

# Analyse

21. maj 2021

## Konkurrencen trives bedre i Europa

*Af Kristian Binderup Jørgensen og Amanda Egelund-Müller*

**Analysen viser, at EU har overhalet USA, når det gælder sund konkurrence mellem virksomheder. Konkurrenceforskellene mellem EU og USA siden 2001 betyder isoleret set, at en gennemsnitlig dansk familie sparer 2.000 kr. om måneden på sit forbrug sammenlignet med, hvis familien havde boet i USA. Udviklingen skyldes både, at det er gået tilbage i USA, og at der er sket markante forbedringer i EU i løbet af de sidste 30 år.**

**I analysen ser vi også på forskellige mulige forklaringer på, hvorfor EU har overhalet USA, når det gælder fri konkurrence. Vores analyse peger på, at strengere håndhævelse af konkurrencelovgivningen i EU, flere markedsliberaliseringer og mindre konkurrencebegrænsende regulering i EU er vigtige dele af forklaringen. Den teknologiske udvikling og globaliseringen har også påvirket konkurrencesituationen, men kan ikke i sig selv forklare forskellene mellem EU og USA.**

### Kontakt

Ledende økonom  
Kristian Binderup Jørgensen  
Tlf. 3140 8705  
E-mail [kbj@kraka.dk](mailto:kbj@kraka.dk)

## 1. Sammenfatning

Konkurrence er vigtigt for priser, vækst og velstand

Konkurrence skaber vækst og velstand og sikrer forbrugerne lavere priser. På markeder med konkurrence skal virksomheder hele tiden forsøge at forbedre deres produkter og holde omkostningerne nede for bevare deres plads på markedet. Mindre produktive virksomheder bliver udkonkurreret og erstattet af mere produktive virksomheder. Det øger samlet set produktiviteten og dermed den samlede velstand i et samfund.

Konkurrencemyndigheder arbejder for sunde markeder

De europæiske konkurrencemyndigheder med Margrethe Vestager i spidsen arbejder for at sikre et velfungerende indre marked, hvor der er lige vilkår for alle virksomheder på tværs af medlemslandene. Det skal sikre de bedste varer og tjenester til de bedste priser til forbrugerne. Konkurrencepolitikken handler dermed om at øge den økonomiske velstand. Overordnet set skal de uafhængige europæiske konkurrencemyndigheder modvirke karteldannelse og misbrug af markedsdominerende position, de skal godkende fusioner, og de skal undersøge misbrug af statsstøtte.

USA var globalt forbillede ift. sund konkurrence

Den konkurrenceregulering, som vi kender i dag, blev udviklet i USA i slutningen af det 19. århundrede. USA har op igennem det 20. århundrede været førende i verden mht. frie markeder og konkurrence. Da EU oprettede det indre marked i 1993 og efterfølgende gennemførte en række markedsliberaliseringer for at forbedre konkurrencen skabte man en økonomisk sværvægter, som kunne udfordre USA's førerposition.

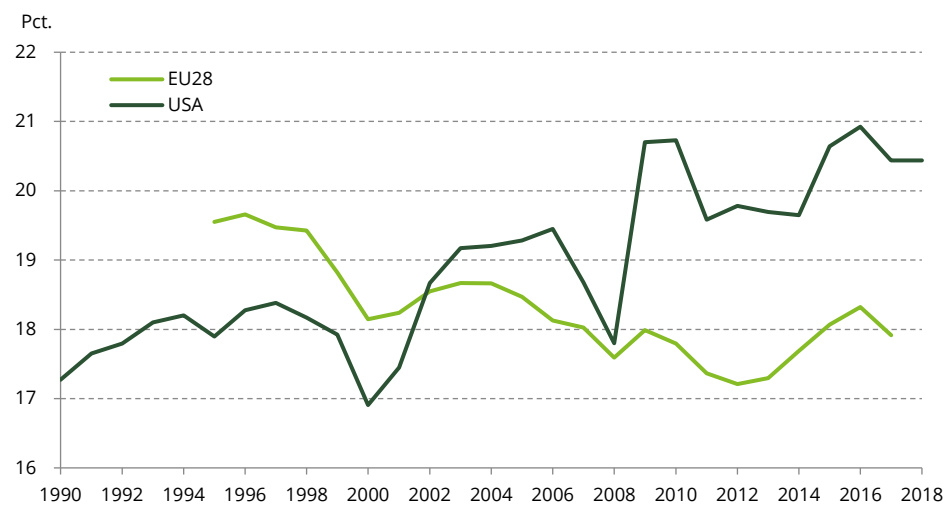
I løbet af de seneste 20 år har EU overhalet USA

På baggrund af en række indikatorer for graden af konkurrencen viser vi, at EU har overhalet USA mht. intensiteten af konkurrence. Fx er virksomhedernes profitmargin faldet i EU, mens de er vokset i USA, jf. Figur 1. Denne udvikling har fundet sted på tværs af alle brancher i økonomien og er derfor ikke isoleret til enkelte sektorer eller store techvirksomheder. Vi finder samme mønster, når vi ser på udviklingen i en indikator for virksomhedernes markup, som udtrykker forholdet mellem prisen på virksomhedernes produkter og virksomhedens omkostninger.

Stor gevinst til forbrugerne i Danmark og EU

Forbrugerpriserne er steget mindre i Europa end i USA, også når vi korrigerer for forskelle i lønudviklingen. Det er til gavn for de europæiske forbrugere, som kan købe flere varer for deres indkomst. Konkurrenceforskellene mellem EU og USA siden 2001 betyder isoleret set, at en gennemsnitlig dansk familie sparer 2.000 kr. om måneden på sit forbrug sammenlignet med, hvis familien havde boet i USA.

Figur 1 Profitmarginer i EU og USA, 1990-2018



Anm.: Figuren viser profitmarginen for den private sektor eksklusive råstofindvinding, ejendomshandel og landbrug. Profitmargin er beregnet som driftsoverskud divideret med den samlede produktionsværdi. EU28 er vægget på lande- og brancheniveau.

Kilde: <https://stats.oecd.org/>, tabel "STAN Industrial Analysis (2020 ed.)" samt egne beregninger.

Hårdere håndhævelse af konkurrence-lovgivning i EU	Hvorfor har EU overhalet USA? Det er der flere forskellige forklaringer på. For det første håndhæver EU i højere grad konkurrencelovgivningen, mens USA siden år 2000 er begyndt at være mere lempelig med at håndhæve konkurrencelovgivningen.
Flere markedsliberaliseringer i EU	For det andet har EU gennemført en række markedsliberaliseringer og fjernet konkurrencebe-grænsende regulering, som har bidraget til lavere forbrugerpriser og lavere markups i virksomhederne.
Større omfang af lobbyisme i USA	For det tredje er omfanget af lobbyisme væsentligt større i USA end i EU. Lobbyindsatser kan bidrage med vigtig information til beslutningstagerne, men kan også forsøge at fremme særinteresser på bekostning af samfundets bedste. Mere lobbyisme kan derfor være en mulig forklaring på forskellene mellem USA og EU, da det betyder, at amerikanske virksomheder i større omfang end europæiske har mulighed for at fremme særinteresser.
Globalisering og teknologi	Den teknologiske udvikling og globaliseringen har i høj grad påvirket EU og USA på samme måde, og de kan derfor ikke i sig selv forklare, hvorfor EU har overhalet USA. Men der er tegn på, at konkurrencemyndighederne i EU indtil videre er gået hårdere til de store teknologivirksomheder, som ofte er amerikanske.
Analysens indhold	I afsnit 2 beskriver vi formålet ved EU's konkurrenceregulering og i afsnit 3 beskriver vi den samfundsøkonomiske betydning af effektiv konkurrence. I afsnit 4 analyserer vi en række mål for udviklingen i konkurrencen i EU og USA. Til sidst analyserer og diskuterer vi nogle af de mulige forklaringer på, hvorfor graden af konkurrence er forbedret i EU ift. i USA over de seneste år i afsnit 5.

## 2. Konkurrenceregulering i EU

Formålet med konkurrencepolitik i EU	Formålet med EU's konkurrencepolitik er at sikre et velfungerende indre marked. Det skal skabe lige vilkår for alle virksomheder på tværs af medlemslandene og sikre de bedste varer og tjenester til de bedste priser til forbrugerne. <sup>1</sup> Konkurrencepolitikken handler dermed om at øge den økonomiske velfærd. Overordnet set skal de uafhængige konkurrencemyndigheder modvirke karteldannelse og misbrug af markedsdominerende position, de skal godkende fusioner og de skal undersøge misbrug af statsstøtte.
Eksempel: fusionen mellem Siemens og Alstom blev blokeret	Et eksempel på værdien af en uafhængig myndighed, som håndhæver konkurrencelovgivningen, er EU-kommissionens blokering af fusionen mellem to af Europas største togproducenter, tyske Siemens og franske Alstom. Siemens og Alstom søgte i 2017 om tilladelse til at fusionere med håb om at skabe en europæisk toggigant, som på sigt kunne tage kampen op mod verdens største togproducent, kinesiske CRRC. De europæiske konkurrencemyndigheder var under et hårdt politisk pres fra både Tyskland og Frankrig for at godkende fusionen, men endte i 2019 med at blokere den. Argumentationen for blokeringen var, at konkurrencen fra CRRC ikke var stor nok til at berettige fusionen, og at fusionen ikke ville overholde EU's konkurrencelovgivning, da den ville resultere i højere priser på fx signalsystemer og den næste generation af højhastighedstog på det europæiske marked, som i sidste ende skulle betales af forbrugerne. <sup>2</sup>
Eksempel: konkurrencesager mod Google	Et andet eksempel er EU-kommissionens konkurrencesager mod Alphabet, som står bag Google. Kernen i sagerne er, at Google ikke må bruge sin dominerende position på markedet for søgetjenester til at fremme egne produkter og begrænse konkurrencen på andre markeder. I 2017 idømte EU-Kommissionen Google en bøde på 18 mia. kr. for ulovligt at favorisere sin egen prissøgetjeneste Google Shopping i søgninger på Googles søgetjeneste. <sup>3</sup> I 2018 blev Google idømt en bøde på 32 mia. kr. for at misbruge sin markedsindflydelse over Android-styresystemet til at sikre

<sup>1</sup> <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/82/competition-policy>

<sup>2</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_19\\_881](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_881) og <https://www.dr.dk/nyheder/penge/vestager-af-viser-fusion-af-store-togfirmaer>.

