

2009-09-17

PERSCOMMUNIQUÉ

Regulering en concurrentie in de distributiesector in België

(Artikel gepubliceerd in het Economisch Tijdschrift van september 2009)

De distributiesector vormt een essentiële schakel van de economie, enerzijds door zijn gewicht in termen van toegevoegde waarde en werkgelegenheid, en anderzijds omdat hij rechtstreeks het welzijn van de consument beïnvloedt door de diversiteit van de aangeboden goederen en door hun prijsniveau.

De internationale instellingen besteden regelmatig aandacht aan de werking van de distributiesector wanneer ze de structurele positie van België onderzoeken. Het recente verloop van de activiteit en van de productiviteit in deze sector lijkt echter achter te blijven bij dat van de meer dynamische landen van Europa of de Verenigde Staten. Deze ontwikkelingen zouden wijzen op een ontoereikend concurrentieniveau, dat voortvloeit uit een te dwingend regelgevend kader, waardoor inefficiënties zouden ontstaan, en in het bijzonder een te hoog prijsniveau. Dit artikel beoogt deze bevindingen objectief te bekijken, door de verschillende beschikbare informatiebronnen aan elkaar te toetsen.

Uit de resultaten van de indicatoren die werden opgesteld met het oog op een internationale vergelijking, zoals die van de OESO, blijkt dat de reglementering waaraan de distributiesector onderworpen is, in België omslachtig en vrij restrictief is. Deze vaststelling wordt overigens bevestigd door het onderzoek naar de geldende bepalingen. De operationele voorwaarden - de beperkingen inzake openingsdagen en -uren van de (groot)warenhuizen en de distributiemonopolies voor bepaalde producten, onder meer voor geneesmiddelen - zijn in België onderworpen aan een bijzonder omslachtige wetgeving. Ze vormen een grotere rem dan de markttoegangsvoorwaarden of de rechtstreekse prijsreglementering.

Wat de economische prestaties betreft, behoudt de handel in België echter een hoger productiviteitsniveau dan de meeste andere Europese landen en zelfs de Verenigde Staten. In tegenstelling tot wat in de overige bedrijfstakken wordt vastgesteld, is deze gunstige positie de afgelopen tien jaar evenwel afgebrokkeld. Het belangrijkste probleem van België is blijkbaar dat het moeilijk is de efficiëntie van de productiefactoren te verbeteren. Nochtans zijn deze laatste ruim aanwezig, zoals blijkt uit de hoge kapitaalintensiteit, en van een hoge kwaliteit, onder meer dankzij de hoge vakbekwaamheid van de arbeidskrachten. De lage productiviteitswinsten zouden het algemene concurrentievermogen van de distributiesector in België onder druk kunnen zetten en, in combinatie met de grotere internationale openheid die zou kunnen voortvloeien uit de omzetting van de Dienstenrichtlijn eind 2009, de ontwikkeling van de sector kunnen belemmeren.

In vergelijking met de situatie in de omringende landen worden er in België geen opvallende onregelmatigheden op het gebied van concurrentie vastgesteld. De niet-gespecialiseerde detailhandel voor levensmiddelen wordt, wat zijn structuur betreft, gekenmerkt door een toenemend aantal (groot)warenhuizen en *hard discounters*, terwijl de zogenaamde witte producten een belangrijk marktaandeel hebben. Daarnaast lijkt de lokale concurrentie - gemeten aan de hand van een originele benadering toegepast op gedetailleerde vestigingsgegevens - relatief sterk te zijn, ondanks algemene indicatoren die wijzen op een zekere concentratie op nationaal niveau. Dit is waarschijnlijk voornamelijk toe te schrijven aan de hoge bevolkingsdichtheid, die lokale markten met een voldoende diepte creëert, waardoor ruimte ontstaat voor meerdere concurrenten.

Wat het prijsniveau betreft, blijkt uit internationale vergelijkingen dat de door de sector van de detailhandel gehanteerde prijzen hoger zijn in België dan in het eurogebied en in de drie buurlanden. Bovendien is het verschil in prijzen die door de grootwarenhuizen in België worden gehanteerd, recentelijk groter geworden, in het bijzonder ten opzichte van de prijzen in Duitsland en Nederland. Het ongunstige verloop van de loonkosten in België, evenals een hoger *mark-up*-niveau, kunnen mede een verklaring bieden voor het verloop van het prijsverschil ten opzichte van Duitsland. De forse verslechtering van de prijsverschillen tussen de grootwarenhuizen in België en Nederland is daarentegen toe te schrijven aan de prijenslag die tussen de grote Nederlandse distributeurs heeft gewoed van oktober 2003 tot december 2006.

Al met al blijkt dat de reële invloed van de specifieke reglementeringen inzake handel op de efficiëntie van de sector, op de concurrentiegraad en, in fine, op het niveau van de consumptieprijzen, op een genuanceerde manier moet worden bekeken. Enerzijds zouden een coördinatie en een vereenvoudiging van de talrijke bestaande bepalingen het wellicht mogelijk maken om tot dezelfde resultaten te komen inzake consumentenbescherming, ruimtelijke ordening of andere maatschappelijke doelstellingen, terwijl de impliciete belemmeringen voor de toetreding van nieuwe spelers tot de markt als gevolg van de veelvuldige regelgevingsteksten, zouden worden verminderd. Anderzijds worden de prestaties van de distributiesector eveneens beïnvloed door de algemene kenmerken en organisatieregels van de economie, in het bijzonder door de algemene werking van de product- en arbeidsmarkten of door de ondernemingsgeest. Daarnaast beperkt de geringe omvang van de markt ongetwijfeld de mogelijkheden om te profiteren van schaalvoordelen, in het bijzonder binnen een Europese markt die gesegmenteerd blijft.