



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

VELFUNDERENDE MARKEDER

61 | JULI 2022

KONKURRENCE ØGER VELSTANDEN OG KAN REDUCERE FORMUE- OG INDKOMSTFORSKELLE

Tiltag til styrket konkurrence på produktmarkederne kan reducere formue- og indkomstforskelle i Danmark.

Der er tegn på, at konkurrencen på produktmarkederne er svækket de senere år.

Når konkurrencen er utilstrækkelig, betaler forbrugerne for meget for deres varer og tjenesteydelser, og virksomheds-ejerne har en overnormal indtjening. Det kan bidrage til øgede formue- og indkomstforskelle.

Styrket konkurrence i den private sektor kan dermed reducere disse forskelle. Samtidig vil styrket konkurrence medføre højere produktivitet, øget BNP og beskæftigelse – og større købekraft for overførselsmodtagere.

Artiklen beskriver tre analyser, der på forskellig vis kvantificerer effekten af styrket konkurrence på fordeling og velstand i Danmark.

1. Indledning

Der er tegn på, at konkurrencen på produktmarkederne er svækket de senere år. Markedskoncentrationen er således steget siden år 2000, og samtidig er avancerne vokset. Det er en udvikling, der også observeres i andre OECD-lande, særligt i USA og Storbritannien.

En svækkelse af konkurrencen mellem virksomheder kan have væsentlige negative effekter. Velstand og forbrugeroverskud reduceres, og innovationen kan blive svækket. Samtidig kan indkomst- og formueforskellene blive forøget.

I denne artikel er det med forskellige metoder forsøgt at vurdere nogle af disse effekter. De væsentligste konklusioner er følgende:

- Styrket konkurrence medfører en stigning i produktivitet, beskæftigelse og velstand – herunder en bedre levestandard for personer, der modtager overførselsindkomst. Se afsnit 3.
- Styrket konkurrence i den private sektor reducerer overnormale avancer og medfører højere realløn. Det kan medføre en reduktion i indkomst- og formueforskellene i Danmark på længere sigt. Se afsnit 4.
- De brancher, hvor konkurrencen er svag, kan bruge den overnormale avance til at give en højere løn. Det er især personer, som har ledelsesarbejde og i forvejen har høje lønninger, som får disse lønpræmier. Det forstærker de negative effekter på indkomstfordelingen, som svag konkurrence giver anledning til. Se afsnit 5.

Beregningerne peger på, at hvis den gennemsnitlige mark-up reduceres med ét procentpoint som følge af styrket konkurrence, så kan det medføre en BNP-gevinst på 0,7 pct. årligt, hvilket svarer til godt 16 mia. kr. Denne stigning i BNP kan bl.a. tilskrives en højere produktivitet og en øget beskæftigelse, men der indregnes ikke mulige gevinster via innovation.

Konkurrencen kan især styrkes ved at indføre mere konkurrencevenlig regulering af de markeder, hvor regulering begrænser konkurrencen, og ved at have en stærk konkurrence Lovgivning.

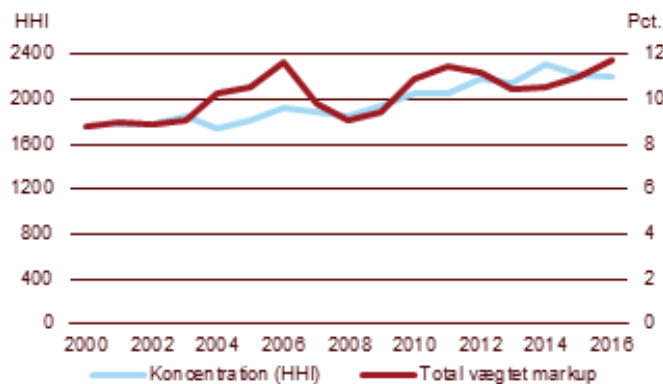
2. Konkurrencen er svækket de senere år

De senere år er omsætningen i Danmark blevet koncentreret på færre virksomheder, jf. figur 1. Samtidig er virksomhedernes avancer – eller mark-up – steget. En mark-up er den merpris, som virksomhederne opnår ud over deres marginale omkostninger. Samme konklusion når De Økonomiske Råd frem til i deres seneste produktivetsrapport.¹

Mark-up og avance er en naturlig del af en markedsøkonomi. En midlertidigt høj avance kan således fx afspejle, at virksomheder har udviklet populære produkter eller fundet nye veje til at effektivisere driften. Et velfungerende marked med en effektiv konkurrence er imidlertid karakteriseret ved, at overnormale avancer efterhånden konkurreres ned, og at virksomheder således ikke har en markedsmagt, hvor priserne mere varigt kan sættes væsentligt højere end marginalomkostningerne.

