet uitgesloten dat beide categorieën juist de minst efficiënte bedrijven bevatten. Met Griffith et al. (2007) mag dus geconcludeerd worden dat de hervorming van productmarkten effectiever zou kunnen zijn als de arbeidsmarkt ook flexibeler is.

3.3.2. Marktgebonden determinanten

Heel vaak wordt *marktstructuur* aangehaald als indicator voor concurrentie, terwijl ze veeleer een determinant is. Een lage of hoge concentratie wil niet zeggen dat er wel of geen concurrentie is, maar veeleer dat er een kans is op sterke respectievelijk zwakke concurrentie. Zo kunnen collusie en andere afspraken een rol spelen (CPB, 2006) en kan in een zeer atomistische markt een gebrek aan concurrentie en efficiëntie zijn (ECB, 2006). Anderzijds kunnen markten met een beperkt aantal sterke spelers zeer concurrerend zijn.

Behalve marktstructuur speelt *marktgedrag* een rol als determinant van concurrentie. Creusen et al. (2006a) stelden dat als, bij een gegeven aantal producenten, de felheid waarmee men op elkaar reageert toeneemt, er sprake is van meer concurrentie. Cincera & Galgau (2005) gaven een overzicht van toetredingsbelemmerende strategieën, en ook een indicatie van de mate waarin die waarschijnlijk zullen opgaan: limietprijzen, rooftprijzen, 'sunk' investeringen, bewuste overcapaciteit, opvulling van niches, winstmaskering, financiële structuur. Zelfs innovatie kan beschouwd worden als strategisch instrument om toetreding af te weren.

Over de invloed van *producthomogeniteit* zijn de meningen verdeeld. Enerzijds wordt gesteld dat in markten met homogene producten meer concurrentie is dan in markten met heterogene producten. Anderzijds wordt gesteld dat horizontale productdifferentiatie niet concurrentiebelemmerend hoeft te zijn omdat, net als in markten met een homogeen product, winstgevendheid leidt tot toetreding waarbij de prijzen naar het niveau van de gemiddelde kosten tenderen. Verticale productdifferentiatie daarentegen, waarbij producenten de 'ervaren' kwaliteit kunnen beïnvloeden, kan wel concurrentiebeperkend zijn (OECD, 2002).

Ook *kapitaalintensiteit* speelt een rol. Het is makkelijker om in een markt toe te treden als de benodigde kapitaalinvesteringen relatief klein zijn. Ook het risico dat de investeringen leiden tot 'sunk cost' draagt niet bij tot de aantrekkelijkheid om toe te treden. Dat heeft betrekking op kapitaal waarvan, eens geïnvesteerd, geen andere aanwending meer mogelijk is. Speltheoretische inzichten rekenen daarbij ook marketingkosten, overcapaciteit en o&o tot de sunk cost (Cincera & Galgau, 2005). Nauw hieraan verbonden is het effect van de *minimum efficiënte schaal*. Hoe groter de productieschaal ten opzichte van de omvang van de markt is, hoe minder producenten er zijn, en hoe kleiner de kans op concurrentie is.

Ook nauw verbonden met kapitaalinvesteringen zijn de *financiële mogelijkheden* van toetreders. Cincera & Galgau (2005) gaven aan dat toetreding bevorderd kan worden door de beschikbaarheid van risicokapitaal. Mutatis mutandis kan uittreding geremd worden door de financiële draagkracht van jonge ondernemingen. Hoewel toetreders meestal niet draagkrachtig genoeg zijn om meer dan enkele jaren verliezen te dragen, sloten Cincera & Galgau (2005) niet uit dat er situaties bestaan waarin toetreders wel over voldoende middelen beschikken.

Enigszins paradoxaal is de invloed van *groei* en *conjunctuur*. Hoewel in eerste instantie gesteld kan worden dat groei leidt tot toetreding en concurrentie kan ook het tegendeel beredeneerd worden. Het is bijvoorbeeld gebleken dat in groeiende branches weinig en in krimpende branches veel toetreding kan zijn (Cincera & Galgau, 2005). Daarnaast is het logisch dat een groeiende vraag bij een gegeven aanbod de noodzaak van de producenten om om de klant te concurreren doet verminderen (Creusen et al., 2006a).

Andere marktgebonden factoren die effect op concurrentie kunnen hebben zijn:

- *Verticale integratie*: Dat kan een afstotend effect op toetreding hebben omdat één of enkele spelers in meerdere segmenten dominant kunnen zijn (Høj & Wise, 2006).

- *Capaciteitsknelpunten*: Door het gedrag van bepaalde marktspelers, maar ook door bepaalde regulering, kan de toegang tot een essentiële input belemmerd worden.
- *Asymmetrische informatie*: In elk geval voor professionele diensten geeft dat aan consumenten de onmogelijkheid om de kwaliteit te beoordelen, en heeft daardoor een concurrentiebeperkend effect (Jenny, 2001).
- *Corruptie en zwarte markten*: Dat zijn wat duistere determinanten, maar ze tellen wel mee door hun concurrentieverstorend effect. Doordat er een ongelijk speelveld in stand gehouden wordt, kunnen inefficiënte producenten blijven bestaan ten koste van de efficiënte (CEC, 2004b).

4. Evolutie van de concurrentie

Concurrentie is een abstract begrip dat niet rechtstreeks gemeten kan worden. Eerder in deze Paper werden begrippen als 'interactie', 'rivaliteit' en 'spel' gebruikt. Er zijn daarom bepaalde indirecte maatstaven ontwikkeld, die steeds een bepaald symptoom van concurrentie meten. Vanzelfsprekend hebben al die indicatoren voor- en nadelen. ECB (2006) suggereerde dan ook dat er per analyse liefst meer dan één toegepast wordt, zodat de robuustheid ervan onderzocht kan worden. In dit hoofdstuk worden vijf indicatoren toegepast op de Belgische distributie: prijs-kostenmarge (§4.1), toe- en uittreding (§4.2), marktconcentratie (§4.3), winstelasticiteit (§4.4) en marktstabiliteit (§4.5). In Bijlage II wordt een theoretische analyse gegeven. Daar wordt dieper ingegaan op de sterke en zwakke kanten van deze en andere maatstaven.

Alle vijf de maatstaven hebben het perspectief van concurrentie op nationaal niveau. Dat is relevant voor de concurrentie tussen de grote winkelketens, die een belangrijk aandeel in de markt hebben. Het is echter niet relevant voor de concurrentie op plaatselijk niveau, waar vestigingen van die ketens tegen elkaar en tegen zelfstandige winkeliers moeten concurreren. Dat plaatselijke perspectief is recent voor de Belgische detailhandel uitgewerkt door Baugnet et al. (2009). Zij gaan uit van de marktdominantie van een winkel binnen een straal van 5, 10 en 15km van de betreffende vestiging, afhankelijk van het type winkel. Met gegevens over 2007 vonden zij niet veel dominante vestigingen, en die er waren lagen vooral in de minder dicht bevokte delen van het land. Dat was ongeveer ten zuidoosten van de lijn Bergen-Brussel-Hasselt.

4.1. Prijs-kostenmarge

Een veel gebruikte indicator is de winstmarge. Toch heeft ze verraderlijke kanten die haar bruikbaarheid twijfelachtig maken. 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. Vrijmaking 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). Empirisch wordt de plausibiliteit echter wel bevestigd, Bijlage II geeft daar enkele voorbeelden van.

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 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.
- Kwaliteitsverbetering kan de marge beïnvloeden.
- 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).
- Verschillen in kapitaal- en arbeidskosten kunnen invloed hebben op de winstmarge (Van Ark, 2005).
- Verschillen in verkoopvolume kunnen invloed hebben op de winstmarge (Griffith & Harrison, 2004).

De aantrekkelijkheid van winstmarges als indicator hangt samen met de goede beschikbaarheid van data over productie en totale kosten en de theoretische relatie met allocatieve efficiëntie. Bovenstaande kanttekeningen moeten echter in het achterhoofd gehouden worden.

Een beperking bij de empirische afleiding is dat, in tegenstelling tot de totale kosten, de marginale kosten niet waarneembaar zijn. Ze worden doorgaans benaderd met de gemiddelde kosten, maar alleen onder constante schaalopbrengsten zijn beide aan elkaar gelijk. Als de feitelijke prijs-kostenmarge aangeduid wordt met μ , dan wordt ze benaderd als

$$\mu/\lambda = P/MK \tag{7}$$

met $\lambda = GK/MK$, de ratio tussen gemiddelde en marginale kosten, als maatstaf voor schaalopbrengsten. De uitdrukking in (7) is dus pas gelijk aan de feitelijke prijs-kostenmarge als $\lambda = 1$, 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. Maar daarin zit dus wel de onzuiverheid van niet-constante schaalopbrengsten.

Prijs-kostenmarges kunnen op verschillende manieren verkregen worden:

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

In deze paragraaf zijn ze voor de Belgische distributie *berekend* uit *mesogegevens*, en op basis van *toegevoegde waarde*. Een voordeel van de mesogegevens is dat er een lange tijdreeks beschikbaar is, lopende over 1970-2008. Van de microgegevens begint de tijdreeks pas in 1996. Een ander voordeel is dat uit de gebruikte databron (EUKLEMS) een bruto exploitatieoverschot afgeleid kan worden waarin geen arbeidsinkomen van zelfstandigen voorkomt. Daardoor is het een betere benadering van de werkelijke economische rente. Een nadeel is dat 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 de gebruikte databron (EUKLEMS) een discontinuïteit in de tijdreeks voor intermediaire kosten zit. Samengevat is de prijs-kostenmarge benaderd met:

$$\mu/\lambda = TW / (w^*L + r^*K) \quad (7')$$

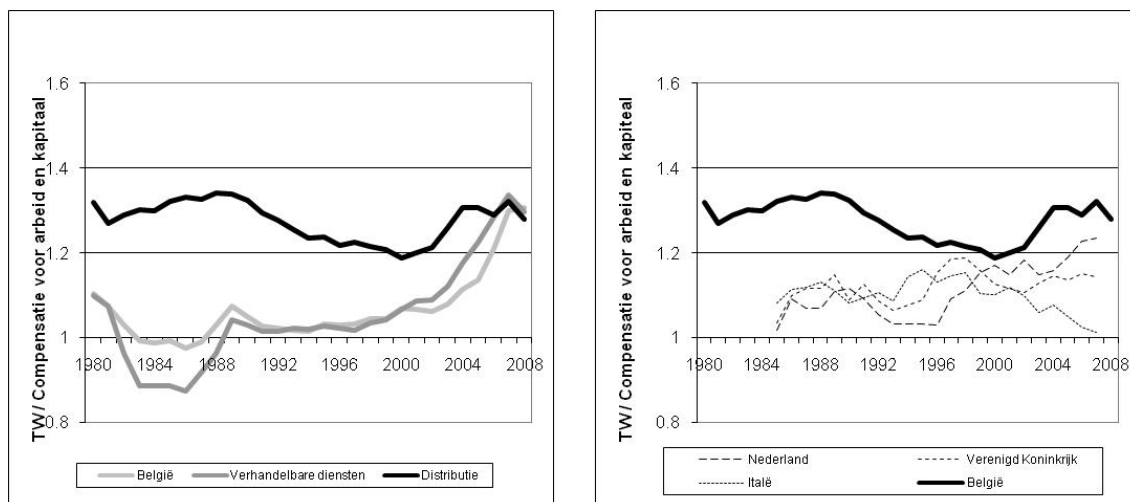
Hierin zijn TW en w^*L respectievelijk de nominale toegevoegde waarde, en de gemiddelde nominale loonsom vermeerderd met het inkomen van zelfstandigen. De uitdrukking r^*K vraagt meer aandacht. Het is de 'prijs' voor het gebruik van kapitaal vermenigvuldigd met de reële kapitaalgoederenvoorraad. Die 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, δ de afschrijvingsvoet, i de nominale rentevoet op lange termijn, en π 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.¹⁰ De aldus verkregen gemiddelde winstgevendheid van de Belgische distributie staat in Figuur 6.

¹⁰ 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.

Figuur 6: Prijs-kostenmarges in de Belgische distributie, 1980-2008



Bron: FPB, afgeleid uit EUKLEMS, AMECO en interne gegevens.

Er is sinds 1980 geen duidelijke op- of neerwaartse trend geweest. Gemiddeld zijn de marges vrij constant gebleven met schommelingen tussen 1,15 en 1,35. De evolutie suggereert wel een verband met de conjunctuur, met toenames gedurende de oplevingen van de tweede helft van de Jaren 80 en het midden van het afgelopen decennium. Toch was in die laatste periode de toename sterk. Dat zou op een afname van de concurrentie kunnen duiden als, zoals gebruikelijk, uitgegaan wordt van afnemende allocatieve efficiëntie. Overigens zijn concurrentie en conjunctuur ook aan elkaar gerelateerd. In een periode van hoogconjunctuur is er tenslotte een relatief hoge vraag naar goederen en diensten. Voor producenten is er dan minder noodzaak tot rivaliteit, waardoor hun prijs-kostenmarges kunnen toenemen. Wat ook op een minder sterke concurrentie kan duiden, is de evolutie van de relatieve prijzen die, weliswaar pas na 2005 (zie Figuur 1), in stijgende lijn zijn. Dat kan de hypothese van afnemende allocatieve efficiëntie bevestigen. Ten slotte is de gemiddelde winstgevendheid van de Belgische distributie hoger dan in andere Europese landen.¹¹ Hoewel de grafiek (rechterpaneel) in eerste instantie een grillig beeld geeft, zijn in de tijdreeksen voor de drie andere landen wel degelijk ook in grote lijnen de conjunctuurcycli te herkennen, met een duidelijke nadruk op de opleving van de tweede helft van de jaren 90.

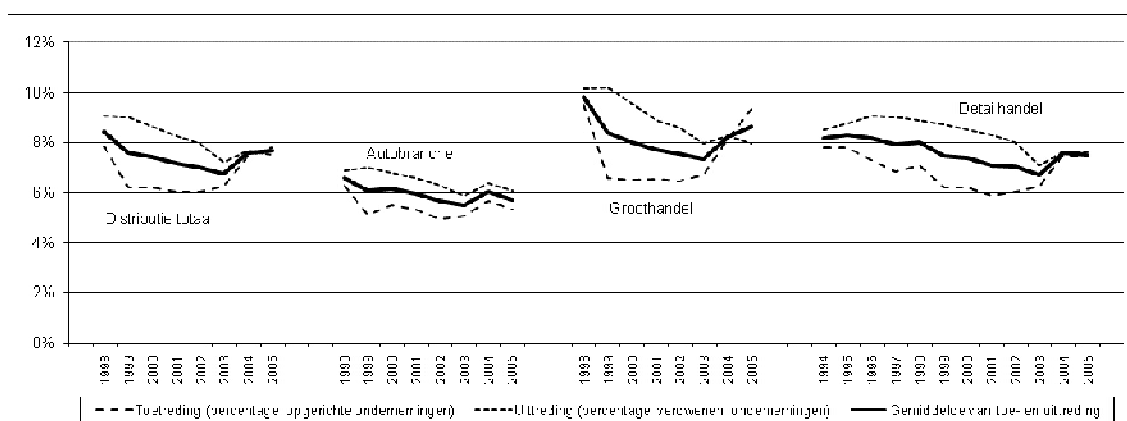
¹¹ Ook in Duitsland (tijdreeks 1996-2007) en Zweden (1998-2007) is de gemiddelde winstgevendheid lager. Voor Frankrijk waren er onvoldoende gegevens.

4.2. Toe- en uittreding

Een symptoom van concurrentie is dat er nieuwe producenten tot de markt toetreden, maar er ook zijn die de markt verlaten. Toch kan er zonder die toe- en uittreding ook concurrentie zijn. Veel toe- en uittreding geeft dus in elk geval aan dat er concurrentie is. Weinig toe- en uittreding geeft echter niet aan dat er geen concurrentie is. Het marktmechanisme kan tenslotte ook werken zonder feitelijke toetreding. Het kan ook werken als er dreiging van toetreding is en/of als de bestaande producenten onderling een sterke rivaliteit vertonen. Dat laatste kan gezien worden als een zwakte van de indicator.

Een uitgebreide analyse voor de EU is gedaan door Cincera & Galgau (2005). Zij associëren toe- en uittreding echter niet expliciet met concurrentie, en geven aan dat er vele factoren op van invloed zijn. Wel zien zij toe- en uittreding als nevensgeschikt aan winstmarges. Beide zijn een transmissiekanaal tussen marktregulering en performantie. Andere auteurs (o.a. CEC, 2004b; Creusen et al., 2006a) zien winstmarges en toe- en uittreding niet als nevensgeschikt. Zij beschouwen toe- en uittreding als determinant van winstmarges, welke laatste als indicator voor concurrentie gebruikt wordt. 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 toe- en uittreding zelfs als een belangrijke of zelfs noodzakelijke voorwaarde om allocatieve, productieve en dynamische efficiëntie te bereiken. De recente toe- en uittreding in de Belgische distributie staan in Figuur 7.

Figuur 7: Toe- en uittreding in de Belgische distributie, 1994-2005*



Bron: FPB, afgeleid uit EcoData.

*) Percentage van het aantal gevestigde ondernemingen.

Er zijn maar voor een korte periode gegevens beschikbaar (1998-2005). In die periode nam de activiteit van toe- en uittreding in alledrie de afdelingen licht af en trok ze daarna weer aan. Die afname zou op een afname van de concurrentie kunnen duiden. Het is echter de vraag of ze

significant was. Wel is duidelijk dat tot 2004 de uittreding groter was dan de toetreding. Het totaal aantal ondernemingen nam in 1998-2003 af van 210 400 tot 188 000. In 2004 was er een nogal abrupte kentering ten opzichte van de trend. Zowel toe- als uittreding namen toe en wel zodanig dat ze aan elkaar gelijk werden. In de groothandel werd de toetreding zelfs groter dan de uittreding. Dat zou er op kunnen wijzen dat aan de afname van de concurrentie een eind gekomen is. Die conclusie kan echter pas bevestigd worden op basis van gegevens van na 2005.

4.3. Marktconcentratie

Een verleidelijke maatstaf om als indicator voor concurrentie te gebruiken is marktconcentratie. Daadwerkelijk is dat ook gedaan door Martin et al. (2005) en Høj & Wise (2006). 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 onvoldoende robuust 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). Een lage concentratie kan zelfs aangeven dat er een gebrek aan concurrentie is, als het ontstaan van grote en efficiënte eenheden belemmerd wordt (ECB, 2006). 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. Toenemende concentratie heeft echter wel het risico dat na een tijd die concurrentie opdroogt, 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 nieuwe en innovatieve uitdagers de markt blijven betreden, waarmee de concentratie vermindert of in evenwicht gehouden wordt.

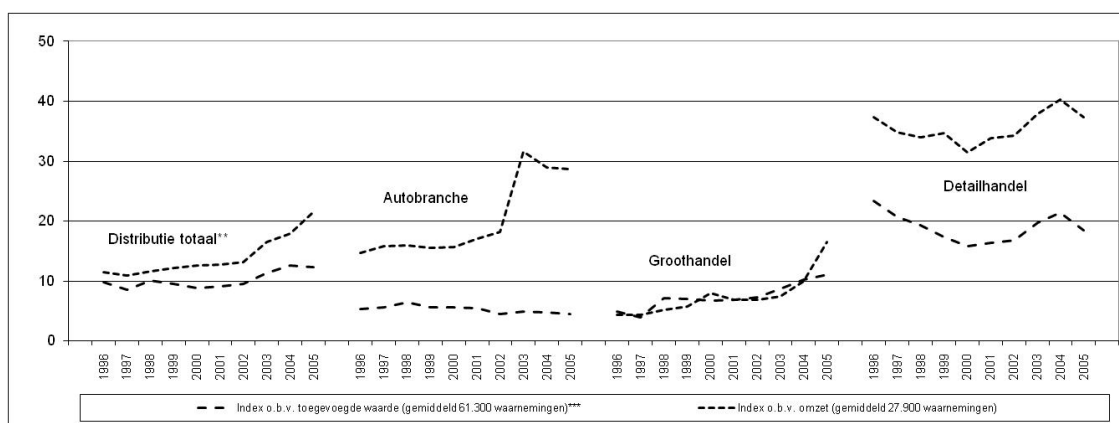
Een veelgebruikte indicator voor marktconcentratie is de Herfindahl-Hirschman index (HHI), dat is de som van de gekwadrateerde marktaandelen, weergegeven op een schaal van 0 tot 1000:

$$HHI = 1000 * \sum_i (s_i)^2 \quad (9)$$

Daarbij is s_i gedefinieerd als $p_i q_i / \sum_i p_i q_i$ voor ondernemingen $i = 1, \dots, n$. Uit (9) kan eenvoudig afgelezen worden dat een monopolie de score 1000 heeft, terwijl een atomistische markt de score

van 0 benadert. Ook kan afgelezen worden dat om de indicator te kunnen berekenen er 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 voor de distributie 77 000 van de in totaal 187 400 ondernemingen voor (2005), en ontbreken vele zelfstandigen die geen jaarrekening hoeven in te leveren. Uit de gegevens is met $p_i q_i$ voor zowel omzet als toegevoegde waarde de HHI berekend, zie Figuur 8.¹²

Figuur 8: Marktconcentratie in de Belgische distributie, 1996-2005*



Bron: FPB, afgeleid uit de Balanscentrale

*) Herfindahl-Hirschman index

**) Gewogen gemiddelde

***) Alleen de positieve waarnemingen, het totaal gemiddeld aantal waarnemingen was 70 100

In absolute termen is concentratie heel laag, rond 10 op de schaal van 1 000. Voor de detailhandel ligt ze iets hoger. De afdeling wordt gekenmerkt door het bestaan van een aantal grote winkelketens, waardoor het lijkt alsof er een hoge marktconcentratie zou zijn. Toch ligt ze maar rond de 20 en dat heeft drie redenen. Ten eerste zijn alle deelmarkten hier samen genomen. Daardoor hebben de grote ketens van elke deelmarkt in het totaal maar een klein aandeel. Ten tweede is in sommige ketens elke vestiging of regio een aparte onderneming. Voorbeelden daarvan zijn respectievelijk MediaMarkt en Aldi. Ten derde zijn er natuurlijk heel veel kleine ondernemingen. In de grafiek is daarom niet zozeer het niveau als wel de evolutie van de concentratie van belang.

