

2011-12-14

PERSCOMMUNIQUÉ

De distributiesector en zijn impact op de prijzen in het eurogebied

(Artikel voor het *Economisch Tijdschrift* van december 2011)

De analyse, die de huidige situatie van België beschrijft aan de hand van een vergelijking met het verleden en met de situatie in de drie belangrijkste buurlanden (Duitsland, Frankrijk en Nederland) en met het eurogebied als geheel, berust in ruime mate op het 2011 *Structural Issues Report* (SIR), betiteld *Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area*, en opgesteld door een taskforce van het Eurosysteem, waarvan de NBB deel uitmaakt.

Tegen de achtergrond van een consolidering en een toenemende internationalisering van de distributie, werken drie grote verschijnselen sedert enkele jaren gelijktijdig in op de structuur van de handel in het eurogebied: het succes van de *hard discounters*, de opkomst van distributeursmerken en de toename van de onlinehandel. Alle drie hebben ze in principe een neerwaarts effect op het prijspeil. Terwijl de eerste twee factoren nadrukkelijk tot uiting komen in België, is dat minder het geval voor de groei van de onlinehandel. Deze ontwikkelingen blijven overigens niet zonder gevolg voor de meting van de inflatie, aangezien het zaak is de omvang van deze drie verschijnselen te weerspiegelen in de consumptiekorf die gebruikt wordt voor het prijsindexcijfer.

Er werden in België geen significante anomalieën inzake concurrentie opgetekend. België telt immers een groot aantal verkooppunten in verhouding tot zijn bevolking. Dit weerspiegelt ten dele de belangrijke plaats die kruideniers en speciaalzaken nog altijd bekleden in de detailhandel in levensmiddelen (met inbegrip van andere veel gebruikte producten die in supermarkten verkocht worden) in België. Deze bevindingen worden bevestigd door de maatstaven inzake concentratie, zowel op nationaal als lokaal niveau. Ondanks een verbetering in de laatste jaren, blijft de Belgische reglementering inzake vestiging van winkels, controle op prijzen of openingstijden evenwel zeer omslachtig en zou ze de vestiging van nieuwe verkooppunten kunnen ontmoedigen.

Gelet op de in het SIR beschreven invloed van de structurele kenmerken van de distributiesector op het prijszettingsgedrag, alsook op de verschillen in prijsniveaus binnen elk land en tussen de landen van de monetaire unie, zijn structurele hervormingen nodig om de concurrentie te versterken en beter profijt te trekken van de eenheidsmarkt. Wat België betreft, zou een vereenvoudiging/verduidelijking van de veelvuldige reglementeringen reeds een belangrijke vooruitgang betekenen, aangezien de ontwikkeling van de handel in België wellicht niet zozeer wordt afgeremd door het dwingend karakter van de regels, maar wel door de complexiteit ervan.

Terwijl een transitie naar meer concurrerende markten aanleiding kan geven tot prijsdalingen, kan ze eveneens de starheid van de prijzen verminderen en zo de transmissie van de kostenontwikkelingen naar de prijzen versterken. Deze laatste worden dan volatieler. Een dergelijke verandering zou eveneens moeten uitmonden in een meer symmetrische prijsbepaling. Hoewel de harmonisering van de regelgeving en het opheffen van de impliciete belemmeringen zouden moeten bijdragen tot het verkleinen van de verschillen binnen het eurogebied, zal een gedeelte van deze verschillen blijven bestaan als gevolg van de voorkeuren van de consumenten en de specifieke culturele kenmerken van elk land of zelfs elke regio. Zo lijkt het succes van de *soft discounters* en de distributeursmerken in België niet uitsluitend ten koste te gaan van de gespecialiseerde winkels, wat erop wijst dat de Belgische consumenten de dienstverlening van de kleine detailhandelaar nog steeds naar waarde schatten, ook al liggen zijn prijzen hoger. Ook de veralgemening van budgetproducten leidt geenszins tot het verdwijnen van de merken, ondanks een blijkbaar minder concurrentiële prijsbepaling op dit marktsegment.