Den stigende koncentration og mark-up kan således være tegn på, at konkurrencen i Danmark overordnet set er svækket over de senere år. Samme udvikling ses også i andre lande.²

Figur 1. Udviklingen i den totale koncentration af omsætning og gennemsnitlig mark-up i Danmark



Anm.: HHI er summen af de kvadrerede markedsandele. Mark-up er den merpris, som virksomhederne opnår ud over deres marginale omkostninger

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks forskerdatabase.³

¹ Produktivitet 2022, Produktivitetsrådet, De Økonomiske Råd, Kapitel III (Udviklingen i danske virksomheders markedsmagt).

² Se fx De Locker, J., Eeckhout, J. og Unger, G., 2020, "The Rise of market power and the macroeconomic implications", the quarterly journal of economics, vol. 135, issue 2. Eller De Locker, J. og Eeckhout, J., 2021, "Global Market Power", NBER Working Paper. Eller Weche, J.P. og Wambach, A., 2018, "The Fall and Rise of Market Power in Europe", ZEW Discussion Paper 18-003.

³ For beregning af indikatorerne se bilagsnotat til artiklen på styrelsens hjemmeside.

3. En styrket konkurrence øger produktion og velstand

De samlede effekter af en forbedret konkurrence mellem virksomheder kan være betydelige, bl.a. fordi bedre konkurrence på ét marked har afsmittende effekter på andre markeder, og effektiv konkurrence også kan styrke innovation.

Hvis konkurrencen forbedres i en branche, som leverer input til andre brancher, vil det fx bidrage til, at produktionsomkostningerne i andre brancher reduceres. Det kan lede til større produktion og beskæftigelse i disse erhverv.

Bedre konkurrence leder også til højere realløn. Det skyldes, at en reduktion i den overnormale mark-up skaber plads til højere lønninger. En højere realløn kan øge arbejdsudbuddet og dermed den samlede beskæftigelse/arbejdsindsats. Det vil i givet fald bidrage til større skatteindtægter og dermed til at styrke de offentlige finanser.

De totale samfundsøkonomiske effekter på produktion og velstand af bedre konkurrence er belyst med REFORM-modellen, som er udviklet af analyseenheden DREAM, jf. boks 1.⁴

Beregningerne viser effekterne af en reduktion i den gennemsnitlige mark-up på ét procentpoint. Det svarer til ca. 12 pct. i modellen.

Reduktionen indebærer en stigning i BNP på 0,7 pct. og en samlet velfærdgevinst på 0,5 pct. af BNP, jf. tabel 1. Den totale økonomiske velfærdgevinst for borgerne er lidt mindre end stigningen i BNP, fordi der sker en stigning i antallet af arbejdstimer og dermed mindre fritid, hvilket isoleret set bidrager til en reduktion i velfærden.

Tabel 1. Årlige samfundsøkonomiske gevinster ved reduktion i gennemsnitlig mark-up på ét procentpoint

Parameter	Årlig gevinst
BNP	0,7 pct. (godt 16 mia. kr.)
Velfærd	0,5 pct. (knap 11 mia. kr.)
Forbrug	1,1 pct.
Realløn	2,3 pct.
Beskæftigelse	0,2 pct.
Produktivitet	0,5 pct.

Anm.: Velfærd er opgjort som stigningen i den ækvivalente variation i pct. af BNP. Den ækvivalente variation måler groft sagt, hvor meget borgerne i modellen vil betale for effekterne af mere konkurrence.

Kilde: REFORM-modelberegninger udført af DREAM-gruppen. Se yderligere beskrivelse i DREAMs dokumentationsnotat på styrelsens hjemmeside.

De samfundsøkonomiske gevinster er isoleret set størst, når konkurrencen forbedres i de sektorer, hvor problemerne (målt ved den overnormale avance) er størst. Det skyldes, at den forvridning i forbrugeres og virksomheders indkøbsbeslutninger, som de forskellige mark-up-niveauer medfører, her bliver reduceret mest.

Styrket konkurrence i den private sektor medfører isoleret set og umiddelbart højere realløn og bedre offentlige finanser. Samtidig gælder imidlertid, at indkomstoverførslerne stiger med lønningerne i den private sektor (iht. satsreguleringen). Tilsvarende vil de offentlige reallønninger vokse, selv om det alene er i den private sektor, at produktiviteten umiddelbart øges. Dermed får overførselsmodtagere og offentligt ansatte også del i den fremgang, som bedre konkurrence i den private sektor giver anledning til. Når disse effekter medregnes, vil de offentlige finanser dog ifølge modelberegningen svækkes i et vist omfang.

REFORM-modellen er en såkaldt statisk komparativ model, som belyser ændringer i økonomien på langt sigt ved strukturelle tiltag. Den anvendte model medtager imidlertid ikke en mulig langsigtet effekt af øget konkurrence på innovation og teknologiske fremskridt, jf. fx Federico m.fl. (2020)⁵. Hvis disse effekter indregnes, ville gevinsterne af bedre konkurrence derfor stige.

⁴ Se en beskrivelse af modellen i Stephensen, Peter, Christoffer Huss, Ralph Bøge Jensen, Grane Høeg og Peter Bache, 2019, REFORM modellen, Dokumentationsnotat, DREAM-gruppen.

⁵ Federico m.fl., 2020, "Antitrust and Innovation: Welcoming and Protecting Disruption", Innovation Policy and the Economy, Vol. 2020.

Boks 1. Beskrivelse af REFORM-modellen

Modelberegningerne i denne analyse er udført af analyseenheden DREAM.⁶ REFORM er en statistisk-komparativ CGE-multisektormodel for en lille åben økonomi. Denne type modeller bruges ofte til at vurdere mere langsigtede, strukturelle effekter i økonomien. Modellen er i denne analyse tilpasset år 2019.

Produktionsstruktur og virksomheders adfærd

Modellen indeholder 73 produktionsbrancher, der hver især anvender input fra andre sektorer eller udlandet samt arbejdskraft. Hver branche producerer forbrugsgoder til husholdninger, eksport og materialeinput i den øvrige produktion.

Virksomhederne antages at være profitmaksimerende, og de agerer under såkaldt monopolistisk konkurrence. Således er der markeds-magt i nogle sektorer, hvor prisen er givet som en mark-up oven på produktionsomkostningen. De makroøkonomiske effekter af ændret konkurrence belyses i denne analyse ved at "støde" til disse mark-up.

Husholdninger

Der findes to typer af nyttemaksimerende husholdninger i modellen: Beskæftigede og ikke-beskæftigede. Beskæftigede har nytte af forbrug og fritid, og arbejdsudbuddet er dermed afhængigt af reallønnen.

Ikke-beskæftigede har kun nytte af forbrug. Forbrugerne modtager løn, offentlige transferinger samt afkast på deres aktiver.

Udland

Samhandlen med udlandet sker under de såkaldte Armington-forudsætninger, hvormed det antages, at der i den indenlandske anvendelse af varer er imperfekt substitution mellem importerede og indenlandsk producerede varer.

Velfærd i modellen

Den samfundsøkonomiske gevinst ved ændringer i mark-up opgøres som ændringen i den såkaldt ækvivalerede variation (EV). Den ækvivalerede variation angiver det beløb, som forbrugerne skal modtage for at være lige så godt stillet som i udgangspunktet.