<sup>3</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_17\\_1784](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_17_1784)

Google-søgemaskinens fortsatte dominans på mobile enheder.<sup>4</sup> I 2019 idømte EU-Kommissionen Google en bøde på 11 mia. kr. for ulovligt at misbruge sin markedsledende position til at sælge netannoncer og forhindre konkurrenterne adgang.<sup>5</sup> Google har anket alle tre sager og der er endnu ikke faldet afgørelse.

Kommissionen og nationale myndigheder håndhæver

EU-Kommissionen, repræsenteret ved DG Competition, har sammen med de nationale konkurrencemyndigheder ansvaret for at håndhæve konkurrencereglerne i EU-landene. Hvem der har ansvaret i en konkret sag, afhænger blandt andet af om sagen har betydning for flere medlemslande.

### 3. Hvad betyder en effektiv konkurrence for samfundøkonomien?

Konkurrenceforhold har betydning for økonomiske faktorer

Konkurrenceforhold har betydning for en lang række økonomiske og samfundsmæssige faktorer som fx investeringer, velstand, innovation, produktivitet, forbrugerpriser og fordelingen mellem aflønning af arbejdskraft og kapital.

Manglende konkurrence fører til dødvægtstab

På et marked med perfekt konkurrence vil priserne, ifølge økonomisk teori, blive presset ned til de er lig marginalomkostningerne ved at producere. Der vil i dette tilfælde blive handlet ved den pris og mængde som optimerer den samlede økonomiske velfærd. Hvis en virksomhed derimod har monopol på sine produkter, kan den skrue prisen op og begrænse produktionen og derved sikre sig ekstra profit. Det er til ugunst for forbrugeren. Samlet set taber samfundet, netop fordi de højere priser reducerer forbruget unødigt. Det kaldes dødvægtstab ved monopol. Dødvægtstab kan også opstå, hvis fx to virksomheder laver prisaftaler, eller hvis en dominerende virksomhed forsøger at holde konkurrenter ude af markedet.

Forbrugerpriser og markups

Den negative sammenhæng mellem konkurrence og forbrugerpriser findes også empirisk. Fx finder Gutiérrez og Philippon (2020), at fjernelse af konkurrencebegrænsende regulering på det europæiske marked har medført et fald i priser og markups i de brancher, hvor dereguleringerne har fundet sted. Faccio og Zingales (2017) og Thum-Thysen og Canton (2017) finder ligeledes en negativ sammenhæng mellem konkurrence og priser og markups.

Investeringer, produktivitet og velstand

Covarrubias m.fl. (2019), Gutiérrez og Philippon (2017b) og Jones m.fl. (2019) undersøger sammenhængen mellem konkurrenceforhold og investeringer i USA, og finder, at dårligere konkurrenceforhold og en stigning i markedsconcentration har medført færre investeringer i USA over de senere år, hvilket på lang sigt reducerer velstanden. En positiv sammenhæng mellem graden af konkurrence og investeringer findes også af fx Alesina m.fl. (2005), som undersøger effekten af dereguleringer i OECD-lande. Øget konkurrence fører sandsynligvis også til øget produktivitet og højere TFP-vækst, jf. fx Buccirossi m.fl. (2011) og Nicodeme og Sauner-Leroy (2007).

Produktivitet og virksomhedsdynamik

På markeder med konkurrence skal virksomheder hele tiden forsøge at forbedre deres produkter og holde omkostningerne nede for bevare deres plads på markedet. Mindre produktive virksomheder bliver udkonkurreret og erstattet af mere produktive virksomheder. Det øger samlet set produktiviteten og dermed den samlede velstand i et samfund. Konkurrence sikrer dermed en virksomhedsdynamik, som er en vigtig årsag til produktivitsudviklingen. Fx finder Finansministeriet (2016), at en øget virksomhedsdynamik har potentiale til at hæve produktiviteten med 1-2 pct. af værditilvæksten i den private sektor. Produktivitetskommissionen (2013) finder, at virksomhedsdynamik har stået for næsten halvdelen af den danske produktivitsvækst i perioden fra 2001 til 2009.

Innovation

Konkurrence har også betydning for innovation. Teoretisk set kan øget konkurrence have modstridende effekter på innovationsindsatsen. På den ene side kan konkurrence øge producenterens incitament til innovation for at komme foran på markedet, men på den anden side kan øget konkurrence også betyde, at virksomheder som ikke er på den teknologiske front, har mindre

<sup>4</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_18\\_4581](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_18_4581)

<sup>5</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_19\\_1770](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_1770)

incitament til at investere i innovation, da virksomhedernes gevinst ved innovation er mindre. Aghion m.fl. (2005) var de første til at formalisere disse modsatrettede effekter i en samlet model og fandt også empirisk belæg for, at øget konkurrence kun øger mængden af innovation til et vist punkt. I praksis finder meget forskning dog, at øget konkurrence øger innovationsindsatsen på de fleste markeder i EU og USA, jf. Philippon (2020). Fx finder Griffith m.fl. (2006), at EU's indre marked har øget innovationen i de påvirkede lande og brancher. Patentsystemet, hvor en virksomhed opnår monopol i en begrænset periode, modvirker også det manglende incitament til innovation på markeder med høj konkurrence.

#### Aflønning af arbejdskraft og kapital

Graden af konkurrence kan også påvirke fordelingen af den samlede værditilvækst, dvs. hvor stor en andel der tilfalder arbejdskraften som løn eller kapitalejerne som profit. Der er mange studier, som har dokumenteret, at andelen af værditilvæksten, som tilfalder arbejdskraften i USA, er faldende, og i stedet erstattes af en større andel som tilfalder producenterne. Ny forskning peger på, at dette fald ikke kun skyldes den teknologiske udvikling og globalisering, men at mindre konkurrence også er en vigtig årsag, jf. fx Barkai (2020).

## 4. EU har overhalet USA ift. konkurrence

#### Flere mål for graden af konkurrence

I de følgende afsnit gennemgår vi en række mål for udviklingen i konkurrenceforholdene i EU og USA. For flere af målene ser vi også på udviklingen på tværs af EU.

#### Større profit peger på ringere konkurrence

##### Profitmarginer

Profitmarginer angiver hvor gode virksomheder er til omdanne omsætning til overskud. Mindre konkurrence er forbundet med stigende profitmarginer. I en virksomheds regnskab er profitmarginen defineret som overskuddet divideret med omsætningen. Når man ser på profitmarginer på tværs af virksomheder og brancher, beregnes profitmarginer som det samlede driftsoverskud divideret med produktionsværdien.

#### Faldende profitmargin i EU, stigende profitmargin i USA

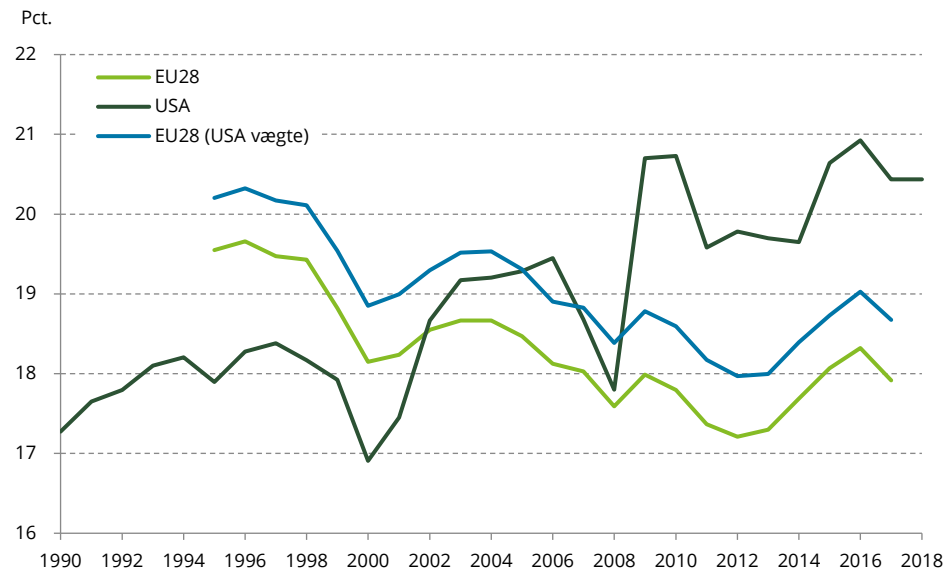
Profitmarginen i EU er faldet fra knap 20 pct. i 1995 til 18 pct. i 2017, jf. den lysegrønne kurve i Figur 2. Det tyder altså på en generelt forbedret konkurrencesituation i EU. Omvendt er profitmarginen i USA steget markant fra 1990 til 2018 og blev større end i EU i løbet af 00'erne, jf. den mørkegrønne kurve i Figur 2. Det tyder altså på en forværret konkurrencesituation i USA.<sup>6</sup>

#### Forskel til USA skyldes ikke branchesammensætning

En del af forskellene mellem EU og USA kan skyldes forskelle i branchesammensætning, da profitmarginer typisk varierer en del på tværs af brancher. Den blå kurve i Figur 2 viser profitmarginen i EU, når vi anvender samme branchesammensætning som i USA. Det ændrer dog ikke konklusionen. Der er stadig en faldende tendens i profitmarginen i EU, og niveauet er kun lidt højere.