Tot het begin van het huidige decennium nam de concentratie licht toe. Daarna nam ze sterker toe. Zoals gemeld kan dat juist een teken zijn van concurrentie omdat de werking van de marktkrachten leidt tot een zekere consolidatie in de branche. Daarbij bestaat echter wel het risico dat de concurrentie op den duur afneemt als er zich geen nieuwe uitdagers aandienen. Van de drie afdelingen hadden de autobranche en de groothandel in grote lijnen hetzelfde

¹² In de EUKLEMS-databank zijn kant-en-klaar HHI beschikbaar, maar die lijken minder geschikt. Ze zijn berekend uit de internationale jaarrekeningendatabank AMADEUS, waarin voor de Belgische distributie echter maar gegevens van 3 000 ondernemingen opgenomen zijn (2006). De HHI uit EUKLEMS zijn mede als gevolg daarvan veel hoger dan die uit Figuur B5. Wel vertonen ze grosso modo hetzelfde verloop.

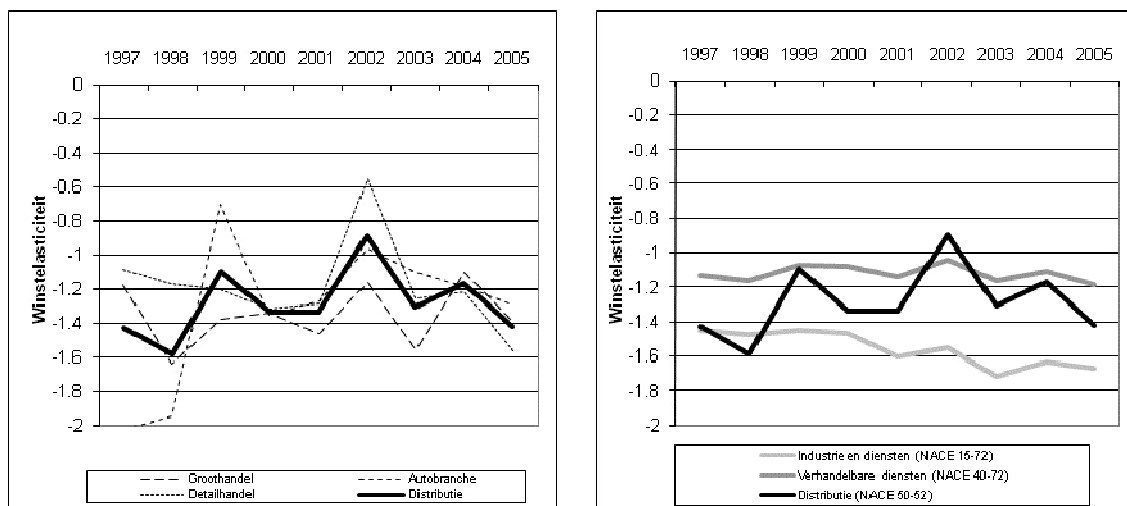
verloop als dat van de hele branche. De piek van 2003 in de autobranche is veroorzaakt door één onderneming waarvan de omzet in de jaarrekening in vier jaar tijd toenam van €500 miljoen tot €4 miljard. Die onderneming hoort bij een multinational, waardoor de toename eerder het gevolg van een interne reorganisatie zou kunnen zijn. De detailhandel gaf een afwijkend beeld ten opzichte van de hele branche. De concentratie nam af tot 2000. Ze leek echter weer te pieken in 2004. Recenter gegevens zouden uitsluitsel moeten geven of er zich in 2005 structureel een afname van de concentratie heeft ingezet. Feit is wel dat er in de voedingsmiddelenbranche, dat is de grootste deelbranche van de detailhandel, een nivellering van marktaandelen gaande is. Daarbij neemt de hegemonie van Carrefour af, terwijl het aandeel van Colruyt naar dat van de andere grote ketens toe gegroeid is.

4.4. Winstelasticiteit

In §4.1 over de prijs-kostenmarges 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 prijs-kostenmarge 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, zie ook §3.2.1. De winstelasticiteit is gedefinieerd als de 'marginalekostenelasticiteit van de winst', en wordt geschat als de regressiecoëfficiënt β van de volgende relatie (Boone et al., 2007):

$$\ln(\Pi_i) = \alpha + \beta \ln(c_i) \quad i = 1, \dots, n \quad (10)$$

Daarin is Π_i de brutowinst $P_i - MK_i$ van onderneming i , en c_i de marginalekostencoëfficiënt MK_i/P_i . Vanzelfsprekend is β negatief. Bij gegeven P_i leidt een afname van de kosten tot een toename van de winst. De cruciale vraag is daarom hoe negatief β is. Een hoge elasticiteit (in absolute termen) duidt op sterke concurrentie. Als in dat geval een ondernemer een kostendaling realiseert, zal hij relatief veel nieuwe klanten aantrekken ten koste van andere producenten. Dat 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), onder andere op de Nederlandse detailhandel, geven voor de winstelasticiteit plausibeler resultaten dan voor de prijs-kostenmarge. Dat geldt voor zowel de verklaring van concurrentie als de invloed van concurrentie op innovatie en productiviteit. De winstelasticiteit van de Belgische distributie staat in Figuur 9.

Figuur 9: Winstelasticeiten in de Belgische distributie, 1997-2005*

Bron: UGent, afgeleid uit AMADEUS.

*) Voor de geaggregeerde branches in het rechterpaneel berekend als ongewogen gemiddelde.

Tussen 1997 en 2005 is de winstelasticeit onderhevig is geweest aan sterke fluctuaties. Als daarin wordt gezocht naar een tendens dan zijn er twee alternatieven mogelijk. Enerzijds kan afgeleid worden dat er, in absolute termen, een licht afnemende tendens was van waarden rond -1,4 tot waarden rond -1,2. Daarbij vond de afname van 1999 plaats in de autobranche en de groothandel, en die van 2002 in alledrie de deelbranches. De afname zou betekenen dat er een lichte afname van de concurrentie geweest zou zijn. Anderzijds kan afgeleid worden dat na een dieptepunt in 2002 de elasticiteit weer is gaan toenemen. Dat zou betekenen dat na een afnemende tendens in 2003 de concurrentie weer is gaan toenemen. In dat geval was er, net als bij de eerder besproken indicatoren, aan het einde van de tijdreeks een kentering. In beide gevallen is echter de elasticiteit achtergebleven ten opzichte van andere Belgische branches, zie het rechterpaneel van de figuur. Overigens lijkt daarbij de concurrentie in de industrie sterker te zijn dan in de diensten.

Uit de gebruikte databron (AMADEUS) zijn ook winstelasticeiten van enkele andere Europese landen geschat. Voor de distributie lijkt de concurrentie sterker te zijn in Frankrijk, Spanje en Italië. In Zweden en Finland is de elasticiteit ongeveer even hoog als in België. De schatting voor Spanje en Italië suggereert een neerwaartse trend in de concurrentie. Voor de andere drie landen was de indicator vrijwel stabiel.¹³

4.5. Marktstabiliteit

Een symptoom van concurrentie is dat bepaalde producenten marktaandeel winnen ten koste van andere producenten. In zekere zin was dat al inherent aan de drie voorgaande maatstaven (toe- en uittrading, marktconcentratie en winstelasticeit). De indicator van marktstabiliteit is

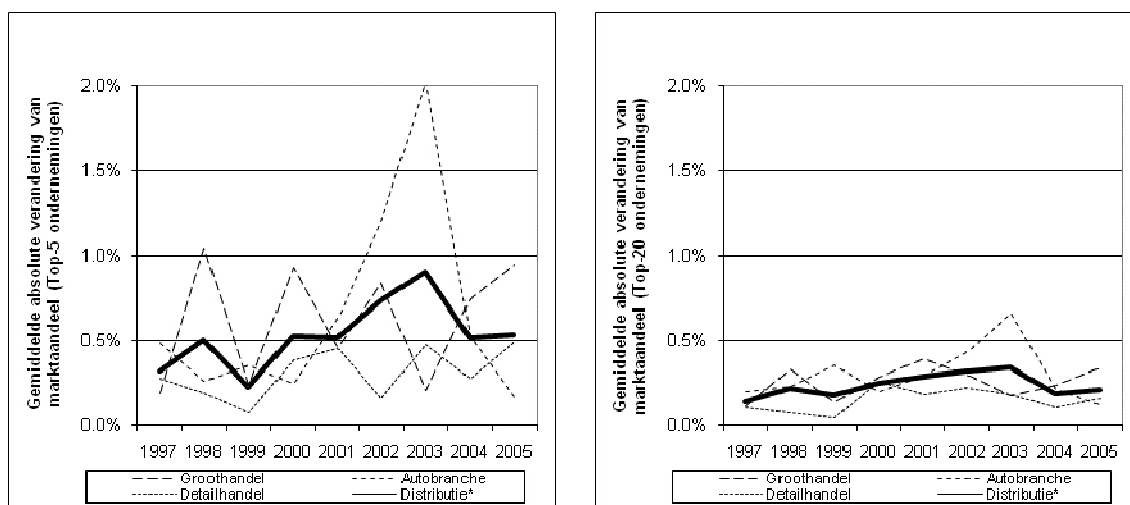
¹³ Bron: Universiteit Gent. Een vergelijking met het gemiddelde van die landen staat in Braila et al. (2010).

expliciet gebaseerd op veranderende marktaandelen. Sakakibara & Porter (2001) beargumenteerden het gebruik van de indicator omdat 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 van de n grootste ondernemingen in periode t .

$$AI_t = (\sum_i |S_{it} - S_{it-1}|) / n \quad i = 1, \dots, n \quad (11)$$

Daarin is s_{it} gedefinieerd als in (9).¹⁴ In Figuur 10 wordt de indicator voor elk van de drie afdelingen gegeven voor $n = 5$ en $n = 20$.

Figuur 10: Marktstabiliteit in de Belgische distributie, 1997-2005



Bron: FPB, afgeleid uit Balanscentrale.

*) Ongewogen gemiddelde.

Hoewel het niveau van de indicator in beide panelen nogal verschilt, is het verloop in essentie gelijk. Het verschil in niveau is eenvoudig te verklaren uit het gegeven dat de marktaandelen van ondernemingen $i = 6, \dots, 20$ kleiner zijn dan die van ondernemingen $i = 1, \dots, 5$. Hoewel niet per definitie het geval, mag er van uitgegaan worden dat de absolute verandering van die marktaandelen dan ook kleiner is. Qua verloop lijkt er een lichte toename van de instabiliteit geweest te zijn, wat kan duiden op een lichte toename van de concurrentie. Voor $n = 5$ nam de gemiddelde verandering in marktaandeel toe van 0,32 naar 0,53 %-punt, en voor $n = 20$ van 0,14 naar 0,20 %-punt. Het verloop in de drie afdelingen was echter wel grillig. De piek van 2003 in de autobranche heeft dezelfde verklaring als gegeven bij de HHI (Figuur 8). In de groothandel waren er sterke fluctuaties maar lijkt de marktstabiliteit gemiddeld toch constant. In de detailhandel lijkt inderdaad een lichte toename van de instabiliteit te zijn. Evenmin als bij de winstelasticiteit was er in 2004-2005 een scherpe omslag in de indicator.

¹⁴ Behalve absolute instabiliteit stellen Sakakibara & Porter (2001) ook twee maatstaven van relatieve instabiliteit voor. Dat zijn $R1I_t = (\sum_i |S_{it} - S_{it-1}| / S_{it-1}) / n$ en $R2I_t = (\sum_i |S_{it} - S_{it-1}| * S_{it-1}) / n$.

4.6. Samenvatting

Concurrentie wordt gezien als schakel in de relatie tussen marktregulering en productiviteit. In Hoofdstuk 2 is die relatie al gesuggereerd. Daar is geobserveerd dat een periode van enkele decennia met relatief zware regulering in de detailhandel gepaard ging met een stagnatie van de arbeidsproductiviteitsgroei en zelfs met een negatieve TFP groei. Een beperkende factor bij de analyse van de rol van concurrentie daarin is dat de maatstaven voor concurrentie - op één uitzondering na - niet beschikbaar zijn over zo'n lange periode ($\pm 1970-2008$), maar pas vanaf ± 1995 . Die ene uitzondering is de prijs-kostenmarge. Die heeft over de periode 1975-2008 enigszins met de conjunctuur meebewogen, maar is gemiddeld toch licht gedaald. Volgens de interpretatie die daarvan op basis van het begrip allocatieve efficiëntie gegeven wordt, zou de concurrentie, ondanks de regulering, gemiddeld licht toegenomen zijn.

Met de overige indicatoren kan dus maar een kortere periode onderzocht worden. Op basis van de huidig beschikbare gegevens is dat $\pm 1995-2005$. Die indicatoren meten elk een bepaald symptoom van concurrentie. Ze geven een gemengd beeld van de evolutie gedurende die periode, maar het geheel overziend lijkt er toch eerder sprake van een toe- dan van een afname. Tot het begin van het huidig decennium waren de veranderingen zeer klein. Vanaf ± 2003 hadden enkele indicatoren een sterke verandering. Hoewel niet eenduidig, wezen ze juist in die periode eerder in de richting van meer dan van minder concurrentie. Er is nog te weinig recent materiaal om na te gaan of er inderdaad sprake geweest is van een trendbreuk.

In elk geval is de markt in beweging. Gedurende de hele periode is de toe- en uittreding gemiddeld 15 % van het aantal ondernemingen geweest. Ze was weliswaar licht dalend, maar is in 2004 toch weer sterk aangetrokken. De stabiliteit van de marktaandelen is licht afgenomen, wat betekent dat ondernemingen jaar-op-jaar gemiddeld grotere toe- of afnames van hun marktaandeel vaststelden. Beide uitten zich in een toename van de marktconcentratie. Aan de ene kant houdt dat een risico in dat op langere termijn de concurrentie kan afnemen. Aan de andere kant is een toe- of afname van de concentratie op zich al een teken dat er concurrentie onder de producenten speelt. Bovendien is in de detailhandel de concentratie in 2005 plotseling afgenomen. Dat is ondubbelzinning een teken van concurrentie. De (lichte) afname van de winstelasticiteit lijkt echter in strijd met deze observaties. Gegeven de fluctuaties in die indicator is er echter nog geen uitsluitel over de vraag of het dieptepunt van 2002 een omslag markeerde naar een, volgens de interpretatie van de indicator, weer toenemende concurrentie. De recente evolutie van de winstgevendheid duidt dan, volgens de interpretatie van de allocatieve efficiëntie, weer op een afname van de concurrentie. Tussen 1994 en 2002 is ze constant geweest, rond 1,20. Daarna is ze sterk toegenomen tot $\pm 1,30$.

De uitkomst is dus paradoxaal. Enerzijds blijkt dat er voldoende beweging in de marktstructuur is om te spreken van concurrentie. Anderzijds is er recentelijk sprake van een toenemende winstgevendheid, wat een teken zou zijn van afnemende concurrentie. Dat laatste wordt bovendien gesteund door de gemiddeld afgenomen winstelasticiteit en het recent toegenomen prijsniveau. Een uitweg zou kunnen zijn dat de winstgevendheid op korte termijn óók het

gevolg is van productieve efficiëntie: zolang concurrentie leidt tot kostendalingen is het niet per definitie zo dat de winstgevendheid daalt. Ze kan zelfs nog toenemen. Dat zet bovendien vraagtekens bij de bruikbaarheid van de winstgevendheid als indicator voor concurrentie, ondanks de vele toepassingen in de literatuur. Tot 2005 was dat ook nog in overeenstemming met de afname van de relatieve prijzen ten opzichte van het EU-gemiddelde. De resultaten staan samengevat in Tabel 8.

Tabel 8: Evolutie van de op de Belgische distributie toegepaste concurrentiemaatstaven

Maatstaf	Interpretatie	Concurrentie tot ±2003	Concurrentie sinds ±2003	Niveau t.o.v. andere EU landen
Marktconcentratie	Hoge concentratie impliceert een gebrek aan concurrentie	afname	afname	
Winstelasticiteit	Gemiddeld lichte afname gedurende 1997-2005	afname	afname	gelijk en lager
Prijs-kostenmarge	Allocatieve efficiëntie	toename	afname	hoger
Prijs-kostenmarge	Productieve en dynamische efficiëntie	afname	toename	lager
Toe- en uittreding	Hoge activiteit duidt op concurrentie	afname	toename	
Winstelasticiteit	Dieptepunt in 2002	afname	toename	gelijk en lager
Marktstabiliteit	Instabiele marktaandelen duiden op concurrentie	toename	toename	
Marktconcentratie	Hoge concentratie is gevolg van efficiënte consolidatie	toename	toename	

Bron: FPB.

Niet onbelangrijk, ten slotte, is dat enkele indicatoren ook zijn berekend voor andere Europese landen. Uit die weinige gegevens lijkt de concurrentie in België eerder zwakker dan in andere landen. Hoewel de analyse gericht is op de evolutie van regulering en concurrentie in de tijd, mag dat laatste ook niet uit het oog verloren worden, temeer daar de regulering in België ook zwaarder is dan in de meeste andere landen.

Voorlopig wordt voorzichtig geconcludeerd dat in de onderzochte periode de concurrentie eerder toe- dan afgenomen is. Dat kan te maken hebben met de deregulering van de Ikaewet en de mededingingswetgeving. Nochtans is er een paradox met de evolutie van prijzen en winstgevendheid. In het volgende hoofdstuk wordt geprobeerd om dieper op die relaties in te gaan.

5. Samenhang van regulering, concurrentie en productiviteit

In Hoofdstuk 2 is vastgesteld dat in de Belgische handelsbranche de groei van de arbeidsproductiviteit relatief laag was gedurende ongeveer 1975 tot ongeveer 2000. De groei van de totalefactorproductiviteit (TFP) was zelfs negatief. Ook is vastgesteld dat juist in die periode de regulering van de branche relatief zwaar was. In de eenvoudige index van Figuur 5 had ze een score van 3 of meer op 4. Dat suggereert dat de regulering een negatief effect gehad kan hebben op productiviteitsgroei. En, zoals afgeleid in Hoofdstuk 3, concurrentie zou daar een belangrijke rol in gespeeld kunnen hebben. In dit hoofdstuk wordt geprobeerd de rechtstreekse samenhang tussen regulering en productiviteit te schatten, en de samenhang tussen regulering en concurrentie. Daarbij moet wel aangetekend worden dat de gebruikte gegevens eigenlijk onvoldoende stationair zijn voor een betrouwbare schatting. De resultaten, hoewel plausibel vanuit theoretisch oogpunt, hebben dus maar een indicatieve waarde.

5.1. Aanpak van de schattingen

In de economische literatuur komen twee manieren voor waarop de relatie tussen regulering en productiviteit geschat wordt. Enerzijds worden er rechtstreekse schattingen gedaan, zonder de rol van concurrentie expliciet te onderzoeken:

$$\text{Productiviteitsgroei} = f(\text{Regulering, Controlevariabelen}) \quad (12)$$

Voorbeelden van zulke studies zijn Nicoletti et al. (2001), Scarpetta & Tressel (2002), Nicoletti & Scarpetta (2003) en Conway et al. (2006). De auteurs hanteerden die aanpak vanwege de moeilijkheden die het meten van concurrentie doorgaans oplevert. Daarom beschouwde men regulering als indicator voor concurrentie. Anderzijds worden er analyses in twee stappen gedaan, waarin de rol van concurrentie wel expliciet onderzocht wordt:

$$\text{Productiviteitsgroei} = f(\text{Concurrentie, Controlevariabelen}) \quad (13a)$$

$$\text{Concurrentie} = f(\text{Regulering, Controlevariabelen}) \quad (13b)$$

Voorbeelden van zulke studies zijn Griffith & Harrison (2004), Cincera & Galgau (2005), Creusen et al. (2006b) en Griffith et al. (2006). In deze studies gaan de auteurs de uitdaging aan om toch een kwantificering van het verschijnsel concurrentie toe te passen. Als schattingsvariant worden echter ook rechtstreekse vergelijkingen volgens het model van (12) geschat.

In dit hoofdstuk ligt de focus op Vergelijkingen (12) en (13b) voor de Belgische distributie. Voor de samenhang tussen concurrentie en productiviteit (13a) wordt uitgegaan van de evidentie die in de literatuur is gevonden. Voor productiviteit is een zeer eenvoudige panelregressie van de groei van de arbeidsproductiviteit geschat:

$$\Delta LPROD_{it} = \alpha + \beta_i(\text{REGUL}_{t-\tau} * \text{NACE}_i) + \gamma \text{CAPINT}_{it} + \delta \text{CYC}_t + \varepsilon_{it} \quad (14)$$

waarin de te verklaren variabele gedefinieerd is als

$$\Delta LPROD_{it} = (\text{LPROD}_{it} - \text{LPROD}_{it-1}) / \text{LPROD}_{it-1} \quad (15)$$

en dezelfde vergelijking voor ΔTFP_{it} . In (14) is $\text{REGUL}_{t-\tau}$ de index van Figuur 5, opgenomen met vertraging τ . Ze is gemodelleerd in interactie met een dummy NACE_i per deelbranche. De controlevariabelen CAPINT_{it} en CYC_t staan voor respectievelijk kapitaalintensiteit en conjunctuur. Kapitaalintensiteit is ook toegepast door Creusen et al. (2006b). Ze is hier berekend als de ratio tussen de compensatie voor kapitaal en de toegevoegde waarde. Conjunctuur is onder andere toegepast door Griffith & Harrison (2004), Griffith et al. (2006,2007) en Conway et al. (2006). Er zijn twee alternatieve indicatoren toegepast. De ene is de 'output gap' als percentage van het trendmatige bbp (CYCGAP_t); de andere is een voorlopende indicator (CYCLEAD_t). Index t staat voor de tijdreeks, die in deze paragraaf verschilt per regressie. Index τ loopt tussen 0 en 2. Index i staat voor de deelbranches volgens de NACE 2-cijferklassificatie, dat is 50 t/m 52 voor respectievelijk de autobranche, de groothandel en de detailhandel.¹⁵

Voor concurrentie zijn eenvoudige regressievergelijkingen geschat met dezelfde verklarende variabelen als in Vergelijking (14):

$$\text{CONCU}_{kit} = \alpha + \beta_i(\text{REGUL}_{t-\tau} * \text{NACE}_i) + \gamma \text{CAPINT}_{it} + \delta \text{CYC}_t + \varepsilon_{it} \quad (16)$$

Index k staat voor de in Hoofdstuk 4 besproken maatstaven voor concurrentie ($k = 1, \dots, 5$). De tijdreeksen zijn veel korter dan bij Vergelijking (14). Alleen voor de prijs-kostenmarge (§4.1) was er een lange tijdreeks, maar ontbrak de dimensie van de deelbranches. Opnieuw is $\text{REGUL}_{t-\tau}$ opgenomen in interactie met NACE_i , maar er is ook een schattingsvariant zonder interactie. Voor de prijs-kostenmarge was dat zelfs de enig mogelijke.

Vergelijkingen (14) en (16) zijn geschat met de methode van de kleinste kwadraten. De resultaten staan in de §5.3 en 5.4.¹⁶ Ze moeten echter, zoals gemeld, met voorzichtigheid geïnterpreteerd worden. Dat komt omdat de schattingen gedaan zijn met tijdreeksgegevens, en die voor de meeste variabelen niet voldoende stationair bleken te zijn. Daarmee bestaat een risico op het vinden van een onwerkelijke samenhang ('spurious correlation'). Dat is een schijnbare

¹⁵ In de laatste herziening van de EUKLEMS databank, waarop de eerder besproken Figuren 2 en 3 gebaseerd zijn, is er geen onderscheid tussen de drie deelbranches meer en zijn er alleen nog maar gegevens voor het totaal van de groot- en detailhandel. Voor de schattingen van dit hoofdstuk is daarom gebruik gemaakt van een eerdere versie, waar dat onderscheid nog wel bestond.

¹⁶ Ze geven resultaten voor de hierboven besproken schattingsvarianten: (1) de vertraging τ in de reguleringsindex; (2) het opnemen van een interactie van de reguleringsindex met de deelbranche; (3) het opnemen van controlevariabelen. Andere schattingsvarianten zijn niet opgenomen in de tabellen. Dat zijn in de eerste plaats schattingen met logaritmische variabelen. In een aantal gevallen wezen de Ramsey en Jarque-Bera tests weliswaar uit dat er met logaritmische variabelen een betere specificatie zou zijn. Toch waren in die gevallen het teken, de significantie en de grootte van de coëfficiënt niet essentieel anders. Daarom zijn slechts resultaten met niet-logaritmische variabelen opgenomen. Evenmin is de variant opgenomen waarin de reguleringsindex is opgesplitst naar de vier beleidsdomeinen (zie Tabel 6). In eerste instantie is dus de samenhang met de totale index onderzocht.

samenhang, die in werkelijkheid mogelijk niet opgaat. De de schattingsuitkomsten van (14) en (16) moeten daarom met voorzichtigheid geïnterpreteerd worden. In §5.2 worden de toetsen van stationariteit samengevat.

5.2. Stationaire en niet-stationaire tijdreeksen

Een tijdreeks is stationair als het gemiddelde en de variantie constant zijn in de tijd. Met andere woorden, ze vertoont dan geen duidelijke stijgende of dalende trend. In een niet-stationaire tijdreeks is dat dus wel het geval. Wordt er een regressie gedaan op zulke niet-stationaire tijdreeksen, dan bestaat enerzijds het risico dat er een significante samenhang gevonden wordt, die echter in werkelijkheid helemaal niet opgaat ('spurious correlation'). Anderzijds is er een kans dat de gevonden samenhang in werkelijkheid juist heel sterk is. Er is dan sprake van een coïntegratierelatie.

Om na te gaan of de tijdreeksen stationair zijn en coïntegratierelaties vertonen is in de econometrie een aantal gegevenstoetsen ontwikkeld. Voor de stationariteit zijn er de zgn. 'unit root' toetsen. Daarvan zijn er hier drie toegepast: de Weighted Symmetric, de Dickey-Fuller en de Phillips-Perron toetsen. Daarvan is Dickey-Fuller de meest oorspronkelijke, maar ook de minst betrouwbare. Het principe is als volgt. Als alle tijdreeksen stationair zijn, dan kan er zonder problemen een regressie op uitgevoerd worden. Als ze niet stationair zijn, dan dient de stationariteit van de eerste verschillen in de tijdreeksen onderzocht te worden. Als die ook niet stationair zijn, dan heeft een regressie weinig betekenis. Zijn de tijdreeksen in eerste verschillen wel stationair, dan moet onderzocht worden of er een coïntegratierelatie is. Daartoe wordt in deze paragraaf de Engle-Granger toets toegepast. Alleen als er een coïntegratierelatie is, kan er een zinvolle regressie gedaan worden.

In het vervolg van deze paragraaf worden daarom bovenstaande stappen doorlopen. Daarbij zijn nog twee zaken van belang. Ten eerste wordt er doorgaans van uit gegaan dat een tijdreeks stationair is als de p-waarde van de toets een significantieniveau van 5 % of minder heeft. Hetzelfde geldt voor de coïntegratietoets. Ten tweede zijn de toetsen zelf pas zinvol bij lange tijdreeksen. De toetsen op de korte tijdreeksen worden daarom maar zeer summier en kwalitatief besproken (Tabel 12). Vanzelfsprekend houdt dat laatste niet in dat de regressies dus meer betekenis hebben dan die op de lange tijdreeksen.

De 'unit root' toetsen op de lange tijdreeksen zijn samengevat in de linkerpanelen van Tabellen 9 en 10, voor respectievelijk de afhankelijke en onafhankelijke variabelen. Bij de afhankelijke variabelen wijzen alledrie de toetsen uit dat geen enkele tijdreeks stationair is. De laagst gevonden significantie bedraagt 17 %: de Dickey-Fuller toets op de arbeidsproductiviteit in de detailhandel. Bij de onafhankelijke variabelen worden wel enkele significante resultaten gevonden, maar dat is eigenlijk niet van belang zolang er onder de afhankelijke variabelen geen stationaire tijdreeks is.

Tabel 9: 'Unit root' toetsen op de afhankelijke variabelen met een lange tijdreeks

Variabele** / deelbranche	Tijdreeks	Toets op de niveau's van de variabelen (p-waarden)			Toets op de eerste verschillen van de variabelen (p-waarden)		
		Weighted Symmetric	Dickey-Fuller	Phillips-Perron	Weighted Symmetric	Dickey-Fuller	Phillips-Perron
LPROD: Autobranche	1970-2005	0,9887	0,2795	0,9221	0,0017*	0,1065	0,0075*
Groothandel	1970-2005	0,5771	0,4335	0,7040	0,0178*	0,0684	0,0027*
Detailhandel	1970-2005	0,9307	0,1721	0,5874	0,5680	0,5437	0,0238*
TFP: Autobranche	1980-2005	0,6346	0,9904	0,6536	0,1469	0,0001*	0,1961
Groothandel	1980-2005	0,9475	1,0000	0,9946	0,0932	0,1041	0,1256
Detailhandel	1980-2005	0,6507	0,7687	0,5288	0,4186	0,9052	0,4531
Prijs-kostenmarge	1975-2008	0,2730	0,7526	0,7761	0,1654	0,4076	0,0619

Bron: FPB.

*) Significantieniveau 5 %.

**) LPROD = Arbeidsproductiviteit; TFP = Totalefactorproductiviteit.

Tabel 10: 'Unit root' toetsen op de onafhankelijke variabelen (tijdreeks 1970-2005)

Variabele / deelbranche	Toets op de niveau's van de variabelen (p-waarden)			Toets op de eerste verschillen van de variabelen (p-waarden)		
	Weighted Symmetric	Dickey-Fuller	Phillips-Perron	Weighted Symmetric	Dickey-Fuller	Phillips-Perron
Regulering	0,9231	0,0008*	0,6730	0,1194	0,0523	0,0004*
Kapitaalintensiteit: Autobranche	0,9599	0,8067	0,8349	0,0327*	0,1279	0,0002*
Groothandel	0,7069	0,0029*	0,8132	0,0153*	0,0748	0,0138*
Detailhandel	0,6757	0,9345	0,9169	0,0008*	0,0032*	0,0363*
Conjunctuur: Output gap	0,0181*	0,7218	0,7063	0,0262*	0,0851	0,0998
Voorlopende indicator	0,0160*	0,1508	0,0207*	0,0016*	0,0032*	0,0011*

Bron: FPB.

*) Significantieniveau 5 %.

Voor een zinvolle regressie is de volgende vereiste dus dat de tijdreeksen in eerste verschillen stationair zijn. In het rechterpaneel van Tabel 9 is te zien dat dat opgaat voor de arbeidsproductiviteit van alledrie de deelbranches onder de Phillips-Perron toets en van twee van de drie deelbranches onder de Weighted Symmetric toets. Voor de belangrijkste onafhankelijke variabele (zie Tabel 10), die van de regulering, is één toets significant en één toets vrijwel significant. Ook bij de controlevariabelen wijzen in het bijzonder de Weighted Symmetric en Phillips-Perron toetsen stationaire tijdreeksen in eerste verschillen uit. Voor de verklaring van (alleen) de arbeidsproductiviteit heeft het dus zin om te onderzoeken of er een cointegratierelatie bestaat.

Dat is echter niet het geval. In Tabel 11 worden de p-waarden van de cointegratietoets op de regressie van de arbeidsproductiviteit gegeven voor twee varianten van de toets en drie alternatieve specificaties. In geen enkel geval is er significantie, dus is er geen sprake van een cointegratierelatie. Dat impliceert dat het niet gegarandeerd is dat de regressies tot een zinvolle

samenhang zullen leiden. De uitkomsten van de volgende twee paragrafen moeten daarom met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden. Hoewel ze indicatief zijn mogen er geen al te harde conclusies uit getrokken worden.

Tabel 11: Coïntegratietoets op de analyse van de arbeidsproductiviteit (tijdreeks 1970-2005)

Deelbranche	Specificatie* =>	Toets zonder optie TREND (p-waarden)			Toets met optie TREND (p-waarden)		
		Z-Ctrl	Ctrl-OG	Ctrl-VI	Z-Ctrl	Ctrl-OG	Ctrl-VI
Autobranche		0,7535	0,7822	0,9455	0,8961	0,9225	0,9469
Groothandel		0,5858	0,7927	0,9005	0,5359	0,8538	0,9209
Detailhandel		0,7616	0,7761	0,9920	0,7660	0,9212	0,9354

Bron: FPB.

*) Z-Ctrl = schatting zonder controlevariabelen; Ctrl-OG = output gap als conjunctuurindicator; Ctrl-VI = voorlopende indicator als conjunctuurindicator.

Toetsen op stationaire tijdreeksen hebben het meeste zeggenschap op lange tijdreeksen. Op korte tijdreeksen zijn ze minder zinvol. Nochtans zijn ze in het kader van deze studie gedaan, maar wordt er maar beperkte aandacht aan de resultaten besteed. Dat houdt overigens niet in dat de regressies meer betekenis hebben dan die op de lange tijdreeksen. Er moet rekening gehouden blijven worden met een indicatieve waarde. In Tabel 12 worden de resultaten slechts op kwalitatieve wijze besproken.

Tabel 12: 'Unit root' toetsen op de afhankelijke variabelen met een korte tijdreeks

Variabele	Tijdreeks	Toets op de niveau's van de variabelen (kwalitatief*)			Toets op de eerste verschillen van de variabelen (kwalitatief*)		
		Weighted Symmetric	Dickey- Fuller	Phillips- Perron	Weighted Symmetric	Dickey- Fuller	Phillips- Perron
Toe- en uitbreiding	1998-2005	Geen	Geen	Geen	Alle	Deels	Geen
Marktconcentratie	1996-2005	Geen	Geen	Geen	Geen	Geen	Geen
Winstelasticiteit	1997-2005	Geen	Deels	Geen	Deels	Deels	Geen
Marktstabiliteit	1997-2005	Geen	Geen	Geen	Deels	Deels	Geen

Bron: FPB.

*) Alle = de tijdreeksen van alledrie de deelbranches zijn stationair op een significantieniveau van 5 %;
Deels = idem voor één of twee van de deelbranches; Geen = idem voor geen enkele deelbranche.

Uit de toetsen blijkt dat de tijdreeksen van de maatstaven in vrijwel geen enkel geval stationair zijn. Bij de tijdreeksen in eerste verschillen gaat dat alleen voor de marktconcentratie op. Bij de andere maatstaven worden in sommige gevallen wel stationaire reeksen gevonden. Alleen voor toe- en uitbreiding wees de Weighted Symmetric toets voor alledrie de deelbranches een stationaire tijdreeks in eerste verschillen uit. Ook de verkorte tijdreeksen van de afhankelijke variabelen (niet opgenomen in een tabel) waren in maar heel weinig gevallen stationair, en in eerste verschillen in iets meer gevallen.

5.3. Samenhang tussen regulering en productiviteit

Rekening houdend met de waarneming dat de tijdreeksen in de meeste gevallen niet stationair zijn en er geen cointegratierelatie is, geeft Tabel 13 de samenhang tussen regulering en arbeidsproductiviteitsgroei. In alle gevallen had de samenhang het verwachte negatieve teken, en in veel gevallen was ze ook significant. Bij opname van regulering met een vertraging van twee jaar was de samenhang zelfs zeer significant. Dit resultaat geeft dus een indicatie dat vanaf het moment dat de regulering verzwaard is, de groei van de arbeidsproductiviteit inderdaad is gaan stagneren. Ze is weer gaan aantrekken toen de regulering op enkele essentiële punten is verminderd/verbeterd. Wel moet rekening gehouden worden met een vertraging van twee jaar. Daarna lijkt ze pas het beste effect op de productiviteitsgroei te realiseren.

Tabel 13: Samenhang tussen regulering en arbeidsproductiviteit in de Belgische distributie

Afhankelijke variabele => Vertraging in regulering =>	Groei van de arbeidsproductiviteit								
	Coëfficiënten [<i>p-waarde</i>] o.b.v. kleinste kwadraten schatting								
	τ = 0			τ = 1			τ = 2		
Constate	0,061**	0,1254*	0,1883**	0,0568**	0,1197*	0,1682***	0,1288***	0,1926***	0,2149***
	[,023]	[,084]	[,010]	[,010]	[,061]	[,009]	[,000]	[,000]	[,000]
Regul _{t-1} * NACE ₅₀	-0,0178**	-0,0154	-0,0232**	-0,0166**	-0,0134	-0,0193**	-0,0406***	-0,039***	-0,0414***
	[,049]	[,118]	[,016]	[,029]	[,102]	[,015]	[,000]	[,000]	[,000]
Regul _{t-1} * NACE ₅₁	-0,0165*	-0,0088	-0,0136	-0,0151**	-0,0064	-0,01	-0,0388***	-0,0322***	-0,0335***
	[,068]	[,331]	[,124]	[,047]	[,409]	[,191]	[,000]	[,000]	[,000]
Regul _{t-1} * NACE ₅₂	-0,0154*	-0,0173	-0,0274**	-0,0143*	-0,0154	-0,0231**	-0,0383***	-0,0407***	-0,044***
	[,087]	[,133]	[,015]	[,059]	[,108]	[,013]	[,000]	[,000]	[,000]
Kapitaalintensiteit		-0,216	-0,335**		-0,2191	-0,3124**		-0,2048	-0,2519*
		[,189]	[,049]		[,153]	[,049]		[,116]	[,059]
Output gap		0,0065***			0,0063**			0,0025	
		[,008]			[,011]			[,245]	
Voorlopende indicator			0,1729**			0,1608*			0,0954
			[,010]			[,058]			[,190]
Tijdreeks	1971 t/m 2005			1971 t/m 2005			1972 t/m 2005		
Waarnemingen	105			105			102		
P-waarden van:									
F test	0,826	0,959	0,893	0,662	0,977	0,944	0,471	0,913	0,832
Reset2	0,678	0,027	0,026	0,639	0,063	0,042	0,217	0,216	0,080
Jarque-Bera	0,736	0,980	0,605	0,820	0,976	0,681	0,920	0,874	0,684
R ²	0,04	0,13	0,10	0,05	0,13	0,11	0,30	0,32	0,33
Aangepaste R ²	0,01	0,08	0,06	0,02	0,09	0,06	0,27	0,29	0,29

Bron: FPB.

Significantieniveaus: 1 % (***), 5 % (**) en 10 % (*).

De R² lag rond 0,3. Dat is relatief laag, maar toch betekent dat dat de regulering zo'n 30 % van de productiviteitsgroei na twee jaar kan verklaren. Zonder vertraging en met een vertraging van

één jaar was de samenhang meestal ook significant, maar in mindere mate. De significantie verdween daar bij opname van de output gap als controlevariabele. Nochtans was de R^2 zeer laag. In geen van de gevallen was ze hoger dan 0,13. Hoewel de regulering alleen de detailhandel betreft lijkt ze ook een ongeveer evengrote samenhang met de groothandel en de autobranche te hebben. Dat kan te maken hebben met overloopeffecten tussen de deelbranches.

In tegenstelling tot de arbeidsproductiviteit bleek de groei van de TFP gedurende 1982-2005 nauwelijks samen te hangen met de regulering (Tabel 14). Alleen als regulering opgenomen wordt met een vertraging van één jaar zijn er enkele significante resultaten. Die hebben echter een zeer lage R^2 (max. 0,11), en bovendien niet het verwachte teken. Daarmee suggereren ze dat regulering, in tegenstelling tot wat doorgaans aangenomen wordt, juist bevórdelijk zou zijn voor de TFP. Figuur 3 in §2.2.3 suggereerde echter dat de afname van de TFP in ongeveer 2000 tot een einde gekomen is met de deregulering die toen op gang kwam.

Tabel 14: Samenhang tussen regulering en TFP in de Belgische distributie

Afhankelijke variabele =>	Groei van de totalefactorproductiviteit (TFP)								
	Coëfficiënten [<i>p</i> -waarde] o.b.v. kleinste kwadraten schatting								
	$\tau = 0$			$\tau = 1$			$\tau = 2$		
Vertraging in regulering =>									
Constate	-0,0709 [,163]	-0,09 [,922]	-0,059 [,541]	-0,1043* [,052]	-0,0405 [,616]	-0,0782 [,350]	-0,0177 [,765]	0,059 [,454]	0,033 [,679]
Regulering _{t-1} * NACE ₅₀	0,0152 [,349]	0,0099 [,572]	0,0182 [,319]	0,0258 [,131]	0,0229 [,188]	0,0292* [,098]	-0,0017 [,929]	0,0001 [,995]	0,006 [,751]
Regulering _{t-1} * NACE ₅₁	0,0156 [,338]	0,0134 [,422]	0,0199 [,243]	0,0262 [,124]	0,027 [,118]	0,032* [,065]	-0,0012 [,947]	0,0059 [,761]	0,0112 [,566]
Regulering _{t-1} * NACE ₅₂	0,0194 [,234]	0,0115 [,542]	0,0212 [,285]	0,0298* [,081]	0,0239 [,187]	0,0313* [,091]	0,0026 [,890]	0,0002 [,990]	0,0062 [,747]
Kapitaalintensiteit		-0,1339 [,420]	-0,0576 [,738]		-0,1612 [,298]	-0,1036 [,510]		-0,2489 [,141]	-0,2135 [,189]
Output gap		0,0006 [,821]			-0,0004 [,864]			-0,0004 [,891]	
Voorlopende indicator			-0,1387 [,199]			0,1423 [,171]			-0,1483 [,175]
Tijdreeks	1981 t/m 2005			1981 t/m 2005			1982 t/m 2005		
Waarnemingen	75			75			72		
P-waarden van:									
F test	0,302	0,706	0,763	0,762	0,927	0,869	0,834	0,709	0,741
Reset2	0,433	0,990	0,580	0,435	0,042	0,107	0,637	0,914	0,873
Jarque-Bera	0,991	0,827	0,892	0,970	0,870	0,966	0,843	0,825	0,878
R^2	0,05	0,06	0,08	0,07	0,08	0,11	0,04	0,07	0,09
Aangepaste R^2	0,01	-0,009	0,01	0,03	0,02	0,04	-0,005	-0,002	0,03

Bron: FPB.

Significantieniveaus: 1 % (***), 5 % (**) en 10 % (*).

5.4. Samenhang tussen regulering en concurrentie

De detailhandelsregulering lijkt een zeer significante samenhang met de prijs-kostenmarge te vertonen, zie Tabel 15. Die geldt voor alledrie de vertragingniveau's ($\tau = 0, 1$ en 2). De R^2 was echter het hoogst bij een vertraging van twee jaar. Daar was ze rond 0,5. De controlevariabelen waren niet significant en droegen nauwelijks bij tot de verklaring.

Tabel 15: Samenhang tussen regulering en prijs-kostenmarges in de Belgische distributie

Afhankelijke variabele =>	Prijs-kostenmarge								
	Coëfficiënten [<i>p</i> -waarde] o.b.v. kleinste kwadraten schatting								
	$\tau = 0$			$\tau = 1$			$\tau = 2$		
Vertraging in regulering =>									
Constante	1,6781*** [,000]	2,0213*** [,000]	2,0819*** [,000]	1,7891*** [,000]	1,9508*** [,000]	2,0766*** [,000]	1,8739*** [,000]	1,8432*** [,000]	1,8914*** [,000]
Regulering _{t-τ}	-0,1239*** [,009]	-0,1555*** [,008]	-0,1761*** [,005]	-0,1604*** [,000]	-0,1721*** [,001]	-0,2067*** [,000]	-0,1881*** [,000]	-0,1878*** [,000]	-0,2214*** [,000]
Kapitaalintensiteit		-0,6915 [,367]	-0,6813* [,396]		-0,3520 [,576]	0,4059 [,527]		0,0838 [,877]	0,2468 [,639]
Output gap		-0,0081 [,365]			-0,0066 [,415]			-0,0037 [,613]	
Voorlopende indicator			0,1316 [,681]			0,2368 [,411]			0,0388 [,873]
Tijdreeks	1975 t/m 2008	1975 t/m 2007	1975 t/m 2008	1975 t/m 2007	1975 t/m 2007	1975 t/m 2008	1975 t/m 2007	1975 t/m 2007	1975 t/m 2007
Waarnemingen	34	33	34	33	33	34	33	33	33
P-waarden van:									
Reset2	0,011	0,033	0,137	0,233	0,478	0,965	0,772	0,701	0,578
Jarque-Bera	0,010	0,075	0,043	0,162	0,292	0,471	0,589	0,603	0,269
R^2	0,20	0,23	0,23	0,33	0,35	0,42	0,45	0,46	0,55
Aangepaste R^2	0,17	0,15	0,15	0,31	0,28	0,36	0,43	0,40	0,51

Bron: FPB.

Significantieniveau's: 1 % (***), 5 % (**) en 10 % (*).

Ondanks de significantie had de regulering echter nergens het verwachte teken. Dat suggereert dat zwaardere regulering zou leiden tot lagere prijs-kostenmarges. Volgens de gangbare interpretatie worden lagere prijs-kostenmarges geassocieerd met meer concurrentie. Dus zou zwaardere regulering tegenintuïtief samenhangen met meer concurrentie. Zoals eerder gemeld moet er rekening mee gehouden worden dat dit een misleidende uitkomst kan zijn, als gevolg van het gebrek aan stationaire tijdreeksen. Er moet echter ook rekening mee gehouden worden dat de gangbare interpretatie van de prijs-kostenmarge eenzijdig gerelateerd is aan allocatieve efficiëntie. Gebrek aan concurrentie kan echter ook samengaan met gebrek aan productieve efficiëntie, bijvoorbeeld als kleine winkeliers beschermd worden tegen de efficiënter winkelketens. Dat kan net het omgekeerd effect op de prijs-kostenmarge hebben en het resultaat van Tabel 15 toch plausibel maken. Het negatieve teken suggereert dan dat regulering via een

gebrek aan concurrentie leidt tot een gebrek aan productieve efficiëntie. Daardoor worden de prijs-kostenmarges veeleer gedrukt dan opgeblazen.

Bij de andere vier indicatoren voor concurrentie had de vertraging een nogal verschillend effect. Dat is samengevat in Tabel 16. Voor marktconcentratie was ze, net als voor de prijs-kostenmarge, significant bij alledrie de vertragingenniveaus. Voor toe- en uittreding was ze alleen significant bij een vertraging van twee jaar. Bij marktstabiliteit en winstelasticiteit was er weinig significantie. Bij marktstabiliteit was die er alleen bij een vertraging van twee jaar. Bij de winstelasticiteit was die er met een vertraging van twee jaar als er geen interactie was met de deelbranche. Was die interactie wel gemodelleerd dan had de regulering na één jaar een significante samenhang met de winstelasticiteit van alleen de detailhandel. In de Tabellen 17 t/m 20 worden daarom alleen de resultaten voor $\tau = 2$ gegeven.

Tabel 16: Overzicht van de significante effecten op concurrentie in de Belgische distributie*

Vertraging in regulering => Specificatie** =>	$\tau = 0$			$\tau = 1$			$\tau = 2$		
	Z-Ctrl	Ctrl-OG	Ctrl-VI	Z-Ctrl	Ctrl-OG	Ctrl-VI	Z-Ctrl	Ctrl-OG	Ctrl-VI
Gebaseerd op Regulering _{t-τ} zonder interactie met de deelbranches									
Prijs-kostenmarge	R	R	R	R	R	R	R	R	R
Toe- en uittreding***			vi				R	R ki	R ki
Marktconcentratie***	R	R	R ki	R	R Ki	ki	R	ki	ki
Winstelasticiteit									R
Marktstabiliteit		ki	ki			ki vi			
Gebaseerd op Regulering _{t-τ} * NACE _i									
Toe- en uittreding			51		51		50 51 52	50 51 52	50 51 52
Marktconcentratie	50 51 52	50 51	50 51 ki	50 51 52	50 51 ki	51 ki	50 51 52	51 ki	51 ki
Winstelasticiteit		ki og			52 ki og				
Marktstabiliteit			vi				52	50 51 52	

Bron: FPB.

*) Significantiëniveau 10 %; R = regulering; 50 = regulering in interactie met de autobranche; 51 = regulering in interactie met de groothandel; 52 = regulering in interactie met de detailhandel; ki = kapitaalintensiteit; og = output gap; vi = voorlopende indicator.

**) Z-Ctrl = schatting zonder controlevariabelen; Ctrl-OG = output gap als conjunctuurindicator; Ctrl-VI = voorlopende indicator als conjunctuurindicator.

***) 'fixed effects' schatting, alle andere schattingen zijn kleinste kwadraten.

De samenhang met marktconcentratie was zeer indrukwekkend en staat in Tabel 17. Zonder controlevariabelen was de significantie het hoogst. Van de controlevariabelen hangt ook kapitaalintensiteit significant samen met de concentratie. Dat lijkt verklaarbaar omdat kapitaalintensieve productie om grote productie-eenheden vraagt. Dat geldt kennelijk ook in de groot- en detailhandel. In de analyse zonder interactie tussen regulering en deelbranche gaf overigens een 'fixed effects' schatting een betere specificatie dan een schatting volgens kleinste kwadraten. De coëfficiënt voor regulering ligt daarbij in dezelfde grootte-orde als de drie coëfficiënten van de specificatie met interactie. Ook viel in vijf van de zes gevallen de Reset2 test

hoger uit dan bij logaritmische variabelen. Dat geeft steun voor de lineaire Vergelijking (16) met k als de Herfindahl-Hirschmann index (HHI). De R^2 , ten slotte, was zeer hoog, oplopend tot 0,94.

Tabel 17: Samenhang tussen regulering en marktconcentratie in de Belgische distributie

Afhankelijke variabele =>	Herfindahl-Hirschmann index					
	Coëfficiënten [<i>p</i> -waarde]					
Constante	91,2435***		20,2772		23,822	
	[,000]		[,479]		[,468]	
Regulering _{t-2}	-20,7809***		-10,1367		-11,4256	
	[,001]		[,114]		[,140]	
Regulering _{t-2} * NACE ₅₀	-21,0682***		-9,8802		-10,9582	
	[,001]		[,110]		[,143]	
Regulering _{t-2} * NACE ₅₁	-24,7971***		-14,8388**		-15,9168**	
	[,000]		[,016]		[,032]	
Regulering _{t-2} * NACE ₅₂	-16,4773***		-3,3535		-4,4316	
	[,006]		[,603]		[,569]	
Kapitaalintensiteit		85,3487**	91,8455***	85,5318**	91,8439***	
		[,012]	[,006]	[,011]	[,006]	
Output gap		-0,2441	-0,1922			
		[,725]	[,775]			
Voorlopende indicator				8,1029	6,6846	
				[,705]	[,747]	
Tijdreeks	1996 t/m 2005					
Waarnemingen	30					
Schattingmethode	Fixed eff.	Kleinste kw.	Fixed eff.	Kleinste kw.	Fixed eff.	Kleinste kw.
P-waarden van:						
F test	0,000	0,110	0,000	0,415	0,000	0,259
Reset2	0,540	0,927	0,454	0,914	0,374	0,993
Jarque-Bera	0,289	0,318	0,273	0,191	0,213	0,167
R ²	0,92	0,92	0,94	0,94	0,94	0,94
Aangepaste R ²	0,91	0,91	0,93	0,93	0,93	0,93

Bron: FPB.

Significantieniveau's: 1 % (***), 5 % (**) en 10 % (*).

Echter, net als bij de prijs-kostenmarge en ondanks de indrukwekkende samenhang, hadden de coëfficiënten voor regulering niet het verwachte teken. Opnieuw moet gewezen worden op de beperkingen aan de tijdreeksen, maar ook op een mogelijk probleem aan de plausibiliteit van de gangbare interpretatie van de HHI. Regulering zou door gebrek aan concurrentie tot een hogere concentratie moeten leiden, zo luidt die gangbare interpretatie. Hier lijkt regulering daarentegen samen te hangen met een lagere concentratie. Net als bij de prijs-kostenmarges valt dat nochtans te verklaren. De Belgische regulering zorgt voor bescherming van zelfstandige winkeliers. Ze belemmerde daarmee de concurrentie van grote winkelketens. Die zou weliswaar tot een hogere marktconcentratie kunnen leiden, maar waarschijnlijk ook tot een hogere productieve efficiëntie. Gegeven de gebruikte data is dit echter een voorzichtige en speculatieve conclusie.

Voor toe- en uittreding werden resultaten gevonden die in grote lijnen vergelijkbaar waren met die voor marktconcentratie. Alleen bleek het moeilijker om verklaringen te vinden. De resultaten staan in Tabel 18. De significantie van de regulering was hoog. Ook kapitaalintensiteit had weer een significante samenhang. Daarbij kan men zich echter afvragen waarom er meer toe- en uittreding zou zijn bij een hogere kapitaalintensiteit. In de analyse zonder interactie gaf de 'fixed effects' schatting de beste specificatie. De coëfficiënten lagen daarbij in dezelfde grootte-orde. De R^2 was hoog, oplopend tot 0,89. Het enige verschil werd gevonden in de Reset2 tests, die eerder steun gaven voor een logaritmische specificatie van Vergelijking (16).

Tabel 18: Samenhang tussen regulering en toe- en uittreding de Belgische distributie

Afhankelijke variabele =>	Gemiddelde van toe- en uittreding					
	Coëfficiënten [p-waarde]					
Constante						
		-0,0081 [,758]		-0,0812* [,052]		-0,1072** [,032]
Regulering _{t-2}	0,0239*** [,006]		0,0371*** [,000]		0,0415*** [,000]	
Regulering _{t-2} * NACE ₅₀		0,0202** [,017]		0,0329*** [,001]		0,0371*** [,002]
Regulering _{t-2} * NACE ₅₁		0,027*** [,002]		0,0389*** [,000]		0,0427*** [,000]
Regulering _{t-2} * NACE ₅₂		0,0244*** [,005]		0,039*** [,000]		0,0439*** [,001]
Kapitaalintensiteit			0,0848* [,085]	0,0827* [,092]	0,1172** [,014]	0,1158** [,015]
Output gap			0,0009 [,433]	-0,001 [,418]		
Voorlopende indicator					0,022 [,450]	-0,2166 [,456]
Tijdreeks			1998 t/m 2005			
Waarnemingen			24			
Schattingmethode	Fixed eff.	Kleinste kw.	Fixed eff.	Kleinste kw.	Fixed eff.	Kleinste kw.
P-waarden van:						
F test	0,000	0,757	0,000	0,688	0,000	0,757
Reset2	0,546	0,772	0,055	0,103	0,074	0,133
Jarque-Bera	0,110	0,187	0,240	0,403	0,078	0,135
R^2	0,84	0,84	0,89	0,89	0,89	0,89
Aangepaste R^2	0,82	0,82	0,86	0,86	0,86	0,86

Bron: FPB.

Significantieniveaus: 1 % (***), 5 % (**) en 10 % (*).

Opnieuw werd voor regulering niet het verwachte teken gevonden. Regulering zou voor een hoge toe- en uittreding zorgen, wat ondubbelzinnig een teken van concurrentie is. Een verklaring zou in de lage marktconcentratie kunnen liggen. In dat geval zijn er relatief veel kleine ondernemers, die makkelijker toe- of uittreden dan grote ondernemers. Die verklaring is

echter speculatief en zou nader onderzocht moeten worden. In eerste instantie blijft het teken dus tegenintuïtief.

De marktstabiliteit en winstelasticiteit gaven een beduidend minder sterke samenhang dan de andere drie indicatoren, zie Tabellen 19 en 20. Steeds gaf een schatting volgens kleinste kwadraten de beste specificatie, en niet de 'fixed effects' schatting. Er waren nauwelijks significante coëfficiënten. De coëfficiënten voor met en zonder interactie verschilden sterk van elkaar. De R^2 was laag, en kwam nergens boven 0,4 uit. Alleen de tekens waren volgens verwachting.

Tabel 19: Samenhang tussen regulering en marktstabiliteit in de Belgische distributie

Afhankelijke variabele =>	Indicator van Porter					
	Coëfficiënten [<i>p</i> -waarde] o.b.v. kleinste kwadraten schatting					
Constante	0,0121*	-0,0121*	0,0081	0,0225**	0,0009	0,0174
	[,082]	[,055]	[,300]	[,039]	[,911]	[,165]
Regulering _{t-2}	-0,0029		-0,0025		-0,0003	
	[,155]		[,247]		[,891]	
Regulering _{t-2} * NACE ₅₀		-0,0027		-0,0043*		-0,0031
		[,140]		[,060]		[,274]
Regulering _{t-2} * NACE ₅₁		-0,0028		-0,0043*		-0,0031
		[,123]		[,054]		[,260]
Regulering _{t-2} * NACE ₅₂		-0,0032*		-0,0051**		-0,0038
		[,088]		[,040]		[,209]
Kapitaalintensiteit			0,0074	-0,0136	0,0074	-0,0108
			[,138]	[,259]	[,124]	[,335]
Output gap			0,0002	0,000		
			[,414]	[,933]		
Voorlopende indicator					-0,0097	-0,0053
					[,220]	[,481]
Tijdreeks	1997 t/m 2005					
Waarnemingen	27					
P-waarden van:						
F test	0,131	0,840	0,590	0,956	0,661	0,979
Reset2	0,000	0,561	0,520	0,693	0,814	0,643
Jarque-Bera	0,007	0,018	0,000	0,000	0,006	0,002
R^2	0,08	0,32	0,17	0,37	0,20	0,39
Aangepaste R^2	0,04	0,23	0,07	0,22	0,10	0,24

Bron: FPB.

Significantieniveaus: 1 % (***), 5 % (**) en 10 % (*).

Bij marktstabiliteit gaf regulering alleen een significant effect bij een vertraging van twee jaar, interactie met de deelbranches en de 'output gap' als conjunctuurindicator. De R^2 was daarbij 0,37. Het teken was intuïtief, hoewel het wat in tegenspraak lijkt met toe- en uittreding. Zwaardere regulering leidt kennelijk tot stabielere marktaandeelen. Het betreft hier echter wel,

volgens de definitie van de maatstaf van Porter, juist de marktaandelen van de n grootste ondernemingen (waarbij in dit geval $n = 20$). Zoals gemeld kan toe- en uittreding eerder met kleine ondernemingen te maken hebben.

Bij de winstelasticiteit, hoewel vrijwel nergens significant, was het teken tegenintuïtief. De maatstaf van Boone heeft een negatief teken, maar in de regressie is de absolute waarde opgenomen. Hoe hoger de absolute waarde, hoe sterker de concurrentie zou zijn..

Tabel 20: Samenhang tussen regulering en winstelasticiteit in de Belgische distributie

Afhankelijke variabele =>	Indicator van Boone					
	Coëfficiënten [<i>p</i> -waarde] o.b.v. kleinste kwadraten schatting					
Constante	-0,5578 [,730]	-0,5578 [,732]	-0,7874 [,343]	0,7105 [,798]	-3,1368 [,152]	-2,4697 [,466]
Regulering _{t-2}	0,5419 [,258]		0,8116 [,124]		1,1808* [,057]	
Regulering _{t-2} * NACE ₅₀		0,5594 [,255]		0,4699 [,431]		1,0675 [,173]
Regulering _{t-2} * NACE ₅₁		0,5698 [,247]		0,5127 [,375]		1,0695 [,160]
Regulering _{t-2} * NACE ₅₂		0,5183 [,291]		0,3715 [,557]		1,0414 [,207]
Kapitaalintensiteit			0,9806 [,408]	-2,6522 [,409]	1,4321 [,216]	0,6905 [,207]
Output gap			-0,0709 [,340]	-0,1146 [,174]		
Voorlopende indicator					-2,6838 [,163]	-2,5072 [,235]
Tijdreeks	1997 t/m 2005					
Waarnemingen	27					
P-waarden van:						
F test	0,568	0,493	0,756	0,741	0,872	0,738
Reset2	0,000	0,672	0,556	0,013	0,941	0,838
Jarque-Bera	0,671	0,797	0,873	0,646	0,225	0,348
R ²	0,05	0,11	0,13	0,19	0,17	0,17
Aangepaste R ²	0,01	-0,40	0,01	-0,003	0,06	-0,02

Bron: FPB.

Significantieniveaus: 1 % (***), 5 % (**) en 10 % (*).

Met de resultaten voor concurrentie moet nochtans voorzichtig omgegaan worden. Dat heeft twee redenen. Ten eerste is het, zoals gemeld, gebaseerd op korte tijdreeksen, waarin bovendien slechts een lichte deregulering plaatsvond. Ten tweede moet rekening gehouden worden met de moeilijke meetbaarheid van concurrentie. Voor sommige indicatoren is er geen eenduidige interpretatie. Maar ook zijn de (boekhoudkundige) data niet altijd geschikt om de onderzochte (economische) begrippen te meten.

6. Conclusie

De vijf op de Belgische handelsbranche toegepaste maatstaven voor concurrentie geven op het eerste gezicht geen eenduidig beeld. Op basis van toe- en uittreding, marktconcentratie en winstelasticiteit zou de concurrentie eerder afgenomen zijn. Op basis van prijs-kostenmarge en marktstabiliteit zou ze toegenomen zijn. Aan het einde van de onderzochte periode tekende zich echter een kentering af waaruit voorzichtig geconcludeerd mag worden dat de concurrentie is gaan toenemen. De dalende tendens van de toe- en uittreding keerde in 2004 om in een stijgende. De winstelasticiteit, hoewel sterk fluctuerend, kende in 2002 een dieptepunt en steeg daarna weer. Bij de prijs-kostenmarge daarentegen boog in 2001 de dalende tendens af naar een sterke stijging. Bij de andere twee veranderde de tendens niet.

Toch is bij prijs-kostenmarge en marktconcentratie de interpretatie niet zo eenduidig als ze lijkt. Een toenemende prijs-kostenmarge kan het gevolg zijn van toenemende productieve efficiëntie als concurrentie in het voordeel van de meest productieve producenten werkt. Dat is precies ook Boone's (2000) gedachtegang achter de winstelasticiteit. Een toenemende marktconcentratie kan het gevolg zijn van een concurrentiestrijd tussen kleine inefficiënte en grote efficiënte spelers. In de Belgische context, en los van de vijf indicatoren, is er in recente jaren bovendien een verhevigde strijd tussen de discount- en de kwaliteitsketens in de voedingsmiddelenbranche. Er kan dus voorzichtig geconcludeerd worden dat er in het huidige decennium eerder sprake is van toe- dan van afnemende concurrentie. Dat staat echter wel in contrast met de recent weer stijgende relatieve prijzen.

Dat de toenemende concurrentie samen zou kunnen hangen met deregulering lijkt te worden bevestigd door enkele econometrische schattingen. Daarbij moet echter wel rekening gehouden worden met een mogelijk beperkte waarde van de uitkomsten omdat de gebruikte tijdreeksen in de meeste gevallen niet stationair waren. Er was een significante samenhang met vier van de vijf indicatoren. Alleen met de winstelasticiteit is die niet gevonden. Voor marktstabiliteit had ze het verwachte teken. Voor prijs-kostenmarge en marktconcentratie had ze dat slechts onder de bovenstaande alternatieve interpretatie van grote efficiënte producenten, maar ook de niet-stationariteit van de tijdreeksen kan echter een rol gespeeld hebben. Alleen voor toe- en uittreding had ze echt niet het verwachte teken. Ook bestaat er een significante samenhang tussen regulering en arbeidsproductiviteit. Toen de regulering op z'n zwaarst was (gedurende ongeveer 1975-2000) was er een sterke stagnatie in de groei van de arbeidsproductiviteit. Ook de afname van de TFP is na 2000 tot staan gekomen, maar een samenhang wordt niet bevestigd in de schattingen.

Op analytisch niveau kunnen nu twee conclusies worden getrokken. Ten eerste lijken, op basis van de analyses in deze studie, concurrentie en productiviteit in de Belgische handelsbranche waarschijnlijk in verband te staan met de marktregulering. De deregulering van het lopend

decennium lijkt dus het verwachte effect te hebben. Toch uit zich dat sinds 2005 niet meer in dalende relatieve prijzen. Ten tweede is naar voren gekomen dat bepaalde maatstaven voor concurrentie een minder eenduidige interpretatie kunnen hebben dan in de literatuur vaak wordt aangenomen. Dat blijkt in het bijzonder bij prijs-kostenmarges en marktconcentratie. Ook uit de analyse van Boone et al. (2007) kwamen zulke bedenkingen voort. Wel moet er rekening mee gehouden worden dat de analyses zijn gebaseerd op beperkte data voor een relatief korte periode. Met de resultaten moet daarom voorzichtig omgegaan worden.