Innovation og totalfaktorproduktivitet

Produktionsteknologien i REFORM-modellen er eksogent givet. Det betyder, at effekter af øget konkurrence på innovation og i sidste ende totalfaktorproduktiviteten ikke indgår i modellen. Bedre konkurrence vurderes typisk at lede til øget innovation og dermed højere totalfaktorproduktivitet. Det indebærer, at REFORM-modellen må forventes at undervurdere de langsigtede effekter af bedre konkurrence.

4. Svag konkurrence kan bidrage til øgede forskelle i indkomst og formuer

Ud over at mindske den økonomiske velstand kan svag konkurrence også have indflydelse på fordelingen af formue og indkomst.⁷

Intuitionen er ligetil. Svag konkurrence medfører høje priser for forbrugere og virksomheder. Det indebærer som udgangspunkt et tab for forbrugerne, der betaler for meget for deres varer og tjenesteydelser. De virksomheder, der kan sælge deres ydelser til en "for høj" pris, får til gengæld en ekstra høj indtjening, og denne indtjening tilfalder de personer, som ejer virksomhederne, dvs. aktionærer og andre virksomhedsejere.

Hvis ejerskab af virksomhederne var fordelt på samme måde som indkomsterne i øvrigt, ville der ikke være en mærkbar, omfordelende effekt af overnormale avancer. De negative fordelingsmæssige effekter af markeds-magt afspejler således, at ejerskab af virksomhederne har en tendens til at være koncentreret på en mindre del af befolkningen end indkomsterne. Det er altså de personer, der har de største formuer, der især har gavn af svag konkurrence.

Der er en vis indkomst- og formueulighed i Danmark. Det fremgår af tabel 2, der viser fordelingen af indkomst og en række formuebegreber målt ved gini-koefficienten.⁸ Jo højere gini-koefficienten er, jo større indkomst- og formueforskelle vil der være.

Tabel 2 viser, at der er større forskel i fordelingen af formuen, og særligt aktieformuen, end indkomsten. Det vil sige, at formuerne er samlet på færre mennesker end indkomsten. Det indikerer, at en reduktion i de overnormale avancer vil medføre en mere lige indkomst- og formuefordeling.

Tabel 2 **Fordeling af indkomst og formue**

	Gini-koefficient
Indkomst	0,27
Nettoformue inkl. pension	0,71
Pensionsopsparing	0,61
Aktier og investeringsforeningsbeviser	0,95

Anm.: Tallene i tabellen er baseret på data fra 2014. Tal fra Finansministeriets Ulighedsregdegørelse 2021, viser, at Gini-koefficienten for indkomsten er øget til 28,5 i 2019.

Kilde: Dansk Økonomi, efterår 2016, DØRS.

⁶ For yderligere beskrivelse henvises til DREAMs dokumentationsnotat på styrelsens hjemmeside.

⁷ Se fx OECD og Verdensbanken (2017) "A step ahead". Se også Ennis, Sean, Pedro Gonzaga and Chris Pike (2019) "Inequality: A Hidden Cost of Market Power", Oxford Review of Economic Policy. 35(3):518–549. Se også Gans et al. (2019) "Inequality and market concentration, when shareholding is more skewed than consumption", Oxford Review of Economic Policy, Volume 35, Number 3, 2019, pp. 550–563.

⁸ Gini-koefficienten er et mål mellem 0 og 1 for ulighed i en fordeling. Den måler forholdet mellem den faktiske kumulerede indkomstfordeling og en helt lige fordeling. I forhold til formue er gini-koefficienten 0, hvis alle individer har samme formue. Jo tættere koefficienten er på én, jo mere ulige er formuen fordelt.

Det bemærkes, at en del af de indkomst- og formueforskelle, som fremgår af tabel 1, også afspejler, at personerne i opgørelsen befinder sig i forskellige faser i livet. Fx har unge, naturligt nok, lavere indkomst og mindre opsparing end personer i 50'erne. Målt over et helt liv er indkomst- og formueforskellene således mindre. Indkomstforskellene er desuden mindre end i de fleste andre vestlige lande.

Styrket konkurrence kan medføre mere lighed

Med udgangspunkt i en model af Ennis et al. (2019)⁹ er det analyseret, hvordan styrket konkurrence i den private sektor i Danmark kan påvirke indkomst- og formuefordelingen på længere sigt.

I modelberegningen antages det, at styrket konkurrence medfører et fald i den gennemsnitlige mark-up. Alle forbrugere oplever først og fremmest reduktionen i mark-up som et fald i forbrugerpriserne. På grund af de lavere priser oplever virksomhederne reduktion i den overnormale avance. Det medfører et lavere overskud og dermed en lavere kapitalindkomst (aktieafkast) til dem, der ejer virksomhederne.

For de mere velhavende forbrugere, der ejer en relativt stor andel af virksomhederne, vil tabet i kapitalindkomst overstige gevinsten fra det billigere forbrug.

For de forbrugere, der i mindre grad har ejerandele i virksomheder, vil realindkomsten stige, fordi de skal betale

mindre for de varer og tjenesteydelser, som de køber. Det giver råderum til øget opsparing og dermed øget formue.

Analysen regner på effekten af en reduktion af den gennemsnitlige mark-up på 40 pct., hvilket svarer til en reduktion på ca. 5 procentpoint for den gennemsnitlige mark-up, der er estimeret i denne analyse, jf. figur 1. Denne kalibrering svarer til den forholdsmæssige reduktion, som Ennis et al. (2019) regner på i deres model, og som bygger på forfatterens skøn for potentialet ved en styrket konkurrence i Europa. Det svarer desuden omtrent til den stigning, der har været i den gennemsnitlige mark-up siden 2000, jf. figur 1.

Reduktionen af den gennemsnitlige mark-up via effektiv konkurrence vil medføre mindre indkomst- og formueforskelle på sigt, jf. tabel 3. Grupper med mindre formue vil få en velstandsfremgang, mens særligt top 1 pct. med de største formuer vil opnå en mindre andel af formuen og indkomsten.

Andelen af nettoformuen for de 20 pct. af befolkningen med mindst nettoformue vil stige fra -2,7 pct. til -1,5 pct. Denne gruppe vil således opleve et fald i nettogælden på godt 40 pct. i det mere konkurrenceprægede scenarie. Tilsvarende vil andelen af formuen for top 1 pct. vil falde fra 14,4 pct. til 11,5 pct. Disse rigeste forbrugere vil derfor opleve et fald i nettoformuen på godt 20 pct.

Tabel 3. Den potentielle effekt på formue- og indkomstfordeling af en styrket konkurrence

Gruppe	Nuværende formuefordeling	Formuefordeling efter stød	Nuværende Indkomstfordeling ¹	Indkomstfordeling efter stød
Nederste 20 pct.	-2,7 pct.	-1,5 pct.	12,3 pct.	13,1 pct.
21 – 40 pct.	3,5 pct.	4,8 pct.	15,3 pct.	16,2 pct.
41 – 60 pct.	10,5 pct.	11,8 pct.	18,7 pct.	19,6 pct.
61 – 80 pct.	22,2 pct.	23,0 pct.	21,9 pct.	22,6 pct.
81 – 90 pct.	19,2 pct.	19,2 pct.	12,8 pct.	12,8 pct.
91 – 95 pct.	14,4 pct.	13,9 pct.	7,4 pct.	7,1 pct.
96 – 99 pct.	18,6 pct.	17,3 pct.	7,5 pct.	6,6 pct.
Top 1 pct.	14,4 pct.	11,5 pct.	4,1 pct.	2,2 pct.
Total	100 pct.	100 pct.	100 pct.	100 pct.

Note 1: Den nuværende indkomstfordeling i tabellen er den andel af indkomsten, som de forskellige formuegrupper har. Individierne er sorteret efter formue, og dernæst er disse formuegruppers andel af indkomsten beregnet.

Kilde: Egne beregninger inspireret af modellen beskrevet i Ennis et al. (2019) og tal for 2019 fra Danmarks Statistiks forskerdatabase. Se bilagsnotatet for yderligere beskrivelse.

⁹ Ennis, Sean, Pedro Gonzaga and Chris Pike (2019) "Inequality: A Hidden Cost of Market Power", Oxford Review of Economic Policy. 35(3):518–549, 2019.

Samlet set medfører reduktionen af den gennemsnitlige mark-up i modellen, at godt 4,5 pct. af den samlede netto-formue flyttes fra de 20 pct. med størst nettoformue og spredes over de 80 pct. med lavest nettoformue. For de formueoplysninger, der ligger til grund for modelkørslen, svarer dette til mere end 200 mia. kr.

Det er vigtigt at understrege, at der er tale om et stiliseret regneeksempel af mulige langsigteffekter, og størrelsesordenen af effekterne skal tolkes meget varsomt. Beregningerne bygger således på en række antagelser, som kan påvirke effekterne i forskellig retning, jf. boks 2.

Beregningen anskueliggør imidlertid, at mere effektiv konkurrence kan have mærkbar effekt på formue- og indkomstfordelingen via en reduktion af overnormale avancer. Beregningen omfatter ikke de positive effekter på vækst og velstand, som effektiv konkurrence giver anledning til. Det vil sige, at der ikke tages hensyn til, at konkurrence på sigt må forventes at øge realindkomster og formue for alle indkomstgrupper, jf. afsnit 3. Den samlede produktion mv. er således konstant i modellen.

Boks 2. Beskrivelse af fordelingsmodellen

Analysen er baseret på en forholdsvis enkel dynamisk steady-state model, der gør det muligt at foretage en komparativ analyse af, hvordan indkomst- og formuefordelingen ændres som følge af en reduktion af de overnormale avancer. Analysen kan dermed anskueliggøre de fordelingsmæssige virkninger af forøget konkurrence mellem virksomhederne i den private sektor.

Modellen har fokus på effekter via fordeling af indkomst mellem overnormal avance og løn, men kan ikke belyse eventuelle fordelingsmæssige effekter via rent sharing (lønpræmier) og forskelle i forbrugs- og opsparingsmønstre for grupper med lav og høj indkomst. Derudover belyser modellen alene fordelingseffekter, men medtager ikke effektivtetsgevinster af øget konkurrence.

Den centrale antagelse i den oprindelige model opstillet af Ennis et al (2019) er, at den overnormale profit fordeles til forskellige dele af befolkningen ud fra deres andel af den samlede nettoformue. Det bygger på en antagelse om, at hvis man har en høj nettoformue, så har man også en tilsvarende høj ejerandel af virksomheder, fx i form af aktier, som genererer overnormal profit. Denne antagelse er givetvis en konsekvens af ønsket om at holde modellen simpel samt en konsekvens af de data, forfatterne har haft til rådighed.

En betydelig andel af nettoformuen, fx friværdi i ejerbolig, repræsenterer dog ikke egentligt ejerskab over virksomheder. På baggrund af detaljerede danske registerdata er det muligt at komme tættere på egentligt ejerskab ved i stedet at anvende fordelingen af aktieformuen, herunder den del af pensionsformuen, der er placeret i danske aktier.

I denne analyse er den oprindelige model derfor tilpasset, så effekten af øget konkurrence på indkomst- og formueforskelle fordeles med aktieformuefordelingen frem for nettoformuen. Tilpasningen medfører, at modellen er mere kompliceret, men intuitionen bag resultaterne er den samme. Af denne grund – samt på grund af anvendelse af andre og mere detaljerede datakilder – kan resultaterne for Danmark ikke

5. Lønpræmier fra svag konkurrence tilfalder særligt vellønnede

Overnormal avance på baggrund af begrænset konkurrence tilfalder som udgangspunkt kapitalejerne i form af et 'overnormalt afkast', jf. afsnit 4 ovenfor.

Begrænset konkurrence i en branche kan imidlertid også komme til udtryk ved et overnormalt lønniveau. Det kan bl.a. afspejle, at der er mindre behov for at fokusere på effektiv drift, når konkurrencen er svag. I dette tilfælde kan man sige, at lønmodtagere og virksomhedernes ejere deler den overnormale indtjening, som begrænset konkurrence kan give anledning til (såkaldt *rent sharing*).¹¹

Der er udarbejdet en analyse, som søger at beregne den lønpræmie, som forventes at optræde i brancher, hvor konkurrencen er svag. Analysen giver også et bud på, hvem der får disse lønpræmier, dvs. om det er kortuddannede med lave lønninger eller højere lønnede personer med ledelsesarbejde.

sammenlignes direkte med resultaterne for de øvrige lande i Ennis et al (2019).

I den oprindelige model har det desuden været nødvendigt at antage, at forbrugerne med den laveste andel af indkomsten også har den laveste andel af formuen. Da de danske registerdata indeholder oplysninger om både indkomst og formue på individniveau, så kan individernes reelle andel af indkomst og formue beregnes. Hele tilpasningen er beskrevet i Bilagsnotat til artiklen Konkurrence og Fordeling på styrelsens hjemmeside.

Det er væsentligt at have for øje, at beregningerne bygger på en række antagelser, som kan påvirke effekterne i forskellig retning. Fx indgår værdien af personligt ejede virksomheder ikke i den fordelte formue, selvom disse potentielt giver adgang til væsentlig overnormal profit, hvis konkurrencen er utilstrækkelig.

Desuden sonderer modellen ikke mellem forskellige indkomstgruppers forbrugs- og opsparingsmønstre. Hvis det forholder sig sådan, at lavere indkomstgrupper har en større andel af deres forbrug på fx hjemmemarkedsorienterede markeder, hvor konkurrencen er mest hæmmet, så vil disse grupper også opleve en forholdsvis større stigning i realindkomsten ved styrket konkurrence, men denne effekt medregnes ikke her.

Disse forhold taler umiddelbart for, at modellen undervurderer effekten af styrket konkurrence. Omvendt så korrigeres ikke for, at en del af danskernes forbrug sker på baggrund af import. Det trækker i retningen af, at de modelbaserede skøn overvurderer fordelings-effekterne i det omfang, at importpriserne ikke påvirkes af konkurrenceforholdene i Danmark. De beregnede effekter skal således ses som regneeksempler.

For en mere teknisk beskrivelse af beregningen henvises til bilagsnotatet¹⁰ og Ennis, Sean, Pedro Gonzaga and Chris Pike (2019) "Inequality: A Hidden Cost of Market Power", Oxford Review of Economic Policy. 35(3):518–549, 2019.

¹⁰ Se bilagsnotat til artiklen på styrelsens hjemmeside.

¹¹ Blanchflower, D.G., Oswald, A.J., Sanfey, P., 1996, 'Wages, Profits, and Rent Sharing', The Quarterly Journal of Economics, February: 227-251.

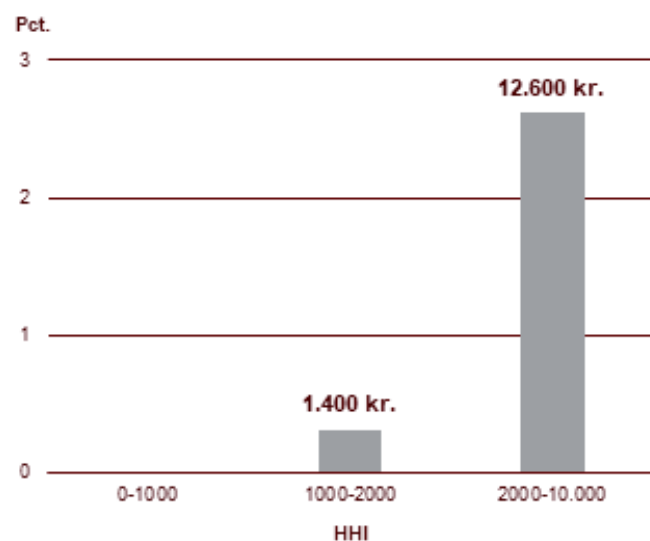
Konkurrencetrykket måles med et HHI-indeks, som angiver markeds-koncentrationen. Jo højere HHI, jo mere markeds-magt antages der således at være i branchen – og jo svagere er konkurrencen. HHI er et usikkert mål for konkurrencen, men vurderes at være korreleret med den reelle konkurren-cesituation på de markeder, som virksomhederne i bran-chen opererer på.¹²

Ud over et mål for konkurrence indeholder den estimerede model en række kontrolvariabler, som bl.a. repræsenterer branchespecifikke forhold og medarbejderes kvalifikationer. Det drejer sig fx om uddannelse, arbejds erfaring, alder og en række andre socioøkonomiske karakteristika. Modellen og resultaterne er nærmere beskrevet i bilagsnotatet.¹³

Beregningsen viser, at lønningerne for personer med ens-artede kvalifikationer er større i de brancher, hvor HHI er høj og konkurrencen dermed umiddelbart ser ud til at være relativt svag. Effekten er statistisk set meget signifikant.

Lønningerne i de højest koncentrerede brancher (med HHI over 2000) er i gennemsnit 2,6 pct. højere, end hvis de havde haft et HHI på 1.000, jf. figur 2. Det svarer til ca. 12.600 kr. om året.

Figur 2: Årlig lønpræmie fordelt efter HHI-grupper



Anm: Figuren viser forskellen mellem den faktiske løn og den prædikterede løn, som er den løn, personer ansat i brancher med begrænset konkurrence ville få, hvis de pågældende brancher havde mere velfungerende konkurrence.

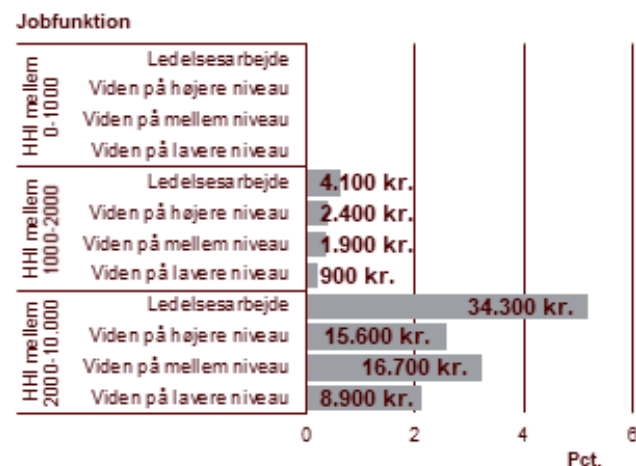
Kilde: Egne beregninger baseret på tal fra Danmarks Statistiks forskerdatabase.

Der er betydelig forskel på, hvilke medarbejdergrupper der får størst andel i lønpræmierne. Det er således i høj grad medarbejdere med ledelsesarbejde, som opnår en fremgang i indkomst, mens der for jobfunktioner med viden på lavere niveauer – dvs. typisk personer med kortere uddannelse – er tale om en væsentligt mindre effekt.

Analysen viser konkret, at lønmodtagere med ledelsesarbejde i brancher med begrænset konkurrence får 5 pct. mere i løn – alt andet lige – end hvis branchen var præget af en mere normal konkurrencesituation målt ved HHI. Det svarer til ca. 35.000 kr. om året, jf. figur 3. Lønforskellen er noget mindre for jobfunktioner, der ikke indebærer ledelsesarbejde (2-3 pct.).

Analysen viser dermed, at svag konkurrence medfører lønpræmier, og at det er de i forvejen vellønnede, der via denne kanal har mest gavn af begrænset konkurrence.

Figur 3: Årlig lønpræmie fordelt efter HHI-gruppe på tværs af jobfunktioner



Anm: Figuren viser forskellen mellem den faktiske løn og den prædikterede løn, som er den løn, personer ansat i brancher med begrænset konkurrence ville få, hvis de pågældende brancher havde en HHI på 1000 og dermed havde mere velfungerende konkurrence.

Kilde: Egne beregninger baseret på tal fra Danmarks Statistisk forskerdatabase.

¹² HHI beregnes som summen af de kvadrerede markedsandele på et marked. Europa-Kommissionen har i sine retningslinjer for fusionsbehandling fastlagt grænser for, hvornår HHI kan være problematiske i forbindelse med fusioner. Et marked med HHI under 1.000 bliver normalt fortolket som et marked med en lav grad af koncentration. Markeder med et HHI mellem 1.000 og 2.000 anses som moderat koncentrerede, mens markeder med et HHI over 2.000 betragtes som højt koncentrerede.

¹³ Se bilagsnotat til artiklen på styrelsens hjemmeside.