<sup>6</sup> Disse resultater er i overensstemmelse med Philippon (2020).

Figur 2 Profitmarginer i EU og USA, 1990-2018



Anm.: Figuren viser profitmarginen for den private sektor eksklusiv råstofindvinding, ejendomshandel og landbrug. Profitmargin er beregnet som driftsoverskud divideret med den samlede produktion. EU28 er vægget på lande- og brancheniveau. Den blå kurve viser EU28 vægget med amerikanske branchevægte.

Kilde: <https://stats.oecd.org/>, tabel "STAN Industrial Analysis (2020 ed.)" og egne beregninger.

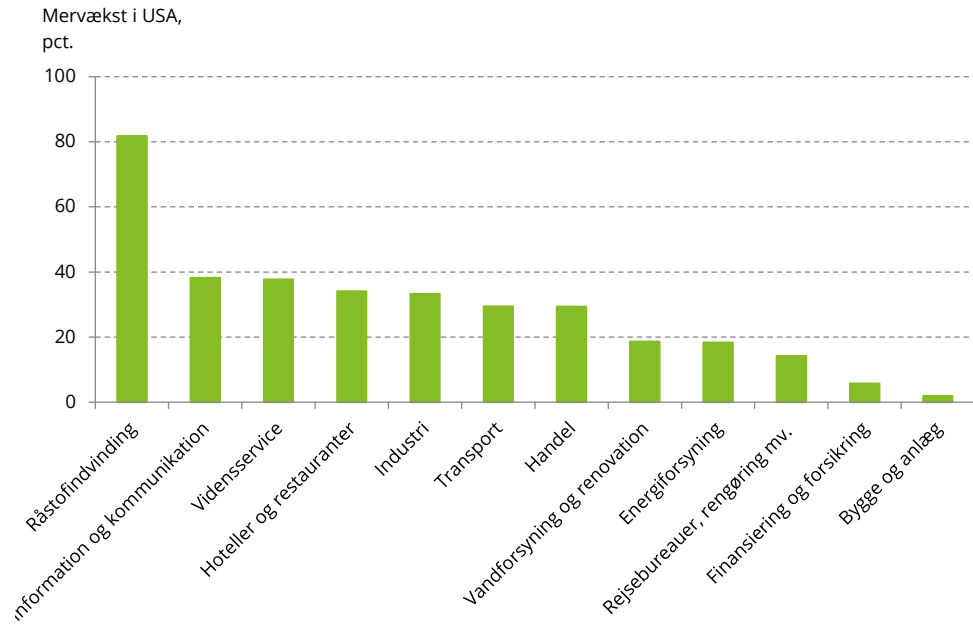
### Merstigning i profitmargin i USA på tværs af alle brancher

Profitmarginen er steget mere i USA end i Europa i alle brancher i perioden fra 1995 til 2017, jf. Figur 3. Det dækker over en stigende profitmargin i over halvdelen af de amerikanske brancher, mens der har været en faldende profitmargin i næsten alle europæiske brancher. I bygge og anlæg samt forsikring og pension er der tale om en begrænset mervækst i USA. I de øvrige brancher er der tale om betydeligt større stigninger i profitmarginen i USA sammenlignet med EU. Det indikerer, at den relative forbedring af konkurrencen i EU ift. USA går på tværs af stort set alle brancher.

### Stigning i USA er ikke kun drevet af store techselskaber

Den faldende konkurrence i USA er ikke i særlig grad drevet af, at USA har en række store techselskaber, som er meget dominerende på deres markeder. Store techselskaber tilhører typisk branchen information og kommunikation. Mervæksten i denne branche har været på 38 pct., hvilket er på niveau med vidensservice og kun marginalt højere end industrien samt hoteller og restauranter, jf. Figur 3.

**Figur 3** Udvikling i profitmargin i USA ift. EU opdelt på brancher, 1995-2017



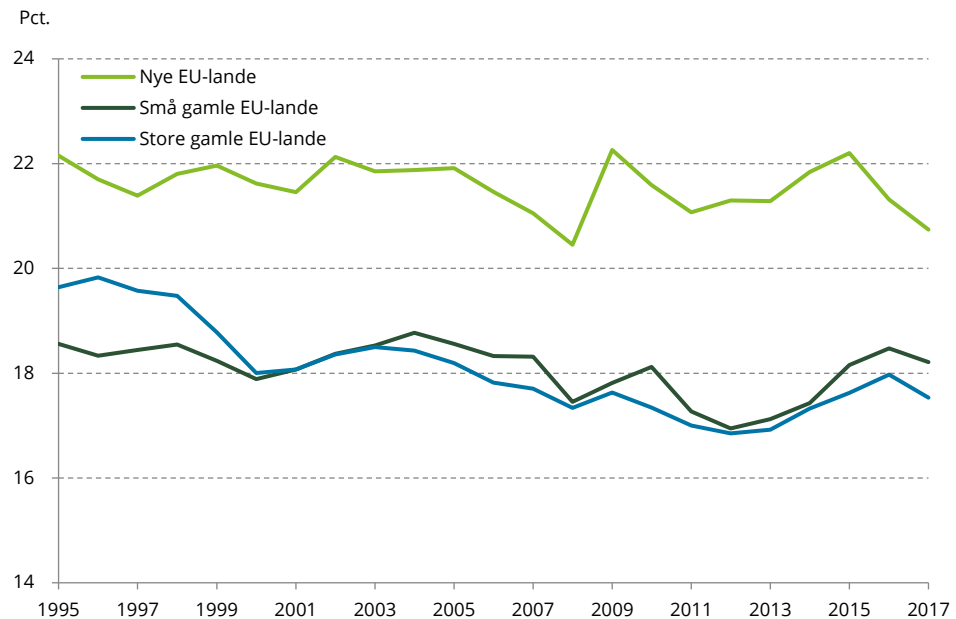
Anm.: Figuren viser ændringen i ratioen mellem profitmarginen i USA ift. i EU fra 1995-2017 fordelt på brancher, indekseret hvor indeks=100 angiver, at ratioen er ens i 1995 og 2017.

Kilde: <https://stats.oecd.org/>, tabel "STAN Industrial Analysis (2020 ed.)" og egne beregninger.

**Fald i profitmargin i EU drevet af store EU-lande**

Når vi ser på udviklingen inden for EU, så er det især i de store gamle EU-lande, som Tyskland, Frankrig, Storbritannien, Italien og Spanien, at profitmarginerne er faldet, jf. den blå kurve i Figur 4. Profitmarginerne i de små gamle EU-lande, som Danmark, Belgien, Østrig og Holland, og i de nye EU-lande har derimod været relativt stabil. Profitmarginerne i de nye EU-lande er generelt højere end i de gamle EU-lande. Det indikerer, at de nye EU-lande endnu ikke har opnået samme grad af konkurrence, som de gamle EU-lande.

**Figur 4** Profitmargin i forskellige dele af EU, 1995-2017



Anm.: Figuren viser profitmarginen for den private sektor eksklusiv råstofindvinding, ejendomshandel og landbrug. Profitmargin er beregnet som driftsoverskud divideret med den samlede produktion. Gennemsnittene er vægtet ift. landenes samlede produktion. De gamle EU-lande omfatter Østrig, Belgien, Danmark, Finland, Frankrig, Tyskland, Italien, Luxembourg, Holland, Portugal, Spanien og Storbritannien. Heraf udgør Frankrig, Tyskland, Italien, Spanien og Storbritannien de store lande, mens de øvrige lande udgør de små. De nye EU-lande omfatter Tjekkiet, Estland, Ungarn, Letland, Litauen, Polen og Slovakiet.  
Kilde: <https://stats.oecd.org/>, tabel "STAN Industrial Analysis (2020 ed.)" og egne beregninger.

### Markup

#### Markup indikerer overnormal profit

For den enkelte virksomhed angiver markup forholdet mellem den pris, virksomheden tager for en vare, og de omkostninger virksomheden har ved at producere en ekstra vare. En virksomhed, som ikke er udsat for konkurrence, kan hæve priserne over omkostningerne og derved tjene en overnormal profit. Stigende markup i virksomhederne og dermed stigende forbrugerpriser er derfor et tegn på mindre konkurrence.

#### Indikator for markup i hele økonomien

For at se på markup mere bredt i samfundet, ser vi på forholdet mellem udviklingen i forbrugerpriserne og den produktivitetskorrigerede løn. Den produktivitetskorrigerede løn afspejler omkostningerne til en ekstra enhed arbejdskraft korrigeret for ændringer i produktiviteten for arbejdskraften. Dette er et groft mål for, om priserne vokser hurtigere end marginalomkostningerne, jf. Boks 1.

#### Uændrede markup i EU og Danmark

I de gamle EU-lande er priserne ikke steget mere end den produktivitetskorrigerede løn, jf. den lysegrønne kurve i Figur 5. Det tyder på, at virksomhedernes markups i gennemsnit har været konstante og tyder ikke på en forværring af konkurrencesituationen. Det samme er tilfældet for Danmark, jf. den mørkeblå kurve i Figur 5. De Loecker og Eeckhout (2018) finder stigende markups i både EU og USA, men de analyserer en ikke-repræsentativ stikprøve blandt de største virksomheder, og det kan derfor ikke generaliseres til hele økonomien.<sup>7</sup> Cavalleri m.fl. (2019) undersøger markuppen for euroområdet siden 1980'erne, og finder, at den har været relativt konstant, dog med et marginalt fald siden omkring år 2000.

#### Stigende markup i USA

I USA er priserne steget væsentligt mere end de produktivitetskorrigerede lønomkostninger, hvilket har ført til en stigning i vores indikator for markup, jf. den mørkegrønne kurve i Figur 5. Stigningen fandt især sted i 00'erne, hvilket kan hænge sammen med lempeligere håndhævelse af konkurrencelovgivning, jf. Afsnit 5. Den stigende markup afspejler en større indtjening for virksomhederne og indikerer en forværring af konkurrencesituationen. De Loecker, Eeckhout og Unger (2020) finder samme udvikling for USA baseret på mikrodata.

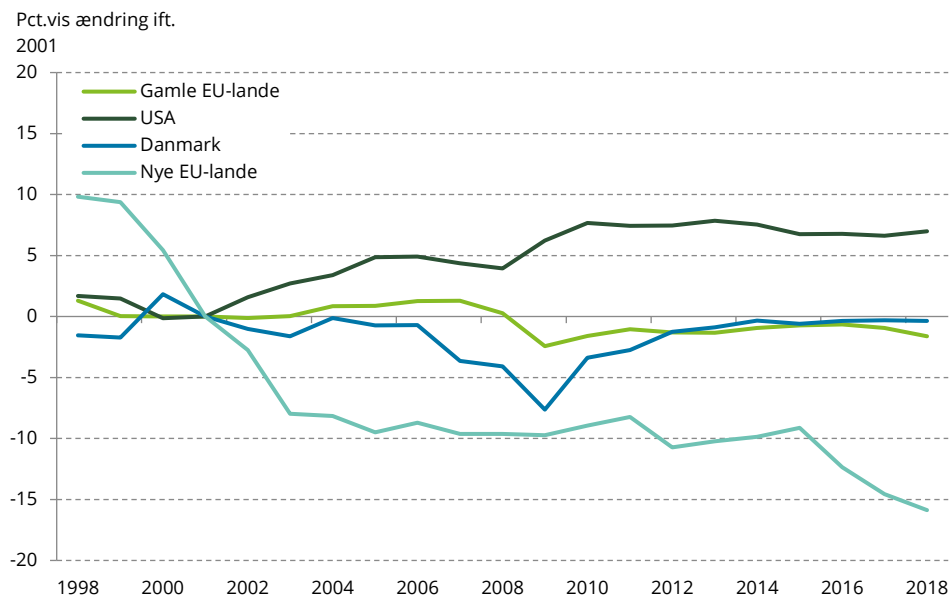
#### Faldende markup blandt nye EU-lande

Blandt de nye EU-lande har der været et stort fald i indikatoren for markups, jf. den lyseblå kurve i Figur 5. Faldet skete især op til, at mange af de nye EU-lande trådte ind i EU og dermed blev en del af det indre marked i 2004. Fra 2015 og frem har der igen været aftagende markup. Den udvikling afspejler sandsynligvis den økonomiske transition af den tidligere østblok, som bl.a. omfatter forstærket konkurrence, når de skal konkurrere på det indre marked.

<sup>7</sup> Når udviklingen i markup blandt de største virksomheder har større gennemslag i USA, kan det skyldes, at der samtidig er sket en stigning i markedskoncentration i USA, jf. afsnittet om markedskoncentration nedenfor.



Figur 5 Ændring i markups ift. 2001, 1998-2018



Anm.: De gamle EU-lande omfatter Østrig, Belgien, Danmark, Finland, Frankrig, Tyskland, Italien, Luxembourg, Holland, Portugal, Spanien og Storbritannien. De nye EU-lande omfatter Tjekkiet, Estland, Ungarn, Letland, Litauen, Polen og Slovakiet. Der er ikke tilgængelige data for de øvrige EU-lande.

Kilde: <https://stats.oecd.org/>, tabel "STAN Industrial Analysis (2020 ed.)" samt egne beregninger.

### Stor gevinst til forbrugerne i Danmark og EU

Udviklingen i markups har blandt andet betydet, at forbrugerpriserne er steget mindre i Europa end i USA, også når vi korrigerer for forskelle i den produktivetskorrigerede lønudvikling. Det er til gavn for de europæiske forbrugere, som kan købe flere varer for deres indkomst. Konkurrenceforskellene mellem EU og USA siden 2001 betyder isoleret set, at en gennemsnitlig dansk familie får 2.000 kr. mere om måneden til forbrug sammenlignet med, hvis familien havde boet i USA.<sup>8 9</sup>

<sup>8</sup> Regneeksemplet er baseret på et årligt forbrug på 350.000 kr. for en gennemsnitlig dansk familie. Det svarer til privatforbruget i nationalregnskabet på knap 1080 mia. kr. divideret med godt 3 mio. familier i Danmark. I forbrugsundersøgelsen er det gennemsnitlige forbrug pr. husholdning på godt 320.000 kr.

<sup>9</sup> Den samfundsøkonomiske gevinst i EU ift. USA er dog væsentligt mindre, da virksomhedsejerne også får et mindre overskud, som følge af en lavere markup. En ikke uvæsentlig andel af virksomhedernes overskud går dog til udlandet. Udenlandsk ejede selskaber havde i 2018 ¼ af den samlede omsætning i Danmark, og udlændinge ejede i 2020 mere end halvdelen af det børsnoterede danske aktiemarked.

**Boks 1 Konstruktion af indikator for markups**

Vi har konstrueret en bred indikator for markups i en økonomi på baggrund af en metode præsenteret i Gutiérrez og Philippon (2020). Indikatoren angiver hvor meget forbrugerpriserne er vokset hurtigere end enhedslønomkostningerne:

$$\Delta M_{c,t} = \Delta \log(P_{c,t}) - \Delta \log(ULC_{c,t})$$

hvor:

- $c$  angiver land og  $t$  angiver år
- $P_{c,t}$  er prisniveauet
- $ULC_{c,t}$  er enhedsomkostningerne ved arbejde, beregnet som lønomkostninger pr. arbejder divideret med værditilvæksten pr. arbejder, dvs.:

$$ULC_{c,t} = \frac{\frac{\text{lønomkostninger}_{c,t}}{\text{antal beskæftigede}_{c,t}}}{\frac{\text{værditilvækst}_{c,t}}{\text{antal beskæftigede}_{c,t}}} = \frac{\text{lønomkostninger}_{c,t}}{\text{værditilvækst}_{c,t}}$$

- $\Delta$  angiver ændringen fra periode  $t$  til  $t_0$ , hvor  $t_0 = 2001$

De produktivetskorrigerede udgør en central del af virksomhedernes marginalomkostninger, men indikatoren tager ikke højde for ændringer i materiale- og kapitalomkostninger, skatteændringer og ændringer i importpriser. Der er dog ikke grund til at tro, at det skulle have ændret sig forskelligt i USA og EU. Fx har USA fået adgang til billigere energi via fracking, som burde medføre lavere materialeomkostninger.

Hvis vi fx antager en Cobb-Douglas produktionsfunktion og at lønnen er lig marginalproduktet for arbejdskraft, så vil markupindikatoren heller ikke blive påvirket af en ændret kapitalintensitet.

Markedskoncentration måler størrelse og antal af aktører

**Markedskoncentration**

Koncentrationen af et marked er et mål for, om markedsandelene er koncentreret på få store virksomheder eller mange små virksomheder. Et marked med høj markedskoncentration er kendetegnet ved få store virksomheder, som hver især sidder på en stor del af markedet, mens en lav markedskoncentration er kendetegnet ved mange små aktører, som hver især kun har en lille andel af markedet.

Stigende koncentration i USA, flad udvikling i EU

Der er mange forskellige studier, som undersøger udviklingen i markedskoncentrationen i både EU og USA, jf. fx Autor m.fl. (2020), Bajgar m.fl. (2019), Cavalleri m.fl. (2019) og Philippon (2020). Generelt viser de, at markedskoncentrationen er steget markant i USA siden år 2000. Udviklingen i markedskoncentrationen er stort set flad i EU, hvor nogle opgørelser finder en svag stigning, nogle finder et svagt fald og andre finder en helt flad udvikling, jf. Philippon (2020), Cavalleri m.fl. (2019) og OECD (2018).

Høj koncentration kan indikere dårlig konkurrence, ...

Markedskoncentration er tidligere blevet anvendt som en central indikator for graden af konkurrence. En højere markedskoncentration kan nemlig skyldes, at de markedsførende aktører er i stand til at beskytte deres markedsandele fx ved at skabe barrierer for nye konkurrenter på markedet. I sådanne tilfælde er højere markedskoncentration forbundet med højere priser og lavere produktivetsvækst.

... men kan også være et resultat af effektive markedsledere

Men en højere markedskoncentration kan også skyldes, at de markedsledende aktører innoverer mere og højner produktiviteten og derved opnår en større markedsandel. I de tilfælde er højere markedskoncentration forbundet med lavere priser og/eller højere produktivetsvækst. Det er fx tilfældet for Walmart i USA, som skar priser og investerede stort i bl.a. lagerstyring og formåede at erobre en markedsledende position i løbet af 1980'erne og 1990'erne. Over tid kan markedsledende virksomheder dog begynde at lobbye for flere barrierer for nye konkurrenter i forsøget på at sikre deres egen position, jf. Autor m.fl. (2020).

Afspejler det mere effektive markedsledere i USA?

Er den stigende markedskoncentration og de stigende profitmarginer i USA nødvendigvis en dårlig udvikling? Kunne de i stedet være et tegn på, at de førende virksomheder i USA er blevet endnu mere effektive, vinder markedsandele og øger indtjeningen? I så fald vil man også forvente større investeringer og stigende produktivitet i markeder med høj markedskoncentration og stigende profitmargin, fordi de effektive virksomheder vinder markedsandele.

Nej, det tyder på ringere konkurrence siden år 2000

Covarrubias m.fl. (2019) og Philippon (2020) viser, at markedsledende amerikanske virksomheder underinvesterer i nyt kapitalapparat og ny teknologi. Ud fra økonomisk teori ville man forvente, at virksomheder med en markedsværdi, som er større end deres bogførte værdi ville øge investeringsniveauet og på den måde skabe mere værdi end de investerer.<sup>10</sup> Ifølge Covarrubias m.fl. (2019) og Philippon (2020) er dette også tilfældet indtil omkring år 2000. Herefter begynder amerikanske virksomheder i brancher, hvor markedskoncentrationen og profitmarginen i særlig grad har været stigende, dog i gennemsnit at investere for lidt ift., hvad man ville forvente. Det samme er ikke tilfældet i andre brancher. Samtidig viser Philippon (2020), at produktivitetsudviklingen har været mindre i brancher med større markedskoncentration og stigende profit sammenlignet med andre brancher siden år 2000. Før år 2000 var højere markedskoncentration derimod forbundet med højere produktivitetsvækst. Samlet set tyder det på, at øget markedskoncentration og stigende profit i USA siden år 2000 er forbundet med begrænset konkurrence og for få investeringer, hvilket skader den langsigtede produktivitetsvækst.

Et samlet billede af forværret konkurrence i USA

Markedskoncentration er i sig selv ikke et entydigt mål for graden af konkurrence. Sammen med målene for profitmargin og markup tegner markedskoncentrationen dog et billede af en svækket konkurrence i USA siden år 2000, mens EU har forbedret konkurrencen.

## 5. Hvorfor har EU overhalet USA mht. konkurrence?

Mulige forklaringer på, at EU har overhalet USA

I dette afsnit diskuterer vi nogle af de mulige forklaringer på, at graden af konkurrence i EU er forbedret sammenlignet med USA. Vi ser på konkurrencemyndighederne, regulering af markederne, omfanget af lobbyisme, teknologi og globalisering.

EU har stærkere konkurrencemyndigheder...

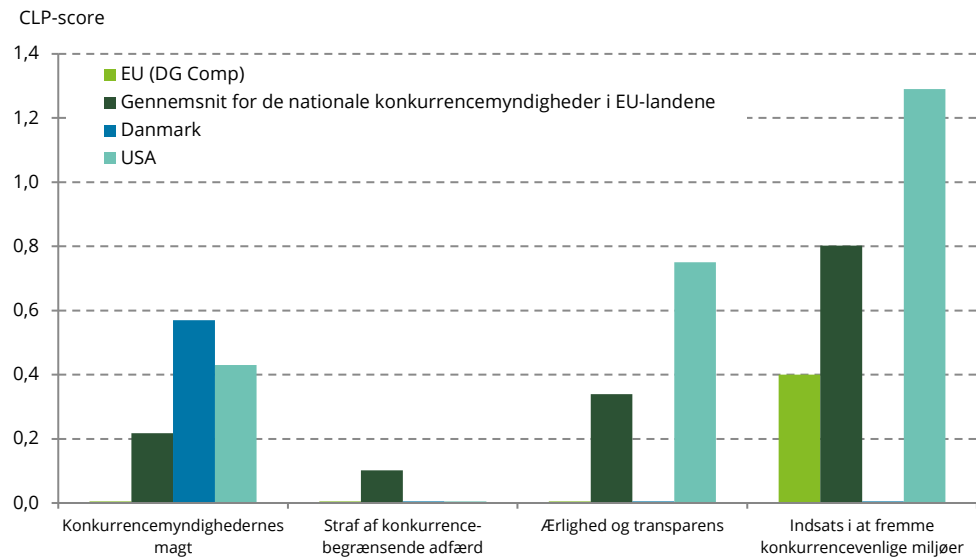
### Uafhængige konkurrencemyndigheder, som i højere grad håndhæver lovgivning

Alemani m.fl. (2013) har opgjort en række indikatorer for hvor stærke og uafhængige konkurrencemyndighederne er i forskellige lande. Indikatorerne er opdelt i fire hovedkategorier: hvor dækkende konkurrencemyndighedernes magt og håndhævelse er, i hvor høj grad konkurrencebegrænsende adfærd og fusioner bliver straffet eller blokeret, ærlighed og transparens og konkurrencemyndighedernes indsats i at fremme et konkurrencevenligt miljø ved samarbejde med andre myndigheder og kommunikation med offentligheden. Konkurrencemyndighederne i EU (DG comp) har den bedste mulige score i tre af de fire kategorier og er den stærkeste og mest uafhængige konkurrencemyndighed, jf. Figur 6. Gennemsnittet for de nationale konkurrencemyndigheder i EU-landene er mindre uafhængige end DG comp, men mere end de amerikanske konkurrencemyndigheder, jf. Figur 6.<sup>11</sup> De danske konkurrencemyndigheder har den bedste score i tre af de fire kategorier, men scorer dog dårligt i hvor dækkende konkurrencemyndighedernes magt er.

<sup>10</sup> Dette er kendt som Tobins q efter den nobelprisvindende økonom James Tobin.

<sup>11</sup> Hvorfor har EU-landene valgt en mere uafhængig konkurrencemyndighed, når mange af de store europæiske lande, som fx Tyskland og Frankrig, har tradition for at have mindre uafhængige konkurrencemyndigheder? Gutiérrez og Philippon (2020) viser, at når en række selvstændige lande går sammen i et fælles indre marked, vil de designe en stærkere og mere uafhængig konkurrencemyndighed, som i højere grad er fokuseret på frie markeder og forbrugervelfærd end hvis de hver især skulle have deres egen konkurrenceregulator. Det skyldes, at de enkelte lande er mere bekymrede for, at de andre lande påvirker konkurrencemyndighederne end de er fristede af selv at kunne påvirke konkurrencemyndighederne.

Figur 6 Indikatorer for konkurrencemyndighedernes styrke og uafhængighed, 2013



Anm.: Figuren viser Alemani m.fl.'s "Indicators for competition law and policies (CLP)". Indikatorerne opgøres på en skala fra 0-6, hvor en lavere score angiver stærkere og mere uafhængige konkurrencemyndigheder. Danmark har den bedste score i 3 af de 4 kategorier. Gennemsnittet for de nationale konkurrencemyndigheder i EU-landene omfatter ikke Cypern og Kroatien, da der ikke er data for disse lande. Gennemsnittet er vægtet med de enkelte landes befolkningsstørrelse i 2013.

Kilde: Alemani m.fl. (2013) og egne beregninger.

... og måske en lidt stærkere konkurrencelov

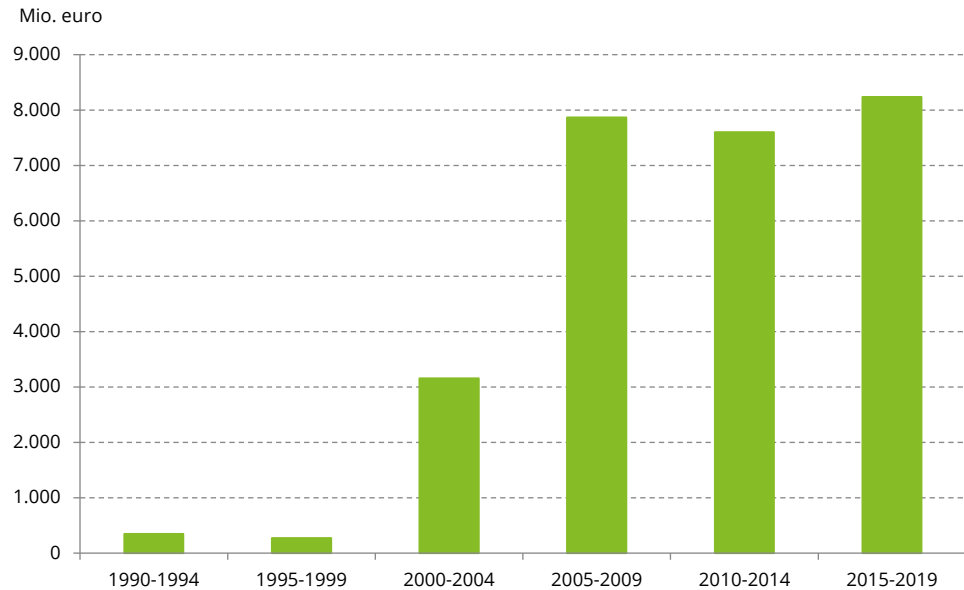
Hårdere håndhævelse af konkurrence-lovgivning i EU

Hylton og Deng (2007) sammenligner konkurrencelovgivningen i forskellige lande og finder, at EU har en stærkere konkurrencelovgivning end USA, men at USA har en stærkere konkurrencelov end det gennemsnitlige EU-medlemslands nationale konkurrencelov.

Der er også klare tegn på, at EU-Kommissionen i højere grad håndhæver konkurrencereglerne. Guitérrez og Philippon (2020) viser, at konkurrencemyndighedernes håndhævelse mod misbrug af dominerende markedsposition ligger på et stabilt niveau i EU med omkring 2-3 rejste sager om året, mens antallet af rejste sager er faldet til 0 i USA<sup>12</sup>. EU giver også i stigende grad bøder for karteldannelse. Fra et niveau på omkring 300 millioner euro over en femårig periode før 2000 til mere end 8.000 mio. € fra 2015 til 2019, jf. Figur 7. Denne stigning afspejler både, at der er kommet flere sager og at bøderne i de enkelte sager er vokset. Coppola og Nazzini (2020) gennemgår en række forskelle mellem konkurrencemyndighedernes praksis i EU og i USA. De fremhæver blandt andet, at EU i højere grad rejser sager på baggrund af klager fra konkurrenter i markedet, og at EU har en lavere grænse for hvornår konkurrencemyndighederne skrider ind.

<sup>12</sup> Department of Justice i USA har kun rejst én sag om misbrug af dominerende markedsposition siden år 2000.

Figur 7 Bøder for karteldannelse i EU, 5-års intervaller, 1990-2019



Anm.: Beløbene er angivet efter justeringer af bødernes størrelse i General Court og European Court of Justice.  
Kilde: European Commission (2020).

#### Lempeligere fusionskontrol i USA

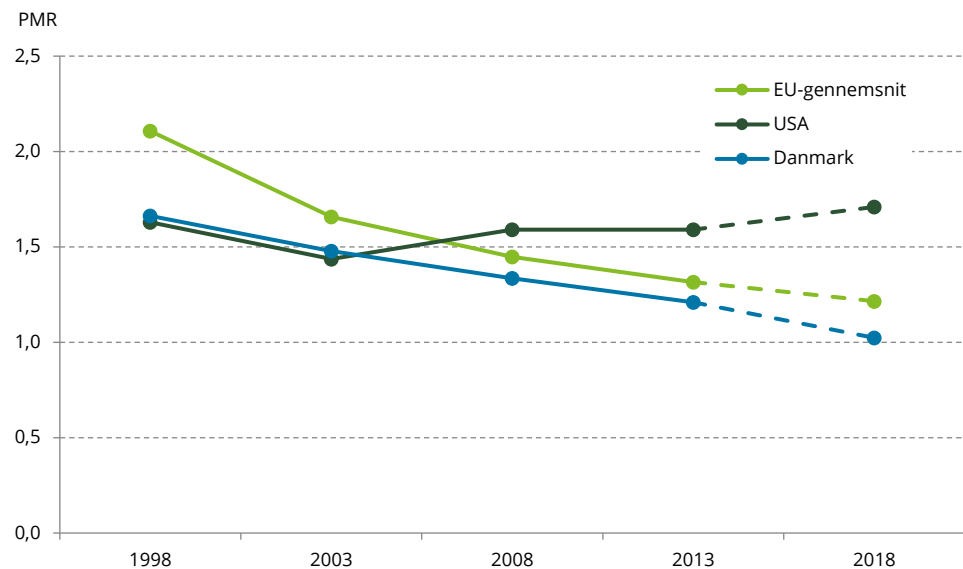
Kwoka (2017) viser, at konkurrencemyndighederne i USA i løbet af 00'erne helt ophørte med at forbyde fusioner, hvis der efter fusionen var 5 eller flere konkurrenter tilbage i markedet. Før det blev op mod 50 pct. af sådanne fusioner ikke godkendt. Dette skifte i håndhævelsen af konkurrencecelovgivningen i USA kan være en del af forklaringen på, at profit og markup steg i løbet af 00'erne, jf. Afsnit 5.

#### EU har mindre konkurrencebegrænsende regulering end USA

##### Regulering af produktmarkeder og markedsreformer

I 1998 havde næsten alle europæiske lande flere konkurrencebegrænsende barrierer end USA, hvilket viser sig ved, at den lysegrønne kurve ligger over den mørkegrønne kurve, jf. Figur 8. I løbet af 00'erne og 10'erne formåede de europæiske lande at fjerne konkurrencebegrænsende regulering, så de fleste europæiske lande i 2013 havde mindre konkurrencebegrænsende regulering end USA. Det viser sig ved, at den lysegrønne kurve ligger under den mørkegrønne kurve fra 2008 og frem. Der er sket særligt store forbedringer i de nyere EU-lande, som har oplevet en markant liberalisering af deres markeder, men også gamle lande som fx Danmark har oplevet et kontinuerligt fald i omfanget af konkurrencebegrænsende regulering.

**Figur 8 Konkurrencebegrænsende regulering i EU og USA, 1998-2018 (lavere score angiver mindre konkurrencebegrænsende regulering)**



Anm.: Vi anvender OECD's mål for product market regulation (PMR) som er et omfattende indeks for omfanget konkurrencebegrænsende regulering. En lavere PMR-score indikerer mindre konkurrencebegrænsende regulering. Det er baseret på et spørgeskema med mere end 1.000 spørgsmål, som udfyldes af myndighederne i medlemslandene og som OECD efterfølgende sørger for er sammenlignelige. Der er databrud mellem opgørelserne for 2013 og 2018. Tallene før og efter er derfor ikke direkte sammenlignelige. EU-gennemsnittet indeholder de EU-lande, der er data for i det givne år og er vægtet med de enkelte landes BNP.

Kilde: <https://stats.oecd.org/>, tabel "Product Market Regulation 2013d" og "Product Market Regulation 2018" samt egne beregninger.

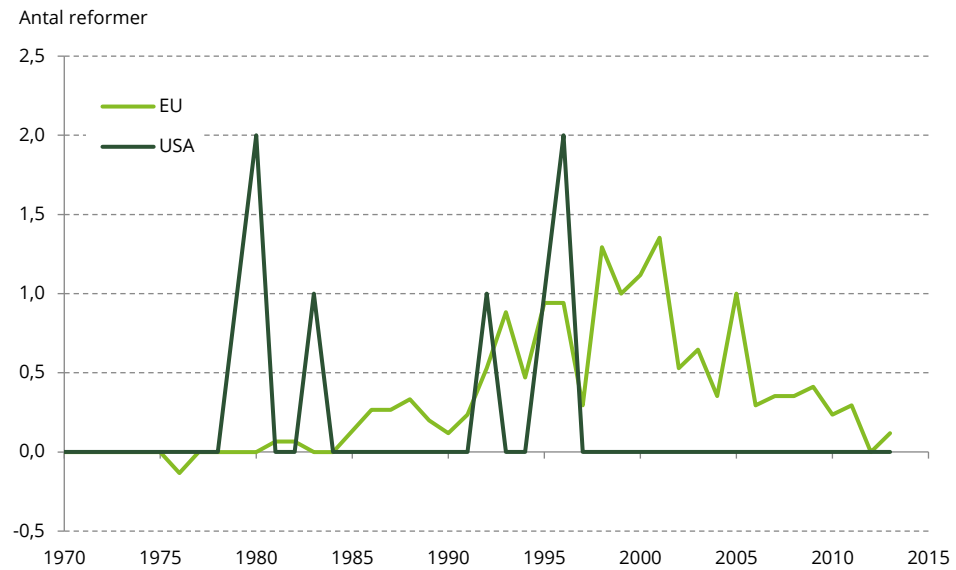
#### Det skyldes et stort antal markedsreformer i EU

Den stigende liberalisering af markederne skyldes blandt andet, at de europæiske lande gennemførte en lang række markedsreformer, hvor man fjernede regulering og skabte mere ens vilkår for konkurrence især i løbet af 90'erne og 00'erne, jf. Figur 9. USA har siden 90'erne ikke gennemført større markedsreformer.

#### Konkurrencebegrænsende regulering øger forbrugerpriserne

I Jørgensen og Egelund-Müller (2021) har vi undersøgt sammenhængen mellem konkurrencebegrænsende regulering og udviklingen i priser og markups. Vi finder en signifikant positiv sammenhæng mellem vores mål for konkurrencebegrænsende regulering og forbrugerpriserne. Det betyder, at forbrugerpriserne i gennemsnit er højere på markeder med mere konkurrencebegrænsende regulering. Vi finder også, at en markedsreform i en europæisk industri, som sænker den relative PMR-værdi ift. den tilsvarende amerikanske industri, er forbundet med en lavere markup i den europæiske industri. Vores resultater viser altså, at færre reguleringer er forbundet med lavere priser.

Figur 9 Markedsreformer i EU og USA, 1970-2014



Anm.: EU er et gennemsnit af følgende 17 EU-lande: Østrig, Belgien, Tjekkiet, Danmark, Finland, Frankrig, Tyskland, Grækenland, Irland, Italien, Luxembourg, Holland, Portugal, Slovakiet, Spanien, Sverige og Storbritannien. Tjekkiet og Slovakiet har først data fra 1990. Markedsreformer stammer fra Duval m.fl. (2018), som identificeret større markedsreformer på baggrund af OECD's Economic Surveys. Strammende reformer tæller negativt.

Kilde: Duval m.fl. (2018) og egne beregninger.

### Markedsreformer skal bl.a. sikre virksomhedsdynamik

Markedsreformer skal blandt andet sikre en effektiv virksomhedsdynamik. Virksomhedsdynamik indebærer, at produktive virksomheder udvider deres produktion, mens mindre produktive virksomheder indskrænker produktionen og eventuelt må lukke helt ned. Virksomhedsdynamik er centralt for konkurrencen, fordi truslen om nye konkurrenter, som kan vokse sig store og erobre markedsandele, øger konkurrencen og dermed incitamentet til at forbedre produktiviteten og tænke i nye baner. Omvendt vil virksomheder med en markedsdominerende position ofte forsøge at beskytte sig selv ved at skabe barrierer for indtræden af nye virksomheder.

### Faldende tilgang af nye virksomheder i USA

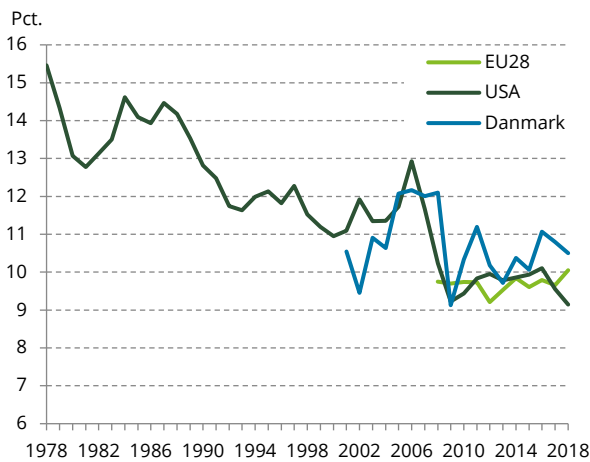
Tilgangsrate af nye virksomheder i USA er faldet markant i løbet af de sidste 40 år. I løbet af 80'erne lå tilgangsrate på omkring 14 pct., mens den nu ligger på omkring 9 pct., jf. Figur 10.a Vi har desværre ikke lige så lange tidsserier for EU, men tilgangsrate i EU lå i 10'erne på niveau med USA. Traditionelt har den amerikanske økonomi ellers været kendetegnet ved at være mere dynamisk end de europæiske økonomier, men den fordel ser gradvist ud til at forsvinde, jf. Cavalleri m.fl. (2019). Afgangsrate i USA er også faldet, men i lidt mindre grad, jf. Figur 10.b. Det tyder altså på, at vilkårene for etablering af nye virksomheder er blevet ringere i USA. Dette resultat genfindes også i Ease of doing business' opgørelse af hvor let det er at starte en virksomhed, hvor USA var rangeret som nummer 3 i verden i 2007, men nummer 55 i verden i 2020.

### Mere fastlåste markedsandele i USA

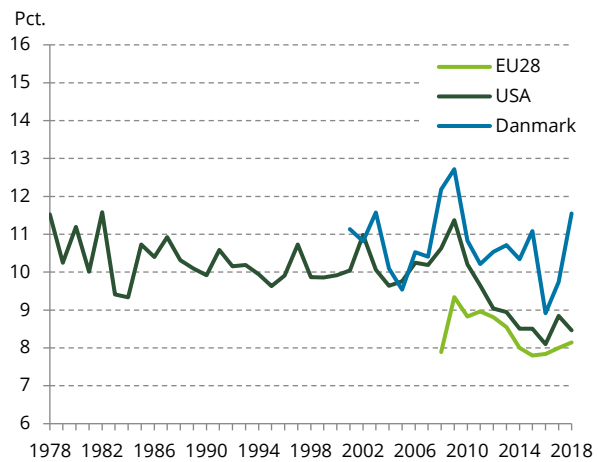
Den ringere virksomhedsdynamik i USA viser sig også ved, at markedsandelene er blevet mere fastlåste over tid, jf. Covarrubias m.fl. (2019) og Philippon (2020). Det sker altså sjældnere og sjældnere at nye konkurrenter overtager markedsledernes førerposition. Det tyder på, at markedslederne i højere grad har forskanset sig og ikke er udsat for samme konkurrencepres fra nye virksomheder i USA.

**Figur 10** Udvikling i tilgang og afgang af virksomheder, 1978-2018

Figur 10.a Tilgangsrate



Figur 10.b Afgangsrate



Anm.: Tilgangsrate er defineret som antallet af nye virksomheder ift. antallet af eksisterende virksomheder. Afgangsrate er defineret som antallet af ophørte virksomheder ift. antallet af eksisterende virksomheder. Tal for EU28 fra 2008-2011 er baseret på de lande hvor data er tilgængeligt.

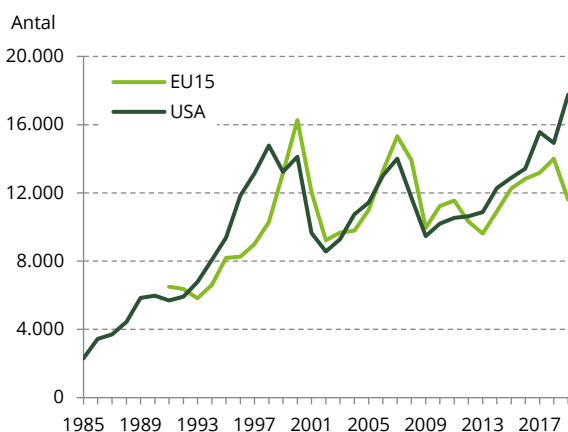
Kilde: Eurostats Structural Business Indicators, tabel "Business demography by size class", [www.statistikbanken.dk](http://www.statistikbanken.dk), tabel DEMO1 og GF3, <https://www.census.gov/data/tables/time-series/econ/bds/bds-tables.html> samt egne beregninger.

**Fusioner og opkøb følger ad i USA og EU**

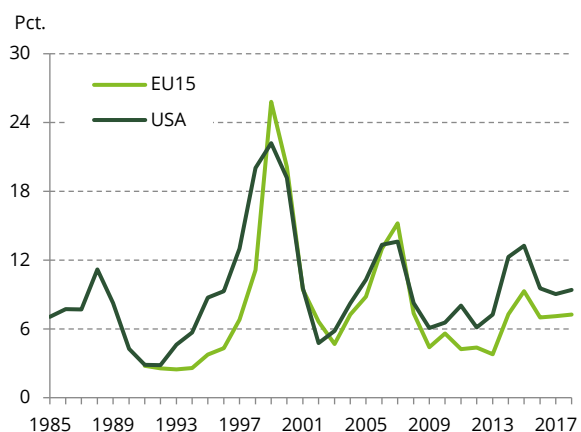
Antallet af virksomhedsfusioner og opkøb har været stigende i både EU og USA siden midten af 80'erne, jf. Figur 11.a. Værdien af virksomhedsfusioner og opkøb har været mere svingende, men der er en svag tendens til, at værdien har været større i USA end i Europa de seneste år. Selvom der er forskelle i hvor stor en andel af fusioner der undersøges og forbydes i USA og EU, så er det langt størstedelen af fusioner og opkøb der godkendes, og derfor vil vi heller ikke forvente store forskelle i antallet eller værdien af fusioner og opkøb.

**Figur 11** Virksomhedsfusioner og opkøb af virksomheder, 1985-2019

Figur 11.a Antal fusioner og opkøb



Figur 11.b Værdi af fusioner og opkøb som andel af BNP



Anm.: EU15 omfatter Østrig, Belgien, Tjekkiet, Finland, Frankrig, Tyskland, Ungarn, Irland, Italien, Holland, Polen, Portugal, Spanien, Sverige og Storbritannien.

Kilde: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>, [stats.oecd.org/](https://stats.oecd.org/), tabel "1. Gross Domestic Product (GDP)" og egne beregninger.

**Lobbyisme**

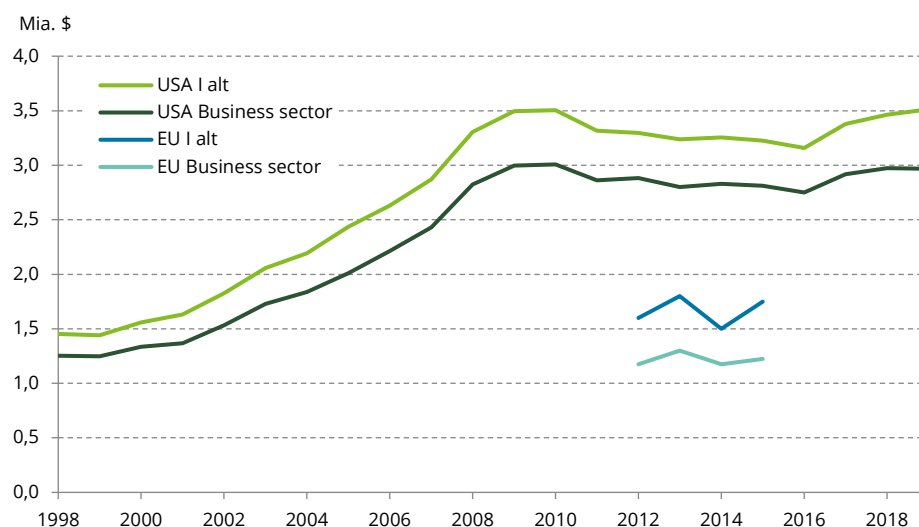
**Markant flere penge på lobbyisme i USA**

En af de mulige forklaringer på den aftagende konkurrence i USA er det stigende omfang af virksomhedernes lobbyisme. Virksomheders lobbyindsats kan bidrage med værdifuld information til



beslutningstagerne, men virksomhederne kan også lobbye for mere konkurrencebegrænsende regulering og dermed beskytte deres markedsposition. Udgifterne til lobbyisme er mere end fordoblet i perioden fra 2000 til 2010, jf. Figur 12. Vi har ikke mulighed for at gå lige så langt tilbage i tid for EU som for USA, men tal fra 2012 til 2015 viser, at niveauet i EU er markant lavere end i USA. Vi kan dog ikke entydigt afgøre om lobbyisme er en central del af forklaringen på hvorfor EU har overhalet USA, men det er dog en bemærkelsesværdig forskel mellem de to regioner.

**Figur 12 Samlede udgifter til lobbyisme i EU og USA, 1998-2019**



Anm.: Tal for EU kommer fra Gutiérrez og Philippon (2020) baseret på data fra <https://lobbyfacts.eu/>. USA's business sector indeholder brancherne landbrugsvirksomhed, elektronik, bygge og anlæg, forsvar, energi, finansiering og forsikring, ejendomshandel og udlejning, sundhed, jurister og lobbyister, øvrig erhvervsservice samt transport. EU's business sector indeholder konsulenthuse, advokatfirmaer, selvstændige konsulenter, in-house lobbyister samt handels- og forretningsforeninger.

Kilde: <https://www.opensecrets.org/federal-lobbying>, <https://lobbyfacts.eu/>, Gutiérrez og Philippon (2020) og egne beregninger.

### Den teknologiske udvikling

Digitale markeder er kendetegnet ved:

Teknologiudviklingen har også betydning for konkurrencesituationen. Den digitale økonomi giver store fordele for forbrugere og mindre virksomheder, som kan få adgang til nye produkter og markeder. De nye digitale markeder har dog også en række særlige kendetegn, som skaber udfordringer for konkurrencemyndighederne ift. at sikre en sund konkurrence.

1. Meget betydelige stordriftsfordele

De digitale markeder er kendetegnet ved meget store stordriftsfordele, fordi virksomhedernes primære omkostninger består af udvikling af produktet i opstartsfasen, mens omkostningen ved at betjene en ekstra kunde er tæt på nul. Når en virksomhed først har udviklet et digitalt produkt og erobret en betydelig markedsandel, så er det meget svært for nye konkurrenter at komme ind på markedet.

2. Store netværkseffekter

De digitale markeder er også kendetegnet ved store netværkseffekter, som betyder, at en brugers udbytte vokser, når antallet af andre brugere stiger. Fx er det sjovere at bruge en ny kommunikationsapp, hvis alle ens venner også bruger den samme app. Det betyder, at selvom en ny konkurrent har et billigere eller bedre produkt, så er det ikke sikkert, at denne konkurrent vinder markedsandele. Det kræver, at brugerne laver et koordineret skifte til den nye platform.

Det begrænser konkurrencen

Stordriftsfordele og netværkseffekter beskytter markedsledende virksomheder mod nye konkurrenter og skaber dermed "winner takes it all"-markeder, hvor en virksomhed, som opnår en konkurrencemæssig fordel, overtager næsten hele markedet. Det begrænser konkurrencen og skaber nye udfordringer for konkurrencemyndighederne, jf. Crémer m.fl. (2019) og OECD (2018). Den

digitale økonomi er da også kendetegnet ved en række meget store virksomheder, som fx Google, Amazon og Facebook, som sidder tungt på deres markeder.

Den teknologiske udvikling påvirker også andre markeder

Den teknologiske udvikling kan også påvirke konkurrencen på ikke-digitale markeder. Fx kan forbedrede søgeteknologier have gjort det nemmere for forbrugerne at sammenligne pris og kvalitet på forskellige produkter og dermed gøre forbrugerne mere følsomme overfor forskelle i pris og kvalitet. Det vil betyde, at en virksomhed med en konkurrencemæssig fordel vil erobre en større del af markedet.

Teknologi kan dog ikke forklare forskellen mellem EU og USA

Den teknologiske udvikling kan dog kun i begrænset omfang alene forklare den forskellige udvikling i graden af konkurrence mellem EU og USA. For det første har de to regioner i høj grad den samme teknologiske udvikling. For det andet, så så vi i Afsnit 3 at den faldende konkurrence i USA ift. EU fandt sted på tværs af brancher. Det er altså ikke kun et fænomen, som finder sted på de digitale markeder.

EU går hårdere til de store teknologi-virksomheder

Der er dog også tegn på, at konkurrencemyndighederne i EU går hårdere til de store teknologi-virksomheder. EU-Kommissionen har fx idømt Google store bøder for at bryde konkurrencereglerne og i december 2020 fremlagt to nye love, som skal sikre beskyttelse af konkurrencen, forbrugernes rettigheder og mindre virksomheders adgang på de digitale markeder.<sup>13</sup> Der er dog også tegn på, at Biden-administrationen er i gang med at styrke indsatsen for bedre konkurrence.<sup>14</sup>

Globalisering fører til øget koncentration, men faldende markups

#### Globalisering

Den tiltagende globalisering i verdenshandelen, som især fandt sted i 00'erne, har medført en stigende importkonkurrence, især for visse brancher indenfor industrien. Flere studier har vist, at den oversøiske konkurrence har ført til en øget markedskoncentration og faldende markups i USA i de brancher, som er mest udsat for importkonkurrence, jf. fx Feenstra og Weinstein (2017). Konkurrencen fra især Kina presser indtjeningen og udkonkurrerer mindre effektive indenlandske virksomheder, hvorfor der kun er de mest effektive indenlandske virksomheder tilbage. De mest effektive virksomheder har pga. globaliseringen bedre muligheder for at ekspandere globalt og blive store ift. deres hjemmemarked.

Globalisering kan ikke forklare forskellen mellem USA og EU

Globalisering kan derfor være en af forklaringerne på den stigende markedskoncentration i industrien, men kan i sig selv ikke forklare de stigende profitmarginer eller forskellene mellem EU og USA. Som det fremgik af Figur 3, som viste udviklingen i profitmarginer i USA ift. EU opdelt på brancher, så har USA også oplevet en stigning i profitmarginen ift. EU indenfor industrien.

## 6. Litteratur

Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith og P. Howitt (2005) "Competition and Innovation: An Inverted U Relationship", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 120, s. 701-728.

Aleman, E., C. Klein, I. Koske, C. Vitale, I. Wanner (2013). *New Indicators of Competition Law and Policy in 2013 for OECD and non-OECD countries*. OECD Economics Department Working Papers No. 1104.

Alesina, A., S. Ardagna, G. Nicoletti and F. Schiantarelli (2005). "Regulation and Investment", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 3, s. 791-825.

Autor, D., D. Dorn, I. Katz, C. Peterson og J. Van Reenen (2020). "The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 135, s. 645-709

<sup>13</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_19\\_1770](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_1770) og [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/da/ip\\_20\\_2347](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/da/ip_20_2347)

<sup>14</sup> Se fx <https://www.reuters.com/article/us-usa-biden-antitrust-exclusive-idUSKBN29O2PT>

- Bajgar, M., G. Berlingieri, S. Calligaris, C. Criscuolo og J. Timmis (2019). *Industry Concentration in Europe and North America*, OECD Productivity Working Papers
- Barkai, S. (2019). "Declining Labor and Capital Shares", *Journal of Finance*, *Forthcoming*.
- Buccirosi, P., L. Ciari, T. Duso, G. Spagnolo og C. Vitale (2011). *Competition policy and productivity growth: An empirical assessment*. DICE Discussion Paper, No. 22, Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE).
- Cavalleri, M. C., A. Eliet, P. McAdam, F. Petroulakis, A. Soares og I. Vansteenkiste (2019). "Concentration, market power and dynamism in the euro area." Discussion paper no. 2253, European Central Bank, marts 2019.
- Coppola, M. og R. Nazzini (2020). *The European and U.S. Approaches to Antitrust and Tech: Setting the Record Straight - A Reply to Gregory J. Werden and Luke M. Froeb's Antitrust and Tech: Europe and the United States Differ, and It Matters*, Competition Policy International
- Covarrubias, M., Gutiérrez, G. og Philippon, T. (2019). "From Good to Bad Concentration? U.S. Industries over the past 30 years." *NBER Macroeconomics Annual 2019* 34, s. 1-46.
- Crémer, J., Y-A. de Montjoye og H. Schweitzer (2019). *Competition policy for the digital era*, <https://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0419345enn.pdf>
- De Loecker, J. og J. Eeckhout (2018). *Global Market Power*. NBER Working Paper 24768.
- De Loecker, J., J. Eeckhout og G. Unger (2020). "The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 135, s. 561-644.
- Duval, R., D. Furceri, B. Hu, J. T. Jalles og H. Nguyen (2018). *A Narrative Database of Major Labor and Product Market Reforms in Advanced Economies*. IMF Working Paper.
- European Commission (2020). 1. *Cartel statistics*, <https://ec.europa.eu/competition/cartels/statistics/statistics.pdf>
- Faccio, M. og L. Zingales (2017). *Political Determinants of Competition in the Mobile Telecommunication Industry*. NBER Working Paper 23041.
- Feenstra, R. og D. Weinstein (2017). "Globalization, Markups, and US Welfare", *the Journal of Political Economy*, vol. 125, s. 1041-1074.
- Finansministeriet (2016). *Økonomisk analyse: Produktivitet og konkurrence*. Januar 2016.
- Griffith, R., R. Harrison og H. Simpson (2006). *Product market reform and innovation in the EU*. IFS Working Papers W06/17, Institute for Fiscal Studies.
- Gutiérrez, G. og T. Philippon (2017b). "Investmentless Growth: An Empirical Investigation". *Brookings Papers on Economic Activity*, s. 89-169.
- Gutiérrez, G. og T. Philippon (2020). *How European Markets Became Free*. NBER Working Paper.
- Hylton, K. og F. Deng (2006). "Antitrust Around the World: An Empirical Analysis of the Scope of Competition Laws and Their Effects", *Antitrust Law Journal*. 74.
- Jørgensen, K. B. og A. Egelund-Müller (2021). *Det betaler sig at fjerne konkurrencebegrænsende regulering*. Analysenotat. Kraka-Deloitte.

Jones, C., G. Gutiérrez og T. Philippon (2019). *Entry costs and the macroeconomy*. NBER Working Paper 25609.

Kwoka, J. (2017). *U.S. antitrust and competition policy amid the new merger wave*.

Nicodeme, G. and J.-B. Sauner-Leroy (2007). "Product market reforms and productivity: A review of the theoretical and empirical literature on the transmission channels", *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 7, s. 53-72.

OECD (2018). Maintaining competitive conditions in the era of digitalization, <https://www.oecd.org/g20/Maintaining-competitive-conditions-in-era-of-digitalisation-OECD.pdf>

Philippon, T. (2020). *The Great Reversal – How America gave up on free markets*, The Belknap Press of Harvard University Press.

Produktivitetsskmissionen (2013). *Konkurrence, internationalisering og regulering: Analyserapport 2 fra Produktivitetsskmissionen*. Analyserapport 2.

Thum-Thysen, A. og E. Canton (2017). *Estimating Mark-ups and the Effect of Product Market Regulations in Selected Professional Services Sectors: A Firm-level Analysis*. European Economy - Discussion Papers 046, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission.