

Samenvatting CPB Document no. 136 *Competition in the Netherlands, an analysis of the period 1993-2001*

Probleemstelling

Marktordening, mededinging en regulering staan hoog op de beleidsagenda. De afgelopen vijftien jaar zijn verschillende maatregelen genomen om marktwerking op productmarkten te bevorderen. Voorbeelden op internationaal vlak zijn de éénwording van de interne markt van de Europese Unie in 1992, de Lissabon-agenda van de Europese Raad (2000) en verschillende overeenkomsten van de Wereld Handels Organisatie. De Nederlandse overheid heeft met de nieuwe Mededingingwet van 1998 het mededingingsbeleid verder aangescherpt. Bovendien is de mededinging in specifieke markten aangepakt, hetzij door de hervorming en stroomlijning van regulering met de Marktwerking, Deregulering en Wetgevingskwaliteit (MDW-) operatie, hetzij door de privatisering van afgeschermd en gereguleerde markten zoals de telecommunicatiesector.

Concurrentie trekt de aandacht van beleid, omdat de mate van concurrentie mede van belang is voor productiviteit en economische groei. Voldoende concurrentie en adequate wet- en regelgeving houden bedrijven scherp. Het dwingt ze om zo efficiënt mogelijk te werken. Bovendien kan concurrentie innovatie stimuleren, waarbij bedrijven met nieuwe producten en/of betere productieprocessen hun concurrenten op achterstand trachten te zetten om zodoende meer winst te behalen.

Tot dusver is onvoldoende bekend hoe de ontwikkeling van de concurrentie in Nederland over de volle breedte van de economie is verlopen. Ondanks de beleidsrelevantie en enkele illustratieve studies, ontbreekt een duidelijk beeld over òf en waarom de concurrentie is toe- of afgenomen. Dit rapport wil in deze lacune voorzien door de volgende vragen te beantwoorden:

- Hoe heeft de concurrentie in Nederlandse bedrijfstakken zich tussen 1993 en 2001 ontwikkeld?
- Hoe kunnen we de concurrentie ontwikkeling verklaren?
- Wat zijn de implicaties voor het beleid?

Belangrijkste conclusies

Op grond van twee concurrentie-indicatoren bestaan er geen aanwijzingen voor een toename van de concurrentie in de Nederlandse marktsector als geheel tussen 1993 en 2001. Een lichte daling is zelfs waarschijnlijker. Deels komt deze daling door een verschuiving in de economische structuur van de industrie naar de diensten. In de dienstensector ligt het niveau van de concurrentie in doorsnee lager dan in de industrie. De ontwikkeling van de concurrentie op bedrijfstakniveau laat een sterk wisselend beeld zien. In grofweg de helft van alle bedrijfstakken is de concurrentie nauwelijks veranderd, bij een kwart is de concurrentie gedaald en bij het andere kwart gestegen.

Dit is verwonderlijk gezien de genoemde concurrentiebevorderende beleidsmaatregelen. Deze maatregelen hebben waarschijnlijk wel een positief effect gehad op de concurrentie. Daar staat tegenover dat de sterke groei van de vraag, samenhangend met de hoge economische groei, de concurrentie heeft verzwakt in deze periode. Bij een toenemende vraag en een achterblijvend aanbod hoeven de (gevestigde) bedrijven minder fel te concurreren. Meer vraag zou meer toetreders tot de markt moeten uitlokken. Alhoewel toetreding van bedrijven in praktijk ook gunstig blijkt te zijn voor concurrentie, was volgens dit rapport de bijdrage van toetreding op concurrentie verwaarloosbaar in de onderzochte periode.

Op bedrijfstakniveau blijken de gebruikte indicatoren elkaar regelmatig tegen te spreken over de richting van het concurrentieverloop. Deze verschillen hangen vermoedelijk samen met verschuivingen van marktaandeel tussen inefficiënte en efficiënte bedrijven, welke de indicatoren verschillend registreren.

Het onderzoek brengt voor het beleid twee belangrijke aandachtspunten naar voren. Ten eerste, de verwaarloosbare bijdrage van toetreders aan de mate van concurrentie kan duiden op toetredingsbarrières. Ten tweede, andere determinanten waar het beleid niet direct invloed op heeft, kunnen het positieve effect van beleidsmaatregelen op concurrentie tegenwerken.

Meting van concurrentie met twee indicatoren

Dit document gebruikt de relatieve winstmaatstaf en de prijs/kostenmarge om de ontwikkelingen in concurrentie in kaart te brengen. De relatieve winstmaatstaf is een recent ontwikkelde indicator. Deze legt een verband tussen verschillen in efficiëntie en winstgevendheid van bedrijven. Bij sterke concurrentie zullen efficiëntere bedrijven hun voordeel meer uitbuiten ten nadele van hun inefficiënte concurrenten. De tweede indicator, de prijs/kostenmarge, geeft aan in hoeverre bedrijven marktmacht hebben om hun prijzen boven hun marginale kosten te zetten. Als er veel aanbieders zijn op een markt met geringe vraag, dan zal de sterke concurrentie de bedrijven ertoe dwingen hun prijzen te verlagen tot hun marginale kosten.

Beide concurrentie-indicatoren zijn berekend uit een databank met bedrijfsgegevens van ongeveer 87000 bedrijven uit 119 bedrijfstakken. Deze databank dekt daarmee grote delen van het Nederlandse bedrijfsleven waaronder bedrijven uit de industrie, bouw, vervoer en commerciële diensten. De databank bevat gegevens voor elk jaar voor de periode 1993-2001.

Geen van beide indicatoren kan door een gebrek aan gegevens ideaal worden gemeten. Ten eerste berusten beide op het marginale kosten begrip. Marginale kosten zijn echter niet direct waarneembaar. Met de gebruikte benadering van gemiddelde variabele kosten sluipt vertekening in. Ten tweede ontstaat er mogelijk een vertekening door problemen met het vaststellen van de relevante markt. Hier hanteren we de 3-digit SBI-code als relevante markt.

Geen toename van concurrentie in periode 1993-2001

De concurrentieontwikkeling is op twee niveaus onderzocht: voor de Nederlandse marktsector als geheel en per bedrijfstak.

Volgens beide indicatoren is de concurrentie in de marktsector tussen 1993 en 2001 verminderd. Deze conclusie volgt uit twee methoden om de concurrentieontwikkelingen van bedrijfstakken op te tellen tot de marktsector. De eerste methode neemt alleen de concurrentie verandering *binnen* elke bedrijfstak mee door vaste gewichten per bedrijfstak te gebruiken bij de optelling van de bedrijfstakken. De tweede methode neemt ook verschuivingen in de bedrijfstakkenstructuur mee. Door daarmee rekening te houden, hebben verschillen in concurrentieniveaus tussen bedrijfstakken invloed op het concurrentieverloop van de marktsector als geheel. Bij de tweede methode wordt verondersteld dat (een deel van de) verschuivingen in de bedrijfstakkenstructuur worden veroorzaakt door concurrentie tussen bedrijfstakken. Deze methode laat zien dat de daling van de concurrentie in de Nederlandse marktsector deels samenhangt met een verschuiving in de Nederlandse economische structuur van de industrie naar de diensten. Het niveau van de concurrentie in de industrie is gemiddeld genomen hoger dan in de dienstensector.

In veel bedrijfstakken veranderde de concurrentie maar weinig volgens beide indicatoren. Dat geldt niet voor alle bedrijfstakken. De spreiding is groot. Een kwart van alle bedrijfstakken laat een sterke daling zien, nog een kwart laat een sterke stijging zien.

Vergelijking indicatoren per bedrijfstak

Hoewel ze een zelfde beeld lijken op te leveren op macro- en mesoniveau, spreken beide indicatoren elkaar per bedrijfstak regelmatig tegen over de richting van de concurrentie ontwikkeling in de periode 1993-2001. De relatieve winstmaatstaf en de prijs/kostenmarge blijken slechts bij de helft van alle bedrijfstakken overeen te stemmen. Volgens de theorie kunnen zij onderling over de richting van het concurrentieverloop verschillen als (substantiële) verschuivingen in de marktaandelen tussen bedrijven plaatsvinden. Zulke verschuivingen kunnen optreden als (efficiënte) bedrijven hun gedrag veranderen en elkaar feller gaan beconcurreren, bijvoorbeeld door toenemende substitueerbaarheid van de producten op de markt. Hierdoor kan omzet verschuiven naar efficiënte bedrijven (reallocatie-effect) en kunnen inefficiënte bedrijven van de markt worden geduwd (selectie-effect). De (gewogen) prijs/kostenmarge reageert anders op deze effecten dan de relatieve winstmaatstaf.

Model ter verklaring van concurrentie

Voor beide indicatoren hebben we een model geschat die concurrentie relateert aan de volgende determinanten: toe- en uittreding van bedrijven, marktvraag, import penetratie, deregulering, promotie- en reclame-uitgaven, en strategische interactie. De determinanten zijn afkomstig uit de geaggregeerde bedrijfsdata van de databank of uit additionele bronnen zoals de Nationale Rekeningen. De resultaten zijn gebaseerd op jaarlijkse waarnemingen van 92 bedrijfstakken over de periode 1993-2001.

De schattingsresultaten geven aan dat de beleidsmaatregelen de concurrentie kunnen hebben versterkt. Mede door een flinke toename in de vraag nam de concurrentie echter af. Bij een achterblijvend aanbod hoeven de gevestigde bedrijven minder fel te concurreren. De sterke groei in de vraag zou niettemin nieuwe bedrijven op de markt moeten uitlokken, zodat op termijn de concurrentie weer toeneemt. Dit rapport ondersteunt dat toetreding gunstig is voor de mate van concurrentie. De bijdrage van toetreding heeft niettemin een verwaarloosbaar effect gehad op de concurrentie in de onderzochte periode. Tenslotte blijkt dat veranderingen in de determinanten zoals beleidswijzigingen niet meteen doorwerken in de mate van concurrentie.

Het model geeft voor beide concurrentie-indicatoren een redelijke verklaringsgraad. De determinanten kunnen de opmerkelijke en gevarieerde concurrentieontwikkeling tussen 1993 en 2001 over de bedrijfstakken heen goed verklaren. Voor alle determinanten komen de tekens van de geschatte coëfficiënten overeen met de (theoretische) verwachting, behalve voor de uittreding van bedrijven uit een markt. Niet alle geschatte coëfficiënten van determinanten zijn echter significant.

Beleidsimplicaties

Dit onderzoek geeft vier implicaties voor het beleid. Ten eerste suggereren de resultaten dat aanpassingen van Nederlandse productmarkten tijd vergen. Zo lijkt de (invloed van) toe- en uittreding beperkt te zijn in de onderzochte periode. Mogelijke oorzaak hiervoor zijn toetredingsbarrières.

Een tweede implicatie voor het beleid is dat concurrentie ook kan veranderen door andere determinanten waar het beleid niet direct invloed op heeft. Dit kan gevolgen hebben voor de effectiviteit van het beleid rond mededinging.

Een derde implicatie voor beleidsmakers en toezichthouders op de concurrentie is dat deze voorzichtig moeten zijn met het trekken van conclusies op basis van één indicator. Zo'n indicator is slechts een soort thermometer. Ze geeft geen indicatie over de reden van concurrentieverandering of de economische gevolgen ervan. Bovendien kunnen indicatoren tegenstrijdige informatie opleveren over het verloop van de concurrentie als er aanzienlijke reallocatie-effecten in het geding zijn.

Als laatste, het beleid streeft zoveel mogelijk naar "gezonde" concurrentie en wil dit bereiken door concurrentietoezicht en evaluatie van het beleid. Voor beide instrumenten is veel en gedetailleerde bedrijfsinformatie zoals product- en prijsgegevens nodig. Die informatie is duur omdat het de administratieve lasten bij bedrijven vergroot en is daarmee strijdig met het beleid rond terugdringing van deze lasten van bedrijven.