Wat de implicaties voor het beleid betreft moet herhaald worden dat de studie zich uitsluitend op productiviteit als factor van maatschappelijke welvaart gericht heeft. Er zijn echter nog andere factoren waar de regulering wel een gunstig effect op kan hebben. Het is daarom van belang de factoren te kennen en zich bewust te zijn van de soms tegengestelde effecten. Zo kan men tot een afgewogen oordeel komen van de gevolgen die regulering heeft voor de maatschappelijke welvaart. Zoals gemeld beperkte deze studie zich tot de effecten via concurrentie en productiviteit.

Bijlage I: Determinanten van concurrentie

De mate van concurrentie wordt bepaald door veel factoren. In deze bijlage wordt daar een belangrijk deel van opgesomd. Daarbij wordt net als in Hoofdstuk 3 een onderscheid gemaakt tussen reguleringsgebonden en marktgebonden factoren. Er zijn ook andere indelingen van de factoren mogelijk. Deze bijlage begint met een kleine opsomming daarvan. Dat wordt gevolgd door een opsomming van de regulerings- respectievelijk marktgebonden determinanten.

I.1. Categorisering van determinanten

I.1.1. Macro-, meso- versus micro-economische determinanten

OECD (2003) maakte een onderscheid naar het niveau van de analyse: macro-, meso- en micro-economisch, en wijdde daar drie hoofdstukken aan. Het gaat daarin om indicatoren voor concurrentie als determinant van productiviteit. Niettemin komt er op elk niveau een bepaalde categorie determinanten van concurrentie aan de orde. Op macro-economisch niveau wordt concurrentie vooral bepaald door openheid voor buitenlandse handel. Op meso-economisch niveau wordt concurrentie vooral bepaald door marktregulering. Op micro-economisch niveau is toe- en uittreding een belangrijke factor.

Cincera & Galgau (2005) maakten hetzelfde onderscheid en noemden dat land-, branche- en producentenspecifieke determinanten. Zij beperkten hun analyse tot de determinanten van toe- en uittreding. Determinanten op landniveau zijn de mate van economische ontwikkeling, de conjunctuur en de toegang tot kapitaal. Determinanten op brancheniveau zijn onder andere de minimum efficiënte schaal, productlevenscyclus en marktstructuur. Determinanten op producentniveau zijn bedrijfskenmerken maar ook bijvoorbeeld het gedrag van dominante andere producenten.

I.1.2. Reguleringsgebonden versus marktgebonden determinanten

Creusen et al. (2006a) hanteerden een indeling die dicht bij de in deze studie gebruikte indeling ligt. Zij onderscheidden in principe twee wegen waarlangs concurrentie kan intensifieren. Ten eerste zijn er determinanten die het aantal producenten doen toenemen bij onveranderd gedrag. Ten tweede zijn er determinanten die het gedrag van de producenten veranderen bij onveranderd aantal. Concurrentiebeleid (en ander marktordeningsbeleid) heeft invloed op beide en is opgevoerd als derde groep determinanten.

Ook ECB (2006) hanteerde een indeling die in essentie op een onderscheid tussen regulerings- en marktfactoren gebaseerd is. Men onderscheidde drie groepen, maar daarin komen wel indicatoren en determinanten van concurrentie door elkaar voor. Ten eerste zijn er indicatoren van winstgevendheid. Ten tweede zijn er indicatoren van marktregulering en openheid voor

buitenlandse handel en investeringen. Ten derde zijn er indicatoren van marktstructuur, zoals het aantal producenten of de gemiddelde grootte van de producenten.

I.2. Reguleringsgebonden determinanten

I.2.1. Literatuur

In Europa bestaat traditioneel een sterkere marktregulering dan in de Verenigde Staten, en dat wordt aangehaald als één van de oorzaken van de achterblijvende productiviteitsgroei. Productiviteit is onder andere afhankelijk van innovatie, innovatie van concurrentie, en concurrentie van regulering. Hervorming van de regulering zou dus tot sterkere productiviteitsgroei moeten leiden. Hervorming kan leiden tot een toenemende interactie tussen producenten en een verlaging van de toetredingskosten (Griffith et al., 2007).

De Amerikaanse economie heeft geprofiteerd van flexibele markten in de allocatie van productiemiddelen naar hun meest productieve aanwending. In productmarkten is dat in sterke mate gerealiseerd door toepassing van ICT, vooral in dienstenbranches en dienstengerelateerde activiteiten in de industrie (Van Ark, 2005), of ook de ICT producerende industrie (CEC, 2003). De combinatie van hervormingen en nieuwe technologie ondersteunde de creativiteit in het ondernemerschap om nieuwe goederen en diensten te ontwikkelen en marketingkanalen daarvoor aan te passen (CEC, 2003).

In de Europese economie heeft regulering in veel gevallen geleid tot een gebrek aan flexibiliteit ten opzichte van de vs. Regulering dient doorgaans tot aanpak van marktfalen en garandeert zodoende openbare dienstverlening, stabiliteit van markten, en bescherming van werknemers en consumenten. De kwaliteit van de regulering kan echter te wensen overlaten, wat ten koste van economische efficiëntie gaat. In dat geval faalt de regulering zelf. Sinds 20-30 jaar wordt daarom gewerkt aan deregulering, waarbij overigens niet geldt dat de beste regulering geen regulering is. Het gaat veeleer om hervorming van de regulering, waarbij geprobeerd wordt om òn het marktfalen, òn het reguleringsfalen aan te pakken. Hoewel dat per saldo een positief effect op de economie moet hebben is het onvermijdelijk dat er winnaars en verliezers zijn. Ook is het onvermijdelijk dat er door toenemende efficiëntie minder economische rente tussen de belanghebbenden is te verdelen. Veel aandacht gaat er naar de deregulering van netwerkindustrieën, waar het effect op de werkgelegenheid zeer negatief kan zijn. In empirische analyses wordt die deregulering soms zelfs als benadering voor alle deregulering gebruikt. Een heldere synthese van al deze ontwikkelingen wordt gegeven door IMF (2004). De hervorming hangt overigens niet alleen af van het constateren van een reguleringsfalen. Høj et al. (2006) geven een uitgebreide bespreking van de factoren die aanleiding geven tot hervorming en de condities waaronder hervorming eenvoudiger te realiseren is.

Het effect van deregulering op concurrentie wordt ondersteund door empirisch onderzoek. OECD (2003) vond dat administratieve en sectorspecifieke regulering een significant effect op

toetreding kan hebben. Vooral kleinere bedrijven (tot 50 medewerkers) worden daardoor belemmerd. CE (2005b) analyseerde de effecten van meerdere maatregelen op de prijsvorming in netwerkindustrieën in de EU. Men vond voor een aantal maatregelen significante effecten, maar voor andere maatregelen niet. Creusen et al. (2006a) onderzochten het effect van de Nederlandse MDW operatie (Mededinging, Deregulering en Wetgevingskwaliteit) en de hervorming van de mededingswetgeving gedurende de jaren '90 op de concurrentie in de marktsector. Zij vonden significante effecten op winstmarges en 'relatieve winsten' met het verwachte teken.¹⁷ Het effect op toe- en uittreding had echter niet het verwachte teken, maar ook een bijzonder lage correlatiecoëfficiënt. Voor alleen de Nederlandse detailhandel vonden zij ook daar een significant effect van de branchespecifieke hervorming op de 'relatieve winsten' (Creusen et al., 2006b).

Nochtans zijn er ook kritische kanttekeningen bij het effect van deregulering.

- Nicoletti et al. (2001) wezen er op basis van empirisch onderzoek op dat een strikter regulering op ondernemingen dan op zelfstandigen een zekere mate van atomisme in de hand werkt, maar ook weer voordelig zou zijn voor hele grote ondernemingen. Elders in deze studie (§II.3) wordt beargumenteerd dat een markt met zeer veel kleine producenten geen garantie geeft dat er concurrentie en efficiëntie is.
- Nicoletti & Scarpetta (2003), merkten op dat er een hiaat kan zijn tussen het uitvoeren en het implementeren van deregulering. Om effect te hebben moet de jure uitgevaardigde deregulering ook de facto geïmplementeerd en gehandhaafd worden.
- Cincera & Galgau (2005) constateerden dat deregulering eerder in de industrie dan in de diensten een positief effect op toe- en uittreding heeft.
- Hervorming van de regulering betekent niet dat de markt het beste af is als er helemaal geen regulering meer is. Dan is de kans groot dat er weer marktfalen ontstaat waarvoor de oorspronkelijke regulering juist nodig was. Het betekent veeleer dat de kwaliteit van de regulering zodanig moet zijn dat het marktfalen aangepakt en de economische efficiëntie geoptimaliseerd wordt (zie o.a. Martin et al., 2005; Van der Linden, 2005). De aanwezigheid en bevoegdheden van regulatoren spelen daar een cruciale rol in.

Deregulering is dus niet in alle gevallen goed voor de concurrentie. Van Ark (2005) benadrukte dat de mechanismen tussen deregulering en concurrentie gekend moeten worden.

Regulering wordt ook aangehaald als rechtstreekse determinant van innovatie en productiviteit. CEC (2003) constateerde dat dat veeleer betrekking heeft op productiviteitsgroei via fysieke investeringen dan via TFP groei. Bovendien werd geconstateerd dat alleen hervorming niet genoeg is om de productiviteitsachterstand op de vs te dichten. Men vond ook dat empirische studies niet eensluidend over het effect van deregulering op TFP zijn. Nicoletti & Scarpetta (2003) vonden een gunstig effect, maar CEC (2003) stelde dat resultaat in vraag omdat het veeleer om effecten van privatisering zou gaan, en om effecten op statische in plaats van dynamische efficiëntie. Griffith & Harrison (2004) vonden een ongunstig effect. CEC (2003) zelf vond helemaal

¹⁷ De maatstaf van 'relatieve winsten' wordt kort besproken in §II.4 van Bijlage II.

geen effect. Voor investeringen in onderzoek en ontwikkeling (o&o) lijkt regulering juist een positieve factor te zijn omdat dat de winstgevendheid ervan beter verzekert (CEC, 2003). Ook mag niet uit het oog verloren worden dat milieuregulering de creativiteit en innovativiteit om nieuwe producten te ontwikkelen bevordert.

Conway et al. (2006) legden de nadruk op de diffusie van innovatie. Anti-competitieve regulering vertraagt de internationale diffusie van productiviteitssprongen. Dat wordt dus pas zichtbaar als er grote productiviteitssprongen zijn, zoals de ICT revolutie in de jaren 90. Verschillen in regulering zouden daardoor de divergentie in productiviteit kunnen verklaren. Ook Nicoletti & Scarpetta (2003) en OECD (2003) concludeerden dat regulering een factor is die de convergentie met buitenlandse technologie vertraagt. CEC (2004b) concludeerde dat de directe effecten van marktregulering op productiviteit minder sterk zijn dan de indirecte. Die indirecte effecten lopen via winstmarges, toetreding, efficiënt beheer en innovatie. Ook CE (2005b) onderscheidde directe en indirecte effecten. In geval van indirecte effecten leidt hervorming tot toetreding. De werking van het marktmechanisme leidt dan tot een efficiënte uitkomst. In geval van directe effecten werkt de betwistbaarheid van de markt. De efficiëntie neemt toe zonder dat er toetreding is.

I.2.2. Vormen van deregulering

Hierboven is nog gesproken over regulering en deregulering in het algemeen. Er bestaan echter tal van maatregelen die elk een eigen effect op concurrentie hebben. Een maatregel die bijna vanzelfsprekend tot concurrentie zou moeten leiden is *marktopening*. Daar worden producenten in de gelegenheid gesteld om tot de markt toe te treden. In veel gevallen gebeurt dat ook, maar lang niet altijd. De *jure* marktopening hoeft niet te betekenen dat er de *facto* toetreding komt. Verschillende auteurs hebben dat beaamd (zie onder andere Van Miert, 2000; Nicoletti & Scarpetta, 2003; Martin et al., 2005; CPB, 2006). Wel vonden Nicoletti & Scarpetta (2003) een relatie tussen marktopening en productiviteit, en Martin et al. (2005) tussen marktopening en prijzen. CE (2005b) vond een bivariate relatie met marktconcentratie.

Net als binnenlandse marktopening is *handelsliberalisering* een maatregel die bijna vanzelfsprekend tot concurrentie zou moeten leiden. Het kan de uittreding van improductieve bedrijven beïnvloeden (CEC, 2003) en de concurrentie op de binnenlandse markt intensifieren (Creusen et al., 2006a). Denis et al. (2006) suggereerden dat het effect van vrijhandel afhankelijk is van de flexibiliteit in aanpassing van de binnenlandse economie. Empirische studies geven een gemengd beeld van niet-significante en gunstige effecten van handelsliberalisering. Gunstige effecten werden gevonden door:

- Nicoletti et al. (2001): niet-tarifaire barrières op marktconcentratie in de industrie;
- Salgado (2002): importtarieven op langetermijnproductiviteitsgroei;
- OECD (2003): niet-tarifaire barrières op o&o intensiteit;
- Griffith & Harrison (2004): importtarieven op winstmarges;
- Griffith et al. (2006,2007): Europese interne markt op winstmarges.

Niet-significante effecten werden gevonden door:

- Nicoletti et al. (2001): importtarieven op marktconcentratie, en handelsbarrières (zonder verdere specificatie) op innovatie, beide alleen voor de industriële sector;
- OECD (2003): importtarieven op o&o intensiteit;
- Griffith & Harrison (2004): onzichtbare barrières op winstmarges;
- Griffith et al. (2007): niet-tarifaire barrières op winstmarges.

Een andere maatregel waarvan een positief effect verwacht wordt is *privatisering*. OECD (2002) noemde een aantal redenen waardoor publiek eigendom in een geliberaliseerde markt een afstotend effect op toetreding kan hebben. De markt zou minder betwistbaar zijn, hoewel men daar geen verdere verklaring bij geeft. Er zou een ongelijk speelveld zijn, bijvoorbeeld door de lagere kapitaalkosten van het overheidsbedrijf. Daar komt bij dat in branches waar overheidsbedrijven doorgaans voorkomen (meestal netwerkindustrieën) de mededingingsautoriteit weinig of geen bevoegdheden heeft. Høj & Wise (2006) noemden nog andere factoren die bijdragen aan het ongelijk speelveld. Zij hebben het over fiscale voordelen, financiële garanties, kruissubsidies en andere vormen van staatssteun. Als de mededingingswetgeving al van toepassing is, is ze minder effectief voor overheidsbedrijven omdat boetes toch uit publieke middelen betaald worden. Beide studies geven daarmee impliciet aan dat privatisering deel zou moeten uitmaken van de deregulering. Dat wordt empirisch ondersteund door Martin et al. (2005), die een duidelijk neerwaarts effect van privatisering op de prijzen in telecommunicatie, elektriciteit en gas observeerden. Griffith & Harrison (2004) vonden daarentegen dat hoe belangrijker de overheidsbedrijven zijn, hoe lager de winstmarges. Zij relateerden dat echter niet aan concurrentie, maar aan de mogelijk hogere gemiddelde kosten dan in de privésector.

Hoewel *mededingingswetgeving* op het eerste gezicht de concurrentie zou moeten stimuleren, hangt het effect toch af van de manier waarop ze toegepast wordt. OECD (2002) maakte daarbij een onderscheid tussen institutionele factoren en sancties. Institutionele factoren zijn de financiële en personele middelen van de mededingingsautoriteit, maar ook de verdeling van verantwoordelijkheden tussen verschillende instanties. De sancties moeten vanzelfsprekend zwaar genoeg zijn om effect te hebben. In de VS kunnen overtreders bijvoorbeeld gevangen gezet worden. In de EU zijn de afgelopen jaren hoge boetes opgelegd door de Commissie, maar bestaat ook een beloningsregeling voor overtreders die zelf een zaak aanmelden. Høj & Wise (2006) benadrukten in een analyse van Frankrijk de transparantie in de verdeling van bevoegdheden tussen de mededingingsautoriteit en de politiek.

Zoals gemeld kan *staatssteun* een afstotend effect op toetreding hebben. Cincera & Galgau (2005) vonden dat inderdaad, en ook een aanmoedigend effect op uittrading. Voor wat het effect op de winstmarges betreft vonden Griffith & Harrison (2004) voor dienstenbranches juist een omgekeerd verband: hogere staatsteun hangt samen met lagere winstmarges. Een verklaring werd echter niet gegeven. Het is bijvoorbeeld niet waarschijnlijk dat staatssteun gegeven wordt om de winst te verhogen. In dat geval heeft staatsteun een direct effect op de winstmarge, en is

er van een effect via concurrentie geen sprake. Een belangrijke studie op het gebied van staatssteun is die van Nitsche & Heidhues (2006). Een conclusie daaruit is dat markten verschillen, vormen van marktfalen verschillen en vormen van steun verschillen, en het beste steeds een welvaartstheoretische afweging gemaakt moet worden of steun verantwoord is. Zij erkennen dat staatssteun een concurrentieverstorend effect heeft, maar ook dat bepaalde steun juist marktfalen corrigeert. Daarbij lijkt steun voor KMO's, die moeilijker toegang tot de kapitaalmarkt hebben dan grote bedrijven, zelfs concurrentiebevorderend te kunnen zijn. Ook gaven zij een aantal condities waaronder steun geen of maar een beperkt gevolg heeft voor concurrentie.

Het bestaan van *intellectuele eigendomsrechten* zoals patentbescherming heeft een onmiskenbaar dubbelzinnig effect. Door het tijdelijk monopoliseren van innovaties beperken ze de concurrentie, maar juist daardoor geven ze een stimulans aan innovatie. Nochtans kunnen patenten gebruikt worden als instrument om concurrentie af te houden (OECD, 2002). Dat effect kan nog versterkt worden met het niet toelaten van evenwijdige invoer, dat is de import van producten die vergelijkbaar zijn met het door een patent beschermd product. Dat vermindert de concurrentie nog meer maar heeft volgens OECD (2002) wel dubbelzinnige welvaartstheoretische effecten. Aan de ene kant werken de klassieke nadelen van handelsbarrières. Aan de andere kant kan, als evenwijdige invoer toegelaten wordt, eventuele free-riding van buitenlandse producenten de innovativiteit ontmoedigen en kan bepaalde welvaartsverhogende prijsdifferentiatie niet toegepast worden.

Andere vormen van productmarktregulering die effect op concurrentie kunnen hebben zijn:

- *Openbare aanbesteding*: Een bekend voorbeeld is de aanbesteding van innovatieve defensieprojecten in de VS, wat uiteindelijk innovatie in de civiele sector aangezwengeld heeft. Aangezien de overheid in zo'n situatie in een monopsonistische positie zit kan er een drukkend effect op de winstmarges zijn (Griffith & Harrison, 2004).
- *Technische standaarden en normalisatie*: Een voorbeeld is het beschikbaar zijn van publieke software standaarden (open source software) versus software die het eigendom blijft van de ontwikkelaars.
- *Kwaliteitseisen*: Minimum kwaliteitsmaatstaven zouden een concurrentiebeperkend effect kunnen hebben (Scarpa, 2001).
- *Beurzen en andere georganiseerde marktplaatsen*: Bergougnoux et al. (2000) bespraken het nut daarvan. Er kan over worden nagedacht of dat inderdaad concurrentiebevorderend is maar het lijkt er wel op. Het zou in elk geval de transparantie vergroten.
- *Administratieve lasten*: Nicoletti et al. (2001) en OECD (2003) vonden een negatief significante relatie tussen de administratieve belemmeringen om een onderneming op de richten en de toetreding van bedrijven. Griffith & Harrison (2004) en Griffith et al. (2007) vonden een significante relatie tussen administratieve lasten en winstmarges.

Naast de regulering van productmarkten heeft ook de *arbeidsmarktregulering* invloed op de concurrentie. De hoge kosten en lage flexibiliteit die dat vaak voor ondernemers impliceert

werken als belemmering voor toetreders. Gevestigde producenten kunnen dat zelfs gebruiken om toetreding buiten de deur te houden (OECD, 2002). OECD (2003) maakt een verfijning naar grootteklasse van toetreders. Vooral voor KMO's van 20-50 medewerkers kunnen de kosten van aanwerving en ontslag een belangrijke belemmering voor toetreding zijn. Voor de klasse 50-100 medewerkers werd ook een negatief, maar niet significant verband gevonden. Nicoletti et al. (2001) kwamen tot een vergelijkbare vaststelling. Zij beargumenteerden dat collectief overleg, arbeidsbescherming en fiscaliteit de grootteverdeling van bedrijven in de markt beïnvloeden. Een gebrek aan loonflexibiliteit is volgens hen niet gunstig voor kleine ondernemingen. Arbeidsbescherming heeft verschillende mechanismen die zowel een positief als negatief effect kunnen hebben. In de empirische analyse bleken ze gunstig voor hele kleine en hele grote bedrijven. In het licht van wat elders in deze studie besproken is (§II.3) is het niet uitgesloten dat beide categorieën juist de minst efficiënte bedrijven bevatten. Griffith & Harrison (2004) vonden wel een significant effect van arbeidsmarktregulering op de winstmarge. Voor specifiek arbeidsbeschermingsregulering vonden Griffith et al. (2007) echter geen significant effect. Ten slotte zijn er significante directe effecten van arbeidsmarktregulering op productiviteit gevonden. Scarpetta & Tresselt (2002) vonden bijvoorbeeld een relatie met TFP groei. Met Griffith et al. (2007) mag dus geconcludeerd worden dat hervorming van productmarkten effectiever zou kunnen zijn als de arbeidsmarkt ook flexibeler is.

I.3. Marktgebonden determinanten

Eerder in deze studie is *marktstructuur* aangehaald als indicator voor concurrentie. Er is daar gesteld dat concentratie eigenlijk een determinant is. Een lage of hoge concentratie wil niet zeggen dat er wel of geen concurrentie is, maar veeleer dat er een kans is op sterke respectievelijk zwakke concurrentie. Zo kunnen collusie en andere afspraken een rol spelen (CPB, 2006) en kan in een zeer atomistische markt juist een gebrek aan concurrentie en efficiëntie zijn (ECB, 2006). Anderzijds kunnen markten met een beperkt aantal sterke spelers zeer concurrerend zijn. In empirische analyses blijkt marktconcentratie een significant effect op prijzen te hebben (CE, 2005; Martin et al., 2005), die als indicator voor concurrentie gezien kunnen worden. Ook is er een significant effect op toe- en uitreding gevonden (Cincera & Galgau, 2005).

Behalve marktstructuur speelt *marktgedrag* een rol als determinant van concurrentie. Creusen et al. (2006a) stelden dat als bij gegeven aantal producenten de felheid waarmee men op elkaar reageert toeneemt, er sprake is van meer concurrentie. Cincera & Galgau (2005) gaven een overzicht van toetredingsbelemmerende strategieën, en ook een indicatie van de mate waarin die waarschijnlijk zullen opgaan: limietprijzen, rooiprijzen, 'sunk' investeringen, bewuste overcapaciteit, opvulling niches, winstmaskering, financiële structuur. Zelfs innovatie kan beschouwd worden als strategisch instrument om toetreding af te weren.

Over de invloed van *producthomogeniteit* zijn de meningen verdeeld. Enerzijds wordt gesteld dat in markten met homogene producten meer concurrentie is dan in markten met heterogene producten. Empirisch onderzoek heeft daarbij uitgewezen dat andere indicatoren zoals

marktconcentratie, toetreding, openheid en handelstarieven pas invloed hebben als de producten homogeen zijn (zie ECB, 2006). Anderzijds wordt gesteld dat horizontale productdifferentiatie niet concurrentiebelemmerend hoeft te zijn omdat, net als in markten met een homogeen product, winstgevendheid leidt tot toetreding waarbij de prijzen naar het niveau van de gemiddelde kosten tenderen. Cincera & Galgau (2005) vonden inderdaad dat productdifferentiatie een significant effect op toe- en uittreding heeft. Verticale productdifferentiatie daarentegen, waarbij producenten de 'ervaren' kwaliteit kunnen beïnvloeden, kan wel concurrentiebeperkend zijn (OECD, 2002). Hier is een rol voor marketingkosten, die volgens Creusen et al. (2006a) overigens een dubbelzinning effect hebben. Enerzijds kunnen die de concurrentie belemmeren als de ervaren substitueerbaarheid van producten vermindert. Anderzijds kunnen die de concurrentie vergroten als de transparantie van de markt erdoor toeneemt. Uiteindelijk vonden zij een insignificante relatie met de winstmarges en 'relatieve winst' in de hele Nederlandse marktsector, terwijl de relatie voor de Nederlandse detailhandel (Creusen et al., 2006b) wel significant was. Volgens Fumagalli & Motta (2001) zou adverteren voor professionele diensten in elk geval een concurrentie- en welvaartsverhogend effect hebben.

Ook *kapitaalintensiteit* speelt een rol. Het is makkelijker om in een markt toe te treden als de benodigde kapitaalinvesteringen relatief klein zijn. OECD (2003) en Cincera & Galgau (2005) bevestigden dat empirisch. Ook het risico dat de investeringen leiden tot 'sunk cost' draagt niet bij tot de aantrekkelijkheid om toe te treden. Speltheoretische inzichten rekenen daarbij ook marketingkosten, overcapaciteit en o&o tot de sunk cost (Cincera & Galgau, 2005). Nauw hieraan verbonden is het effect van de *minimum efficiënte schaal*. Hoe groter de productieschaal ten opzichte van de omvang van de markt is, hoe minder producenten er zijn, en hoe kleiner de kans op concurrentie is. In empirische analyses wordt dat verband inderdaad vaak gevonden (zie o.a. Cincera & Galgau, 2005), hoewel bij Cincera & Galgau (2005) zelf de relatie met toe- en uittreding niet significant is.

Ook nauw verbonden met kapitaalinvesteringen zijn de *financiële mogelijkheden* van toetreders. Cincera & Galgau (2005) gaven aan dat toetreding bevorderd kan worden door de beschikbaarheid van risicokapitaal. Mutatis mutandis kan uittreding geremd worden door de financiële draagkracht van jonge ondernemingen. Hoewel toetreders meestal niet draagkrachtig genoeg zijn om meer dan enkele jaren verliezen te dragen sloten Cincera & Galgau (2005) niet uit dat er situaties bestaan waarin toetreders wel over voldoende middelen beschikken.

Hoewel in eerste instantie gesteld kan worden dat *groei* en *hoogconjunctuur* leidt tot toetreding en concurrentie kan ook het tegendeel beredeneerd worden. OECD (2003) vond een positief effect van toegevoegdewaardegroei op toetreding, maar Cincera & Galgau (2005) gaven aan dat in groeiende branches juist weinig en in krimpende branches veel toetreding kan zijn. Zij gaven daar echter geen verklaring voor. Creusen et al. (2006a) stelden dat groeiende vraag bij gegeven aanbod de noodzaak van de producenten om om de klant te concurreren doet verminderen. Dat leidt tot prijsopdrijving en toename van de winstmarge. Zij bevestigden dat empirisch. Er moet

natuurlijk wel opgepast worden met de interpretatie van de relatie tussen conjunctuur en winstmarges. Griffith & Harrison (2004) en Griffith et al., (2006,2007) vonden een significante relatie tussen de conjunctuur en de winstmarges. Vanzelfsprekend moet dat geïnterpreteerd worden als een effect van macro-economische schommelingen, en niet als micro-economisch effect op concurrentie.

Andere marktgebonden factoren die effect op concurrentie kunnen hebben zijn:

- *Verticale integratie*: Dat kan een afstotend effect op toetreding hebben omdat één of enkele spelers in meerdere segmenten dominant kunnen zijn (Høj & Wise, 2006). Door Bergougnoux et al. (2000) is dat bevestigd voor de Europese elektriciteitsbranche.
- *Capaciteitsknelpunten*: Dat kan een voorbeeld zijn van marktgedrag bij verticale integratie, waar bijvoorbeeld elektriciteitsbedrijven een beperkte capaciteit van het netwerk in stand kunnen houden. Ook bepaalde regulering, zoals historische rechten op druk bezette luchthavens, kan toetreding tegengaan (Martin et al., 2005).
- *Asymmetrische informatie*: In elk geval voor professionele diensten geeft dat aan consumenten de onmogelijkheid om de kwaliteit te beoordelen, en heeft daardoor een concurrentiebeperkend effect (Jenny, 2001).
- *Corruptie en zwarte markten*: Dat zijn wat duistere determinanten, maar tellen wel mee door hun concurrentieverstorend effect. Doordat er een ongelijk speelveld in stand gehouden wordt, kunnen inefficiënte producenten blijven bestaan ten koste van de efficiënte (CEC, 2004b).

Bijlage II: Maatstaven voor concurrentie

Concurrentie is een abstract begrip dat moeilijk direct te meten valt. In §3.2.1 werden begrippen als 'interactie', 'rivaliteit' en 'spel' gebruikt. Daarom zijn er indirecte maatstaven ontwikkeld. Vanzelfsprekend hebben al die indicatoren voor- en nadelen. ECB (2006) suggereert dan ook dat er per analyse liefst meer dan één toegepast wordt, zodat de robuustheid onderzocht kan worden. Deze bijlage geeft een theoretische analyse van de vijf in deze studie toegepaste indicatoren, maar ook van enkele andere mogelijke maatstaven.

II.1. Prijs-kostenmarge

Een veel gebruikte indicator is de winstmarge. Toch heeft ze verraderlijke kanten die haar bruikbaarheid twijfelachtig maakt. 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 en winstmarges relatief hoog houden. Vrijmaking van de markt geeft dan aan toetreders de gelegenheid om op prijs te concurreren, waardoor de winstmarge 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).

Bovendien wordt ze empirisch bevestigd. OECD (2002) gaf aan dat er samenhang is tussen winstmarges en marktconcentratie. Griffith et al. (2006) lieten op basis van data uit een selectie van OESO lidstaten zien dat lage winstmarges gunstig zijn voor innovatie en productiviteit. In tegenstelling tot Griffith & Harrison (2004) vonden zij geen omgekeerd U-vormige relatie. Griffith & Harrison (2004) zagen, op basis van data voor de EU, een toename van de winstmarge dus eerst gepaard gaan met een toename van innovatie en productiviteit. Pas bij zeer hoge winstmarges namen die af. De auteurs namen bij die resultaten wel voorzichtigheid in acht. Salgado (2002), ten slotte, vond op basis van data voor de OESO ook een gunstig effect op productiviteitsgroei. Hij toonde daarbij wel aan dat dat effect zich pas op lange termijn voordoet.

Toch moet er opgepast worden. De winstmarge is het saldo van prijs en kosten, die beide door concurrentie beïnvloed worden. De effecten 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 (zie §3.2.2). 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 gevestigde producenten werkt. Het marktaandeel van deze producenten, die een hogere marge hebben dan de andere producenten, neemt dan toe. Als gevolg daarvan neemt de gemiddelde marge in de branche toe (Creusen et al., 2006a). Er is dus een probleem met endogeniteit. De winstmarge is een

determinant van productiviteit, maar productiviteit heeft ook effect op de winstmarge. Andersom kan een gebrek aan concurrentie ertoe leiden dat de minst efficiënte producenten blijven bestaan, waardoor de winstmarge juist laag kan zijn. Hoewel dat tegenintuïtief lijkt, blijkt het in de elektriciteitsproductie voor te kunnen komen (CPB, 2006). Feitelijk speelt ook de termijn een rol. ECB (2006) onderkende dat een hoge marge een maatstaf voor dynamische efficiëntie kan zijn. Men ontkende echter niet dat na verloop van tijd concurrentie een drukkend effect op die marge kan hebben. Dat zou impliceren dat op korte termijn het effect van concurrentie op de winstmarges onbepaald is, maar op lange termijn concurrentie voor vermindering van de winstmarges zorgt. Verder gaf ECB (2006) aan dat loonpremies en effecten van kwaliteitsverbetering de marge kunnen beïnvloeden, en er land- of branchespecifieke invloeden bestaan die niet aan concurrentie gerelateerd zijn. Ook OECD (2002) legde de nadruk op dynamische efficiëntie. Toename van concurrentie verloopt eerder 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 wat men de 'endogenous sunk cost' noemde. In empirische analyses ziet men dat die samenhang inderdaad waargenomen wordt. Ten slotte vermeldde Van Ark (2005) de invloed van verschillen in kapitaal- en arbeidskosten op de winstmarge, en Griffith & Harrison (2004) die van het verkoopvolume.

De aantrekkelijkheid van winstmarges als indicator hangt samen met de beschikbaarheid van data. Data om de marges te berekenen zijn beschikbaar voor vele landen. De theoretisch meest correcte indicator is de Lerner index (zie o.a. Griffith et al., 2007; ECB, 2006): prijs minus marginale kosten als percentage van de prijs (dus $(P-MK)/P$). Dat kan ook berekend worden uit bruto productie en totale kosten om zo de gemiddelde marge voor een producent of branche te verkrijgen. Aan de meting van de Lerner index zitten echter praktische nadelen. De feitelijke marginale kosten zijn bijvoorbeeld niet observeerbaar (ECB, 2006). Daarom wordt meestal impliciet verondersteld dat er constante schaalopbrengsten zijn, waardoor de gemiddelde kosten gelijk zijn aan de marginale kosten. Nochtans geeft dat een onzuiverheid van de berekende ten opzichte van de feitelijke marge. Ook is er het probleem dat de kapitaalkosten minder makkelijk te bepalen zijn dan de arbeidskosten. Om toch aan kapitaalkosten te komen worden benaderingen toegepast. Verder heeft toegevoegde waarde (τW) de voorkeur boven bruto productie, omdat data van τW beter beschikbaar zijn, en de op beider basis berekende marges toch lineair samenhangen (Griffith & Harrison, 2004). Ten slotte lijken er problemen te zijn bij de econometrische schatting (Creusen et al. 2006a).

In de praktijk wordt gebruik gemaakt van verschillende alternatieven voor de Lerner index, die geheel of gedeeltelijk tegemoet komen aan de nadelen:

- P/MK markup: schatting met behulp van de Vergelijking van Solow zou minder econometrische problemen hebben dan schatting van de Lerner index (Creusen et al. 2006a).
- $\tau W/(L+K)$: de verhouding tussen toegevoegde waarde en factorkosten (zie Griffith & Harrison, 2004; Griffith et al., 2006). Aangezien die indicator procyclisch is, is door Griffith et al. (2007) een landspecifieke correctie voor conjunctuur gemaakt. Op macro-economisch niveau gebruikte Salgado (2002) de equivalente verhouding $bbp/\text{Factorkosten}$.

- TW/L als alternatief voor $TW/$ Factorkosten: dat is zeker nuttig voor de analyse van dienstenbranches, waar kapitaalkosten moeilijker te bepalen zijn dan in industriële branches (ECB, 2006). Hoewel het theoretisch geen correcte indicator is, geeft het in elk geval de gelegenheid om veranderingen in de marge te benaderen (Griffith et al., 2007).
- *Exploitatieoverschot*/ TW : wordt ook gezien als bruikbaar alternatief, hoewel er wel methodologische problemen overwonnen moeten worden (ECB, 2006). Het overschot kan zowel netto als bruto zijn.

Juist voor de in bovenstaande opsomming gegeven indicatoren is er een grote beschikbaarheid aan data. Bekend is de STAN databank van de OESO (zie o.a. Griffith & Harrison, 2004; Høj & Wise, 2006), maar ook de EUKLEMS databank van de Europese Commissie (zie www.euklems.net) is geschikt.

II.2. Toe- en uittreding

Een symptoom van concurrentie is dat er nieuwe producenten in de markt toetreden, maar er ook zijn die de markt verlaten. Toch kan er zonder die toe- en uittreding ook concurrentie zijn. Veel toe- en uittreding geeft dus in elk geval aan dat er concurrentie is. Weinig toe- en uittreding geeft echter niet aan dat er geen concurrentie is. Het marktmechanisme kan tenslotte ook werken zonder feitelijke toetreding, maar al als er dreiging van toetreding is.

Een uitgebreide analyse voor de EU is gedaan door Cincera & Galgau (2005). Zij associëren toe- en uittreding echter niet expliciet met concurrentie, en geven aan dat er vele factoren op van invloed zijn. Daarbij maken zij onderscheid tussen producent-, branche- en landspecifieke determinanten. Zij zien toe- en uittreding als nevensgeschikt aan winstmarges. Beide zijn een transmissiekanaal tussen marktregulering en performantie. Empirisch is net als door Griffith & Harrison (2004) het effect van regulering op performantie via de maatstaf voor concurrentie geschat. Toe- en uittreding in de EU hebben in hun analyse een significant effect op de arbeidsproductiviteit. Daarentegen hangen ze niet of nauwelijks samen met o&o. Een beperking van de analyse is dat de tijdreeks relatief kort is (1997-2003). Daardoor is het volgens Griffith et al. (2007) moeilijk om de effecten van markthervorming te scheiden van andere determinanten van toe- en uittreding. Ook is er sprake van meetfouten waardoor de gebruikte data onvoldoende betrouwbaar zijn.

Andere auteurs (o.a. CEC, 2004b; Creusen et al., 2006a) zien winstmarges en toe- en uittreding niet als nevensgeschikt. Zij beschouwen toe- en uittreding als determinant van winstmarges, welke laatste als indicator voor concurrentie gebruikt wordt. In hun analyse van de Nederlandse detailhandel vonden Creusen et al. (2006b) dat toetreding een positief effect op de concurrentie heeft en uittreding een negatief. Concurrentie is daarbij gemeten aan de hand van 'relatieve winsten' (zie §II.4). Voor de hele Nederlandse marktsector (Creusen et al., 2006a) waren de effecten minder eenduidig. Uittreding zou tegenintuïtief tot sterkere concurrentie leiden. Toetreding zou wel het verwachte afnemende effect op de winstmarges hebben, maar een

insignificant effect op de 'relatieve winsten'. Men verliest met zulke analyses uit het oog dat de causaliteit ook 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 revolutionaire technologie (Griffith et al., 2007). CEC (2004b) ziet toe- en uittreding zelfs als een belangrijke of zelfs noodzakelijke voorwaarde om allocatieve, productieve en dynamische efficiëntie te bereiken.

Data van toe- en uittreding zijn minder ruim beschikbaar als data van winstmarges. Cincera & Galgau (2005) gaven er een kort overzicht van. Op nationaal niveau wordt in meerdere landen aan databanken gewerkt. Op internationaal niveau noemen zij vier databronnen, met elk hun beperkingen. De Structurele Indicatoren van Eurostat bevatten geharmoniseerde data over in principe 1997-2004, maar zijn zeer incompleet wat zowel landen als jaren betreft. Het DG Ondernemingen & Industrie heeft data vanaf 1995, maar die zijn niet geharmoniseerd. Een databank van de OESO (zie ook OECD, 2003; Griffith & Harrison, 2004) heeft in principe langere tijdreeksen, maar ook daarin zijn problemen van compleetheid en vergelijkbaarheid. Een databank van Dun & Bradstreet, ten slotte, bevat data van negen EU landen over de periode 1997-2003. Het is die databank die Cincera & Galgau (2005) voor hun analyse gebruikten, maar boven is al aangegeven dat ook die maar een beperkte waarde heeft.

II.3. Marktconcentratie

Een verleidelijke maatstaf om als indicator voor concurrentie te gebruiken is marktconcentratie. Daadwerkelijk is dat ook gedaan door Martin et al. (2005) en Høj & Wise (2006). 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, is marktconcentratie veeleer een determinant dan een indicator van concurrentie: hoe lager de concentratie, hoe hoger de kans dat er concurrentie is. Griffith et al. (2007) stelden dat concentratiemaatstaven theoretisch onvoldoende robuust zijn als indicator voor concurrentie, terwijl bijvoorbeeld winstmarges dat juist 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). Een lage concentratie kan zelfs aangeven dat er een gebrek aan concurrentie is, als het ontstaan van grote en efficiënte eenheden belemmerd wordt (ECB, 2006). Die suggestie wordt gesteund door de waarneming dat de laagste concentratiegraden in Zuid-Europese landen gevonden worden, waar de dienstenbranches traditioneler zijn dan in noordelijker lidstaten. De causaliteit kan ook nog andersom liggen. Marktconcentratie is dan het resultaat van toe- en uittreding (Cincera & Galgau, 2005), wat als indicator van concurrentie gezien kan worden.

Enkele empirische analyses legden een relatie tussen marktconcentratie, productiviteit en innovatie. Nicoletti et al. (2001) vonden dat er in een geconcentreerde markt meer o&o gedaan

wordt, wat samenhangt met de grootte van de producenten. CE (2005b) vond verschillende effecten in zes netwerkindustriën, waar de marktstructuur benaderd werd met het marktaandeel van de oorspronkelijke monopolist. In de posterijen had dat marktaandeel een positief effect op de productiviteit. In de mobiele communicatie en het reizigersvervoer per spoor had het een negatief effect. In de vaste telecommunicatie, het goederenvervoer per spoor en het stedelijk openbaar vervoer werd een niet significant effect gevonden.

II.4. Winstelasticiteit

Een goed alternatief voor de winstmarge is de maatstaf van 'relatieve winsten'. Dat is een wat gecompliceerde maatstaf die rekening houdt met de veronderstelling dat concurrentie kan werken in het voordeel van de producenten die een relatief hoge marge hebben (Creusen et al., 2006a). Ze is gedefinieerd als de 'marginalekostenelasticiteit van de winst'. Een hoge elasticiteit, dat is een felle reactie, duidt op sterke concurrentie. Als de concurrentie toeneemt hebben efficiënte producenten een betere uitgangspositie en kunnen inefficiënte producenten makkelijker uit de markt gedreven worden. In hun analyse van de Nederlandse detailhandel deed de maatstaf het beter in de schattingen dan de winstmarge. Dat gold voor zowel de verklaring van concurrentie als de invloed van concurrentie op innovatie en productiviteit (Creusen et al., 2006b). De resultaten ondersteunden geen omgekeerd U-vormige relatie. Voor de berekening van de maatstaf zijn microdata en gedetailleerde data over marktgedrag nodig (ECB, 2006). Ook CPB (2006) maakte melding van een gecorrigeerde winstmarge als indicator. Men heeft het over een indicator die geschat is 'alsof geen enkele producent invloed op de prijs heeft'.

II.5. Marktstabiliteit

Een symptoom van concurrentie is dat bepaalde producenten marktaandeel winnen ten koste van andere producenten. In zekere zin was dat al inherent aan de drie voorgaande maatstaven (toe- en uitbreiding, marktconcentratie en winstelasticiteit). De indicator van marktstabiliteit is expliciet gebaseerd op veranderende marktaandelen. Sakakibara & Porter (2001) beargumenteerden het gebruik van de indicator omdat structuurmaatstaven zoals de HHI maar indirect het marktgedrag zouden meten. Stabiele marktaandelen worden door hen geassocieerd met oligopolistische collusie, instabiele met concurrentie. De indicator wordt berekend als het gemiddelde van de absolute verandering van de marktaandelen van de n grootste ondernemingen in periode t.

II.6. Aandere maatstaven

II.6.1. Prijzen

Gegeven bovenstaande discussie is het in elk geval van belang dat de marge in samenhang met prijzen en kosten geanalyseerd wordt (CEC, 2004b). Op zichzelf lijken prijzen minder geschikt

dan marges, omdat ze ook bepaald worden door andere factoren dan concurrentie alleen. Voorbeelden van zulke factoren zijn verschillen in kwaliteit en productkenmerken tussen markten, en niet-lineaire prijsstelsels (Griffith & Harrison, 2004). Niettemin zouden verschillen in prijzen tussen landen en tijdreeksen van prijzen wel degelijk een zinvolle indicatie van concurrentie geven. Voor internationale vergelijkingen moet dan wel voor koopkracht en indirecte belasting gecorrigeerd worden (OECD, 2002).

In de praktijk worden prijzen eerder aangehaald als indicator voor 'performantie' dan voor 'concurrentie'. Gegeven de theoretische relatie tussen concurrentie en lagere prijzen kunnen prijzen echter ook gezien worden als indicator voor 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.¹⁸ Wel zag men enige methodologische problemen bij de HICP. CE (2005b) deed een econometrische analyse, eveneens beperkt tot netwerkindustrieën. Men analyseerde de invloed van regulering op de prijzen.

II.6.2. Loonpremies

Een minder bruikbaar alternatief wordt gevormd door de loonpremies. Inderdaad kunnen loonpremies het gevolg zijn van een gebrek aan concurrentie, waarbij de werknemers door onderhandeling aanspraak weten te maken op een deel van de winstmarge (zie o.a. Nicoletti et al., 2001; OECD, 2002). Toch is het niet gegarandeerd dat een gebrek aan concurrentie steeds leidt tot het ontstaan van loonpremies.

II.6.3. Handelsintensiteit

De handelsintensiteit van een land wordt omschreven als de omvang van haar buitenlandse handel ten opzichte van haar binnenlands product. Voor die indicator geldt hetzelfde als voor toe- en uittreding, maar dan met de beperking dat ze alleen rekening houdt met concurrentie vanuit het buitenland. Vanzelfsprekend kunnen echter de producenten die op de markt toetreden of ze verlaten zowel binnenlands als buitenlands zijn. Een hoge handelsintensiteit geeft dus in elk geval aan dat er concurrentie is. Een lage handelsintensiteit geeft echter niet aan dat er geen concurrentie is. Het marktmechanisme kan tenslotte ook werken als er alleen toetreding van binnenlandse producenten is. Niettemin benadrukt OECD (2003) het blootstaan aan handel als determinant voor welvaarts groei. Aangezien de handel in OESO landen over het algemeen geliberaliseerd is, lijkt men te willen zeggen dat handelsliberalisering dus geen instrumentele variabele meer is. Toch wordt het een beleidsgerelateerde variabele genoemd.

Handelsintensiteit wordt gemeten aan de hand van importpenetratie (Import/TW , zie o.a. OECD, 2002; Creusen et al., 2006a), eventueel in combinatie met Export/TW (Khan, 2006). In een

¹⁸ HICP = Harmonised Index of Consumer Prices.

empirische studie gebruikte Khan (2006) handelsintensiteit als determinant van TFP groei en vond een positief significante relatie. Nicoletti et al. (2001) vonden een positief significant effect van importpenetratie op o&o intensiteit. CEC (2003) vond hetzelfde effect van openheid op de absolute niveaus van beide: TFP en o&o bestedingen. Griffith et al. (2006) bespraken nog enkele andere studies waarin handelsintensiteit een positief effect op innovatie heeft.

II.6.4. Marktregulering

Uit bovenstaande opsomming van mogelijke indicatoren blijkt dat de meting van concurrentie een weg vol moeilijkheden is. Volgens OECD (2002, 2003) en Nicoletti & Scarpetta (2003) zijn er problemen met interpretatie, accurate en endogeniteit. Zij vielen daarom terug op marktregulering als indicator, hoewel dat feitelijk een determinant van concurrentie is. Als ervan uitgegaan wordt dat er een nauwe relatie tussen regulering en concurrentie is, dan is regulering een zinvolle indicator voor concurrentie. Het voordeel van die aanpak is dat marktregulering eerder exogeen voor performantie is dan andere indicatoren, zoals concentratiegraad en winstmarges (Conway & Nicoletti, 2006). Men gaf dus de voorkeur aan het leggen van een directe relatie tussen regulering en performantie, over de tussenstap van concurrentie heen.

Ook regulering is natuurlijk 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; Wöfl et al., 2009), en voor specifieke dienstenbranches in tijdreeksen terug tot 1975 (Conway & Nicoletti, 2006). Daarnaast wordt veel gebruik gemaakt van de indices van economische vrijheid van het Fraser Institute, en ontwikkelde de Europese Commissie een eigen reguleringsdatabank voor netwerkindustrieën (zie CE, 2005).

Er is in veel studies een relatie gelegd tussen regulering, productiviteit en innovatie. Scarpetta & Tressel (2002), Conway et al. (2006) en ECB (2006) gebruikten geaggregeerde reguleringsmaatstaven en vonden dat regulering een significante hinderpaal voor productiviteitsgroei is. Dat geldt des te sterker naarmate een land een grotere technologische achterstand heeft. Voor wat het effect op o&o betreft vond OECD (2003) een negatief significant effect van geaggregeerde regulering, terwijl het effect dat CEC (2003) vond niet significant is. Andere studies analyseerden het effect van specifieke reguleringsmaatregelen op productiviteit en/of innovatie en kwamen ook tot de conclusie dat regulering daar een belemmering voor was. Nicoletti & Scarpetta (2003) vonden significante effecten van privatisering, Khan (2006) van inflexibele arbeidsmarkten, en Griffith et al. (2006) van de implementatie van de interne markt. Nicoletti et al. (2001) en CE (2005b) analyseerden de invloed van meerdere maatregelen apart, en vonden ook significante effecten.

II.7. Conclusie

Aangezien het moeilijk is om een abstract begrip als concurrentie direct te meten, wordt in de literatuur gebruik gemaakt van indicatoren die concurrentie op een indirecte manier meten. Die indicatoren hebben voor- en nadelen.

- *Winstmarges* zijn een geliefde indicator vanwege de theoretische onderbouwing en de grote beschikbaarheid van data. Nochtans geeft de complexiteit van de theorie aanleiding tot een veeleer dubbelzinnige relatie tussen winstmarges en concurrentie.
- *Toe- en uittreding* en *handelsintensiteit* geven inderdaad aan dat er concurrentie is. De afwezigheid van beide is echter geen indicatie dat er geen concurrentie is.
- *Marktconcentratie* en *regulering* zijn eerder determinanten dan indicatoren voor concurrentie. Dat impliceert dat de concurrentie er niet steeds in gelijke mate mee varieert.

Het lijkt daarom beter om per analyse meer dan één indicator toe te passen.

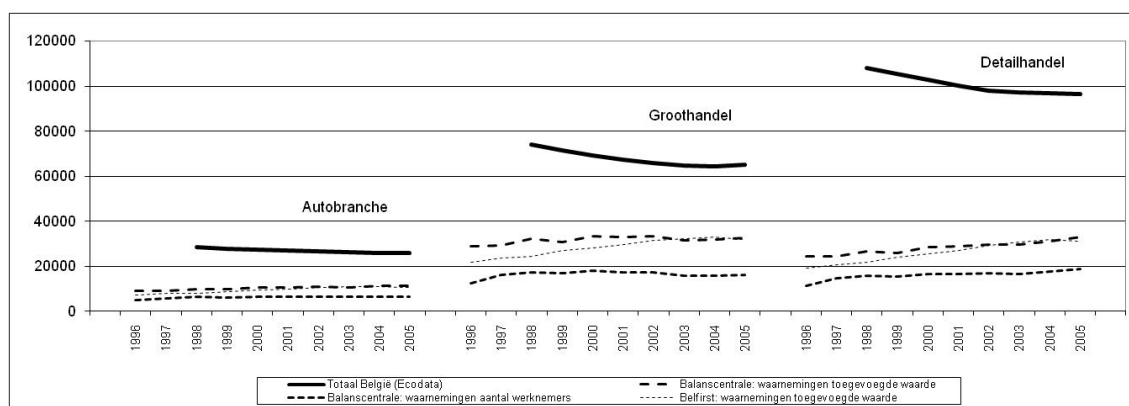
Bijlage III: Dekking van de microgegevens

Van de vijf in deze studie gehanteerde maatstaven voor concurrentie zijn er drie berekend uit gegevens op ondernemingsniveau (microgegevens). Dat zijn de winstelasticiteit, de marktconcentratie en de marktstabiliteit. Voor de eerste is gebruik gemaakt van berekeningen die de Universiteit Gent deed met gegevens uit de Europese AMADEUS databank. Voor de twee andere is gebruik gemaakt van de Balanscentrale van de NBB. In deze bijlage worden die gegevens besproken. Eerst wordt besproken in hoeverre de populaties van de Balanscentrale en Belfirst dekkend zijn voor de hele branche (§III.1). Daarna wordt aan de hand van een vergelijking tussen de Balanscentrale, Belfirst en het Ondernemingsrepertorium getoond dat de toewijzing van NACE-codes aan ondernemingen vaak niet consistent is (§III.2). Ten slotte wordt kort aangegeven welke bewerkingen nog aan de gegevens gedaan zijn om goede indicatoren te kunnen berekenen (§III.3).

III.1. De representativiteit van de microgegevens

Om na te gaan hoe representatief de microgegevens zijn voor de hele branche, zijn uit de jaarrekeningen geaggregeerde totalen vergeleken met de totale omvang van de branche. Voor dat laatste is gebruik gemaakt van Ecodata en de EUKLEMS-databank. Figuren III.1 t/m III.3 geven het resultaat in termen van, respectievelijk, aantal producenten, toegevoegde waarde en werkgelegenheid.

Figuur III.1: De jaarrekeningplichtige producenten t.o.v. de totale populatie, 1996-2005

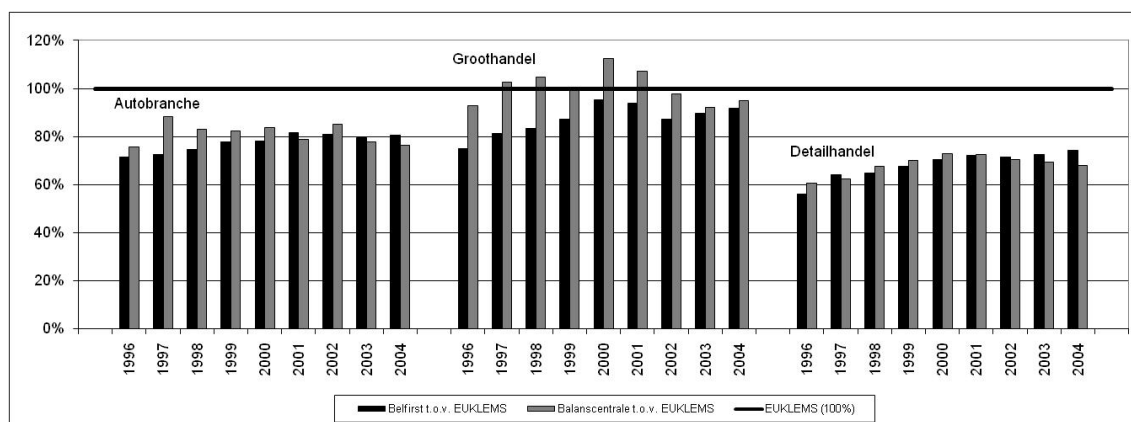


Bron: FPB o.b.v. Ecodata, Balanscentrale en Belfirst

In de de Balanscentrale is bij veel ondernemingen wel de toegevoegde waarde, maar geen werkgelegenheid gegeven. In Belfirst is wel bij vrijwel alle in de databank opgenomen ondernemingen toegevoegde waarde en werkgelegenheid gegeven. In Figuur III.1 is daarom voor Belfirst alleen een grafiek voor het aantal waarnemingen toegevoegde waarde opgenomen.

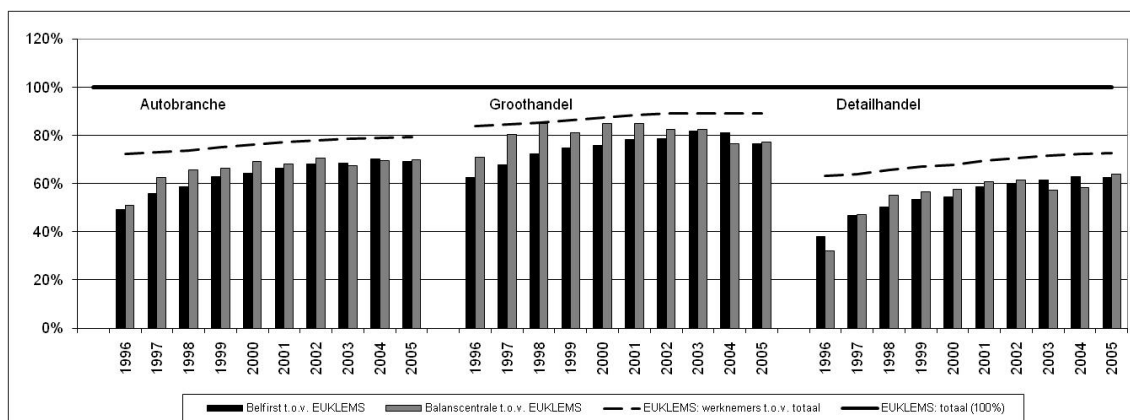
De grafiek voor het aantal waarnemingen werkgelegenheid loopt vrijwel gelijk. In de Balanscentrale komen maar 77 000 van de 187 400 Belgische ondernemingen en zelfstandigen in de groot- en detailhandel voor. Dat is 41 %. In de detailhandel ligt die dekking nog lager (34 %) omdat daar veel kleine ondernemingen en zelfstandigen zijn. De percentages voor de autobranche en de groothandel zijn respectievelijk 44 % en 50 %. Tussen 1996 en 2005 is de dekking toegenomen door het afnemend totaal aantal producenten en het toenemend aantal dat met jaarrekening in de Balanscentrale voorkomt. Het totaal aantal nam tussen 1998 en 2005 af van 210 400 naar 187 400. De populatie in de Balanscentrale nam daarentegen toe van 68 900 naar 77 000. De dekking nam bijgevolg toe van 33 % naar de eerder vermelde 41 %. Dit kan gezien worden als een symptoom van de voortschrijdende schaalvergroting in de branche: minder spelers, maar een groter aantal dat jaarrekeningplichtig is.

Figuur III.2: Dekking van jaarrekeningen in termen van toegevoegde waarde, 1996-2004



Bron: FPB o.b.v. EUKLEMS, Balanscentrale en Belfirst

Bedroeg in de Balanscentrale de dekking in termen van het aantal producenten maar 41 %, in termen van toegevoegde waarde was ze hoger, ongeveer het dubbele (84 %). Dat komt omdat vooral grote ondernemingen opgenomen zijn in de databanken. Nochtans is ook hier de dekking van de detailhandel het laagst (68 % in 2004). De hoge dekking in de Balanscentrale voor de groothandel tussen 1997 en 2001 is in theorie onmogelijk. Het kan het gevolg zijn van een verschil in populatie. Een onderneming die in de ene databank wordt toegerekend aan een bepaalde branche, wordt in een andere databank in veel gevallen aan een andere branche toegerekend, zie ook §III.2.

Figuur III.3: Dekking van jaarrekeningen in termen van gepresteerde uren, 1996-2004

Bron: FPB o.b.v. EUKLEMS, Balanscentrale en Belfirst

Bij werkgelegenheid moet onderscheid gemaakt worden tussen werknemers en zelfstandigen. De EUKLEMS-databank bevat gegevens van beide in termen van gepresteerde uren. In de relatief korte periode 1996-2005 is het aandeel van de werknemers gestegen van 73 % naar 80 % en het aandeel van de zelfstandigen dus evenredig afgenomen. Ook toont de grafiek dat het aandeel van de zelfstandigen het grootst is in de detailhandel. In 2005 was die 27 %, tegen bijvoorbeeld 11 % in de groothandel.

In de jaarrekeningen komen alleen gepresteerde uren voor van werknemers en niet van zelfstandigen. Dat laatste zou nog benaderd kunnen worden door elk van de 77 000 ondernemingen als één zelfstandige mee te tellen. Dat is niet gedaan vanwege het speculatieve karakter. Voor de hele handelsbranche dekten in 2005 het aantal werknemers geaggregeerd uit de jaarrekeningen 87 % van de totaal door werknemers geproduceerde uren en 70 % van het totaal door werknemers en zelfstandigen gepresteerde uren.

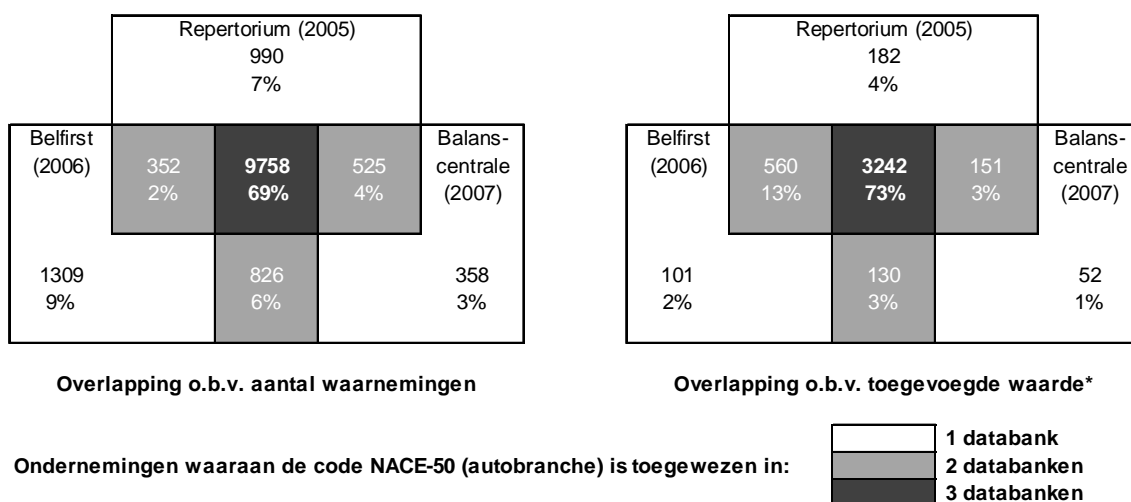
III.2. Discrepancies tussen bronnen van microgegevens

Aan elke producent in de economie wordt een NACE-code toegewezen om aggregatie naar branches mogelijk te maken. Dat gebeurt echter vaak niet consistent waardoor ondernemingen in verschillende databanken aan verschillende branches worden toegewezen. Voor de Belgische handelsbranche wordt dat in beeld gebracht in de Figuren III.4 t/m III.6. Die figuren vergelijken te toewijzing aan branches in drie bronnen van microgegevens: Belfirst, de Balanscentrale en het Ondernemingsrepertorium. Om een voorbeeld te geven, een onderneming die in de Balanscentrale aan de detailhandel is toegewezen, kan volgens het Ondernemingsrepertorium een groothandel zijn en in Belfirst een industrieel bedrijf.

Er moet wel opgemerkt worden dat de populaties betrekking hebben op verschillende jaren, waardoor er een onzuiverheid kan ontstaan. Toch tonen onderstaande figuren een relatief grote discrepantie in de toewijzing aan NACE-codes. De figuren bespreken alleen het aantal

ondernemingen en de toegevoegde waarde. De analyse is ook gedaan voor omzet en werkgelegenheid. Daarvan zijn geen figuren in deze bijlage opgenomen.

Figuur III.4: Discrepancies tussen microdatabronnen voor de autobranche, 2005/2007

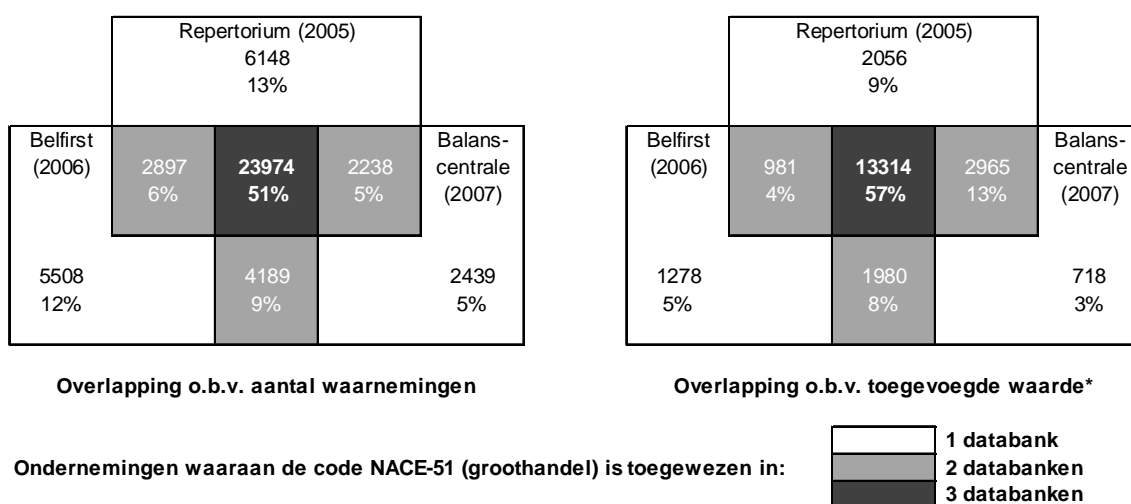


Bron: FPB o.b.v. Ondernemingsrepertorium, Balanscentrale en Belfirst

*) Bedragen in €mln.

Van alle ondernemingen die in minimaal één van de drie bronnen aan de autobranche zijn toegewezen (14 118) is maar 69 % in alledrie de bronnen consistent aan de autobranche toegewezen. Dat zijn wel de grotere ondernemingen. Ze vertegenwoordigen 73 % van de toegevoegde waarde en 82 % van de werkgelegenheid van de populatie.

Figuur III.5: Discrepancies tussen microdatabronnen voor de groothandel, 2005/2007

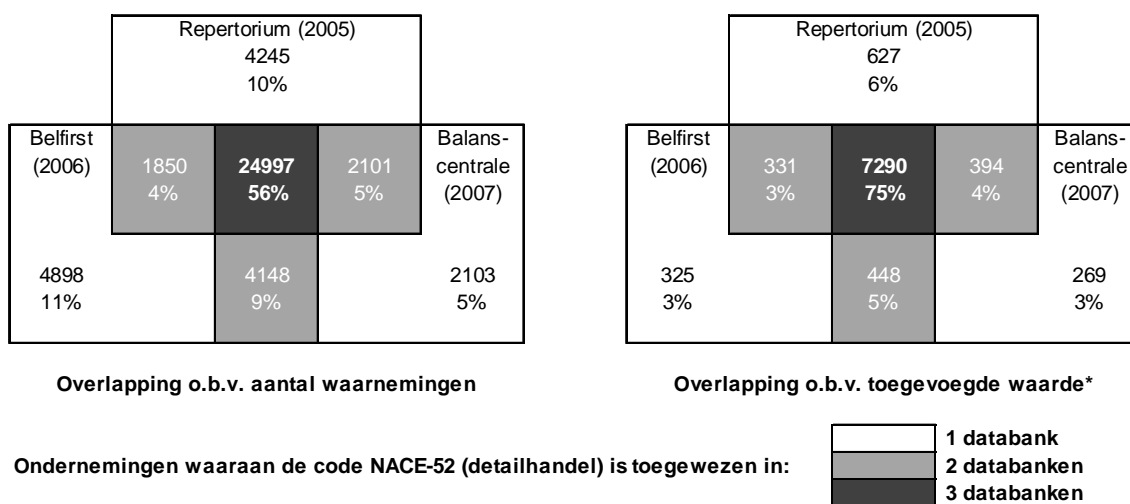


Bron: FPB o.b.v. Ondernemingsrepertorium, Balanscentrale en Belfirst

*) Bedragen in €mln.

In de groothandel is slechts de helft (51 %) van de 47 393 ondernemingen in alledrie de bronnen aan die branche toegewezen. In termen van toegevoegde waarde en werkgelegenheid vertegenwoordigen die respectievelijk 57 % en 59 %. Dat toont weliswaar aan dat grotere ondernemingen consistentier toegevoegd worden, maar het totaal aandeel dat consistent wordt toegevoegd is nochtans laag.

Figuur III.6: Discrepancies tussen microdatabronnen voor de detailhandel, 2005/2007



Bron: FPB o.b.v. Ondernemingsrepertorium, Balanscentrale en Belfirst

*) Bedragen in €mln.

Ook in de detailhandel is de consistentie relatief laag. Van de totale populatie van 44 342 ondernemingen is 56 % consistent toegevoegd. Die vertegenwoordigen 75 % van de toegevoegde waarde en 79 % van de werkgelegenheid.

III.3. Bruikbaarheid en filtering van de microgegevens

Zoals gemeld zijn de bestanden van de Balanscentrale gebruikt voor de berekening van marktconcentratie en marktstabiliteit. De aard van de gegevens heeft echter wel implicaties voor de zinvolheid van de resultaten. Daarom was het nodig om enige filtering en andere bewerkingen op de bestanden uit te voeren. Die implicaties zijn er op het niveau van de relevante markt, op het niveau van de onderneming en op het niveau van de jaarrekening.

III.3.1 Implicaties op het niveau van de markt

Idealiter zou er voor de analyse van concurrentie een indeling naar relevante deelmarkten gemaakt worden, waarbij alle ondernemingen die met elkaar concurreren steeds aan één deelmarkt toegerekend worden. Met de indeling in NACE codes is dat echter niet op een eenduidige manier mogelijk. De codes op 5-cijferniveau maken voor de drie NACE groepen samen weliswaar een gedetailleerde indeling in 137 categorieën mogelijk. Die categorieën zijn

echter geen relevante deelmarkten. Supermarkten concurreren bijvoorbeeld met gespecialiseerde winkels, maar beide zijn in andere categorieën ingedeeld. Bovendien is er een geografische dimensie, die bij zowel de groot- als de detailhandel een rol speelt. In de groothandel zijn er ondernemingen die verbonden zijn aan de Belgische industrie. Waarschijnlijk concurreren die op de exportmarkten. Ook zijn er vestigingen van de buitenlandse industrie. Waarschijnlijk concurreren die op de Belgische, en eventueel de Europese, markt. Bij de detailhandel moet onderscheid gemaakt worden naar de nationale markt en de lokale markten. Op nationaal niveau concurreren uiteraard de grote ketens met elkaar. Op lokaal niveau concurreren de grote ketens met plaatselijke winkeliers. Die laatste concurreren op nationaal niveau echter niet met elkaar voor zover ze niet in elkaars geografisch bereik liggen. Van de enorme hoeveelheid kleine winkels concurreert er dus steeds maar een klein aantal met elkaar. Hoewel van alle ondernemingen de postcode bekend is, geldt daar hetzelfde als bij de NACE codes. Postcodes, of groepen van postcodes, geven geen relevante marktgebieden aan.

Bij de analyse is daarom niet verder gegaan dan de drie deelbranches op het geaggregeerde NACE 2-cijferniveau. Elke deelbranche omvat dan weliswaar een veelheid aan relevante markten. Aan de evolutie van de indicatoren kan in ieder geval afgelezen worden of er sprake is van toe- of van afnemende concurrentie.

III.3.2 Implicaties op het niveau van de onderneming

Ten behoeve van de bruikbaarheid van de gegevens doet zich op het niveau van de onderneming een drietal problemen voor. Ten eerste is er geen eenduidigheid tussen ondernemingen en winkelketens. Ten tweede wordt niet altijd de juiste NACE code toegekend. Ten derde zijn er niet altijd aansluitende tijdreeksen van jaarrekeningen.

Er is niet in alle gevallen een één-op-één relatie tussen ondernemingen en winkelketens. Waar die er wel is geeft de jaarrekening uiteraard de omzet en toegevoegde waarde van de hele keten. Er zijn echter ook gevallen waarbij elke vestiging of groep vestigingen een aparte onderneming is (bijv. MediaMarkt resp. Aldi). Anderzijds kan het voorkomen, in de kleinere bedrijven weliswaar, dat één bedrijfsvestiging uit meerdere ondernemingen bestaat. Franchisewinkels staan dan weer te boek onder de naam van de onderneming die de winkel exploiteert. Het is in de data dan niet herkenbaar tot welke ketens die winkels behoren. Ten slotte zijn er ondernemingen die geen publicatieplicht hebben. Daaronder kunnen zich grote bevinden (bijv. c&a, vanwege een afwijkende juridische vorm), waardoor geen compleet beeld van de markt gegeven kan worden. Het zou dus een zeer gedetailleerd werk zijn om de gegevens per winkelketen bij elkaar te zoeken en te aggregeren. Nochtans kan, net als bij de implicaties op het niveau van de markt, aan de evolutie van de indicatoren afgelezen worden of er sprake is van toe- of van afnemende concurrentie.

Een probleem van geheel andere aard ligt in de toewijzing van NACE codes. In §III.2 is al aangegeven dat er een sterke incoherentie is tussen de databanken. Ook grote bedrijven krijgen

daardoor soms een verkeerde NACE code toegewezen. In de Balanscentrale zijn er zo enkele gevonden en is daarvoor gecorrigeerd.

In de tijdreeksen van de ondernemingen komt het in vrij veel gevallen voor dat er jaarrekeningen ontbreken. Dat kan twee oorzaken hebben. Ten eerste ontbreken er echt één of meer jaarrekeningen. Bij grote ondernemingen levert dat een probleem op voor de berekening van de indicatoren. Ten tweede komt het voor dat een deel van de jaarrekeningen een jaar is opgeschoven in de databank. Bijvoorbeeld staan die dan in de Balanscentrale onder 2003-2006, en in Belfirst onder 2002-2005. Het kan te maken hebben met boekjaren die op een andere datum van 31 december worden afgesloten, maar dan nog is het niet logisch dat er zo'n discontinuïteit is. Voor enkele grote bedrijven is aan de hand van een vergelijking tussen beide databanken geprobeerd om alsnog tot aansluitende tijdreeksen te komen.

III.3.3 Implicaties op het niveau van de jaarrekening

Ook op dit niveau doet zich een aantal problemen voor i.v.m. de bruikbaarheid voor de berekening van de indicatoren. Allereerst zijn veel jaarrekeningen niet volledig. Vervolgens maakt het verschil of een onderneming daadwerkelijk in- en verkoopt of slechts als tussenpersoon optreedt. Verder geven veel jaarrekeningen cijfers die vanuit puur bedrijfseconomische logica raadselachtig zijn. Ten slotte staan er ook fouten in de cijfers. De problemen doen zich vooral voor bij de jaarrekeningen van kleine ondernemingen. Daardoor is er hier maar een klein risico voor onzuiverheden in de indicatoren.

De belangrijkste factor achter de volledigheid van de jaarrekeningen is verschil tussen een volledige en een verkorte jaarrekening. Over het algemeen hoeven kleine bedrijven maar een jaarrekening volgens verkort schema in te leveren. Daarin ontbreekt onder andere de omzet en de aankoop van handelsgoederen. Onafhankelijk van dat verschil ontbreken er in zowel de volledige als de verkorte jaarrekeningen ook veel andere gegevens. Over de gehele periode 1996-2005 waren er voor de groot- en detailhandel 706 088 jaarrekeningen beschikbaar. Daarvan was in maar 278 715 gevallen de omzet gegeven (39 %), terwijl in vrijwel alle jaarrekeningen (701 079, 99 %) de toegevoegde waarde gegeven was. De marktconcentratie is daarom op basis van zowel omzet als toegevoegde waarde berekend. Voor de marktstabiliteit deed het probleem zich niet voor omdat voor de berekening alleen grote ondernemingen gebruikt worden, waarvan de omzet altijd bekend is.

In de groothandel bestaat er een onderscheid tussen ondernemingen die als tussenpersoon optreden (in principe NACE code 51.1) en ondernemingen die daadwerkelijk goederen in- en verkopen (NACE code 51.2 en hoger). Dat impliceert dat twee ondernemingen die qua activiteit een gelijke omvang hebben, aanzienlijk in omzet kunnen verschillen. De toegevoegde waarde van die ondernemingen zou echter wel ongeveer gelijk kunnen zijn. Dat is een argument voor de toepassing van indicatoren in termen van toegevoegde waarde.

Vanuit boekhoudkundige logica moeten alle cijfers in een jaarrekening correct zijn. Het zijn tenslotte goedgekeurde jaarrekeningen van welomschreven ondernemingen. Toch zijn er heel veel cijfers die vanuit normale bedrijfseconomische optiek raadselachtig zijn. In veel jaarrekeningen zijn bijvoorbeeld de omzet en toegevoegde waarde zeer laag, tot het niveau van enkele honderden euro's of zelfs minder. Ook zijn er hier en daar opvallend grote positieve of negatieve bedragen. Voor die gevallen is geen filtering gemaakt, omdat zowel de indicatoren van marktconcentratie als marktstabiliteit vooral bepaald worden door de gegevens van grote ondernemingen. Daar doen zich zulke onregelmatigheden niet voor.

Ten slotte zitten er in sommige jaarrekeningen fouten in de decimalen. Bepaalde rekeningen zijn daardoor een factor tien te hoog of te laag. Zelfs tussen de posten van bepaalde jaarrekeningen zitten zulke verschillen. Enerzijds kan dat de indicatoren onbetrouwbaar maken en zouden de foute gegevens er uitgefilterd en eventueel gecorrigeerd kunnen worden. Anderzijds geldt opnieuw dat dergelijke onregelmatigheden niet bij de grote ondernemingen terug gevonden zijn.

III.3.4 Berekening van de marktconcentratie

Voor de berekening van de Herfindahl-Hirschman index (HHI) zijn enkele bewerkingen uitgevoerd op de databank. Dat is echter alleen gedaan voor de grootste ondernemingen. Van alledrie de deelbranches en elk der jaargangen zijn de grootste tien ondernemingen in termen van toegevoegde waarde geselecteerd. Zo is tot een populatie van totaal 61 van de belangrijkste bedrijven uit de branche gekomen: 22 autobedrijven; 23 groothandelaars; 16 detailhandelsketens. Daarin bleken op basis van inconsistente NACE codes twee dubbeltellingen in te zitten, zodat 59 ondernemingen resteerden.

Van die 59 ondernemingen zijn de gegevens en de tijdreeks gecontroleerd, en waar nodig correcties gemaakt om tot een betrouwbaarder HHI te komen. Bij de groothandel waren twee ondernemingen die veeleer industriële (of ingenieurs-) bedrijven leken te zijn. Die zijn niet meegerekend in de index. Enkele ondernemingen zijn van de groot- naar de detailhandel overgeheveld, en één in de omgekeerde richting. Bij de onvolledige tijdreeksen is een vergelijking gemaakt met de databank van Belfirst. Waar delen van tijdreeksen een jaartal verschoven bleken te zijn is uitgegaan van de jaartallen uit Belfirst. Ontbrekende jaarrekeningen zijn voor zover beschikbaar overgenomen van Belfirst.

Na de aldus gedane aanpassingen is de HHI in drie varianten berekend. De eerste variant was op basis van de omzet. Dat is theoretisch het meest correct, maar zoals gemeld was het aantal waarnemingen beperkt. Dat liep uiteen van 24 220 tot 30 168, of 31-45 % van de populatie. De tweede variant was op basis van de positieve waarnemingen van de toegevoegde waarde. Dat lag tussen 55 208 en 66 413 en gaf bovendien impliciet een zekere gelijktrekking tussen handelsbedrijven en tussenpersonen. De derde variant was op basis van alle waarnemingen van de toegevoegde waarde. Dat is natuurlijk problematisch vanwege het voorkomen van negatieve waarnemingen. Per jaargang waren van dat laatste tussen 7 101 en 10 576 gevallen. Dat is toch

11-14 % van de populatie. In absolute waarde dekte die gemiddeld echter maar 1 % van de toegevoegde waarde.

III.3.5 Berekening van de marktstabiliteit

Voor de berekening van de Porter index is uitgegaan van de gegevens die gebruikt zijn voor de HHI, dus na de boven besproken correcties. Aangezien de index gebaseerd is op verandering tussen twee opeenvolgende jaarrekeningen moesten nog enkele extra correcties gedaan worden.

Ten eerste waren er enkele bedrijven waarvan de activiteiten in de loop van de periode 1996-2005 onder een ander btw-nummer gekomen zijn. Om geen verstoring in de index te krijgen moeten de reeksen van beide btw-nummers worden samengevoegd tot één tijdreeks. Voor één onderneming (veruit de grootste) is dat inderdaad gedaan omdat het duidelijk te maken had met een belangrijke overname. Voor de anderen is het niet gedaan, mede vanwege een gebrek aan achtergrondkennis van wat feitelijk in die ondernemingen is gebeurd. Ten tweede waren er nog steeds tijdreeksen met ontbrekende jaarrekeningen. Dat is voor de Porter index een groter probleem van voor de HHI. In die gevallen is voor het betreffende jaar de onderneming uit de index geschrapt. In plaats daarvan is dan respectievelijk de 6^{de} (n = 5) en de 21^{ste} (n = 20) opgenomen, en bij meerdere ontbrekende jaarrekeningen de 7^{de} resp. 22^{ste} e.v. Bovendien is enigszins tegemoet gekomen aan het probleem van de ketens die uit meerdere ondernemingen bestaan. Van de grootste daarvan zijn de jaarrekeningen bij elkaar opgeteld om tot één marktaandeel voor de hele keten te komen.

Referenties

- BAUGNET, V., D. CORNILLE, E. DHYNE & B. ROBERT, Regulering en concurrentie in de Belgische distributiesector, *Economisch Tijdschrift van de NBB*, pp.35-61, september 2009.
- BERGOUGNOUX, J., L. BAUMSTARK & N. JESTIN-FLEURY, Services publics en réseau: perspectives de concurrence et nouvelles régulations, Mimeo, CGP, Paris, 2000.
- BIATOUR, B., G. BRYON & C. KEGELS, Capital Services and Total Factor Productivity Measurements: Impact of Various Methodologies for Belgium, Working Paper No.3-07, FPB, Brussels, 2007.
- 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.
- BRAILA, C., G. RAYP & S. SANYAL, Competition and Regulation: Belgium, 1997 to 2004; Working Paper No.3-10, FPB, Brussels, 2010.
- CENTRALE RAAD VOOR HET BEDRIJFSLEVEN (CRB), Mededinging: wijzigingen in het Belgische recht, *Sociaal-Economische Nieuwsbrief*, No.149, blz.21-23, 2009.
- 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), Drivers of Productivity Growth, *The EU Economy 2003 Review*, Brussels, 2003.
- 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., D. DE ROSA, G. NICOLETTI & F. STEINER, Regulation, Competition and Productivity Convergence, *Economics Department Working Paper* No.509, OECD, Paris, 2006.
- 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), Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services, Copenhagen, 2005a.
- COPENHAGEN ECONOMICS (CE), Market Opening in Network Industries, Copenhagen, 2005b.
- 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.
- DENIS, C., K. MC MOROW & W. ROEGER, Globalisation: Trends, Issues and Macro Implications for the EU, European Economy Economic Papers No.254, CEC, Brussels, 2006.
- DIERX, A., F. ILZKOVITZ & K. SEKKAT, Structural Reforms on European Product Markets: The Cardiff Process, Mimeo, CEC, Brussels, 2002.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (ECB), Competition, Productivity and Prices in the Euro Area Services Sector, Occasional Paper Series 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.
- FEDERALE OVERHEIDSDIENST ECONOMIE & KANSELARIJ VAN DE EERSTE MINISTER (FOD KANSELARIJ), Nationaal hervormingsprogramma 2005-2008: Meer groei en werk, Brussel, 2005.
- FEDERALE OVERHEIDSDIENST ECONOMIE, K.M.O., MIDDENSTAND EN ENERGIE (FOD ECONOMIE), Evaluatie en modernisering van de economische wetgeving, Brussel, 2008
- FUMAGALLI, C., & M. MOTTA, Advertising Restrictions in Professional Services, In G. Amato & L.L. Laudati, The Anticompetitive Impact of Regulation, pp.49-70, Edward Elgar, Cheltenham, 2001.
- 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., V. GALASSO, G. NICOLETTI & T.-T. DANG, The Political Economy of Structural Reform: Empirical Evidence from OECD Countries, *Economics Department Working Paper No.501*, OECD, Paris, 2006.
- HØJ, J., & M. WISE, Product Market Competition and Economic Performance in France, *Economics Department Working Paper No.473*, OECD, Paris, 2006.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF), *World Economic Outlook – April 2004*, New York, 2004.
- JENNY, F., Regulation, Competition and the Professions, In G. Amato & L.L. Laudati, *The Anticompetitive Impact of Regulation*, pp.116-127, Edward Elgar, Cheltenham, 2001.
- KEGELS, C, Les charges administratives en Belgique pour l'année 2008 / De administratieve lasten in België voor het jaar 2008, *Planning Paper No.108*, BFP/FPB, Bruxelles/Brussel, 2010.
- KHAN, T.S., Productivity Growth, Technological Convergence, R&D, Trade, and Labor Markets: Evidence from the French Manufacturing Sector, *Working Paper No.06/230*, IMF, New York, 2006.
- MARTIN, R., M. ROMA & I. VANSTEENKISTE, Regulatory Reforms in Selected EU Network Industries, *Occasional Paper Series No.28*, ECB, Frankfurt am Main, 2005.
- MUSSO, A., & T. WESTERMANN, Assessing Potential Output Growth in the Euro Area: A Growth Accounting Perspective, *Occasional Paper Series No.22*, ECB, Frankfurt am Main, 2005.
- NICOLETTI, G., A. BASSANINI, E. ERNST, S. JEAN, P. SANTIAGO & P. SWAIM, Product and Labour Market Interactions in OECD Countries, *Economics Department Working Paper No.312*, OECD, Paris, 2001.
- 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.
- 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.
- 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.
- SCARPA, C., The Anticompetitive Effects of Minimum Quality Standards: The Role of Self-Regulation, In G. Amato & L.L. Laudati, The Anticompetitive Impact of Regulation, pp.29-48, Edward Elgar, Cheltenham, 2001.
- SCARPETTA, S., & T. TRESSEL, Productivity and Convergence in a Panel of OECD Industries: Do Regulations and Institutions Matter?, Economics Department Working Paper No.342, OECD, Paris, 2002.
- VAN ARK, B., Does the European Union Need to Revive Productivity Growth?, Research Memorandum No.GD-75, GGDC, Groningen, 2005.
- VAN DER LINDEN, J., Markthervorming in netwerkindustriën in België, Planning Paper No.98, FPB, Brussels, 2005.
- VAN MIERT, K., The Crucial Role of Competition Policy in the Deregulation Process, Tijdschrift voor Economie en Management, Vol.XLV, pp.421-431, 2000.
- 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.

Via gesprekken of e-mail verkregen informatie

Hélène Deconinck	Fedis
Guy Delvaux	Nationale Bank van België
Xaverius de Winne	FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie
Peter Haegeman	Fedis
Vinciane Hendrichs	Nationale Bank van België
Christian Huveneers	Raad voor de Mededinging
Dominique Michel	Fedis
Shreosi Sanyal	Universiteit Gent
Gino van Ossel	Vlerick Management School
Margaretha Vermeylen	FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie