

Economisch Tijdschrift

3 - 2005



© Nationale Bank van België

Alle rechten voorbehouden. Het integraal of gedeeltelijk kopiëren van deze publicatie voor educatieve en niet-commerciële doeleinden is toegestaan mits bronvermelding.

ISSN 1371-1229

Inhoud

DE INDUSTRIE IN BELGIË: VROEGERE ONTWIKKELINGEN EN TOEKOMSTIGE UITDAGINGEN	7
DE POTENTIËLE GROEI VAN DE BELGISCHE ECONOMIE EN ZIJN DETERMINANTEN	49
AANDELEN- EN WONINGPRIJZEN EN MONETAIR BELEID	71
PRIJSZETTINGSGEDRAG IN HET EUROGEBIED: RESULTATEN VAN EEN ENQUÊTE VAN HET EUROSISTEEM	87
DE FINANCIËN VAN DE SOCIALE ZEKERHEID	95
SUMMARIES OF ARTICLES	117
ABSTRACTS OF THE WORKING PAPERS SERIES	121
CONVENTIONELE TEKENS	123
LIJST VAN AFKORTINGEN	125

De industrie in België: vroegere ontwikkelingen en toekomstige uitdagingen

B. Robert
L. Dresse *

Inleiding

Gedurende ruim een eeuw stoelde de economische ontwikkeling van België voornamelijk op de industriële activiteit. Sinds nagenoeg dertig jaar, met name sinds de eerste olieschok, wordt de vraag omtrent de toekomst van de industrie echter steeds regelmatig gesteld, terwijl de dienstactiviteiten aan belang zijn gaan winnen, onder meer onder impuls van de opmerkelijke ontwikkelingen op het vlak van de informatietechnologieën. De vraag werd bijzonder prangend tijdens de recente periode, die werd gekenmerkt door talrijke onzekerheden in verband met de matige economische groei in het eurogebied, de wisselkoersbewegingen en de snelle ontwikkeling van nieuwe groepipolen in de wereldeconomie.

De internationale organisaties die betrokken zijn bij de economische vraagstukken, evenals diverse nationale en regionale instanties, onder meer in de Europese landen, hebben de afgelopen jaren verscheidene studies en rapporten aan deze problemen gewijd. In de lente van 2004 hebben de Belgische sociale partners ook aan de Bank gevraagd om een analyse van de industrie in België uit te voeren in het licht van de veranderingen die zij doormaakt en de uitdagingen die haar te wachten staan.

Dit artikel is de synthese van al de werkzaamheden die in dit verband werden uitgevoerd door de Bank, en voor sommige punten, door het Federaal Planbureau (FPB). Sommige van de werkzaamheden die als basis dienden voor de denkoefening, zijn reeds verwerkt in artikels die verschenen zijn in het Economisch Tijdschrift, terwijl andere in de loop van de volgende maanden hun neerslag zouden moeten vinden in de publicaties van de Bank.

De alhier voorgestelde synthese bevat een beschrijvend en analytisch gedeelte met betrekking tot de vroegere en recente ontwikkelingen, en een gedeelte over de noodzakelijke voorwaarden en de acties die door de economische subjecten dienen te worden ondernomen om het hoofd te bieden aan de toekomstige uitdagingen. Meer bepaald analyseert het eerste gedeelte de trendmatige krachten waaraan de industrie⁽¹⁾ van alle westerse economieën onderhevig zijn geweest (deïndustrialisering en globalisering), vestigt het de aandacht op de specifieke kenmerken van de Belgische industrie in deze context, en onderzoekt het ter afronding een aantal specifieke krachten die momenteel werkzaam zijn, en die de trendmatige krachten versterken of overschaduwden. Het tweede gedeelte komt tot de algemene vaststelling dat in het licht van deze krachten – die een ruime impact hebben op de overheid, de ondernemingen en de werknemers – een geïntegreerde strategie dient te worden uitgewerkt die het behoud van het concurrentievermogen en van het aanpassingsvermogen van de economie in haar geheel beoogt, en, in fine, haar welvaart. Dit deel overloopt vervolgens diverse factoren die bepalend zijn voor dit vermogen (particuliere en overheidsinvesteringen, menselijk kapitaal, R&D, financiering van de ondernemingen, milieuaspecten) alvorens mogelijke richtsnoeren voorop te stellen ten behoeve van het industriebeleid, dat wordt gezien als het streven naar synergieën tussen een aantal beleidsdomeinen.

(*) De auteurs wensen hun dank te betuigen aan het hele Departement Studiën van de Nationale Bank van België, evenals aan het Federaal Planbureau, voor hun bijdragen aan de studie, waarvan dit artikel de synthese is.

(1) Tenzij anders vermeld, stemt de in de analyse gehanteerde definitie van de industrie overeen met de verwerkende industrie, ongerekend energie en bouwnijverheid, dat wil zeggen de NACE-BEL codes 15 tot 37. In de directe en gecumuleerde benaderingen van de input- en outputtabellen wordt de industrie evenwel gedefinieerd als de som van de verwerkende industrie (15-37), ongerekend raffinage (23), en de niet-energetische delfstoffenwinning (13-14), teneinde te beschikken over een categorie « energie » die alle kosten van energetische aard vertegenwoordigt (winning, raffinage, productie en distributie).

1. Inzicht in de structurele veranderingen van de economie

1.1 Trendmatige krachten

In de afgelopen decennia waren de geïndustrialiseerde economieën onderhevig aan krachtige tendensen, waaronder de zogenaamde deïndustrialisering en globalisering, die een zeer grote weerslag hebben gehad op de industriële activiteit. In al deze landen hebben die fenomenen vergelijkbare spanningen teweeggebracht, die de structuur van de economieën evenals het organisatiepatroon van het productieproces grondig hebben herschikt.

1.1.1 Deïndustrialisering

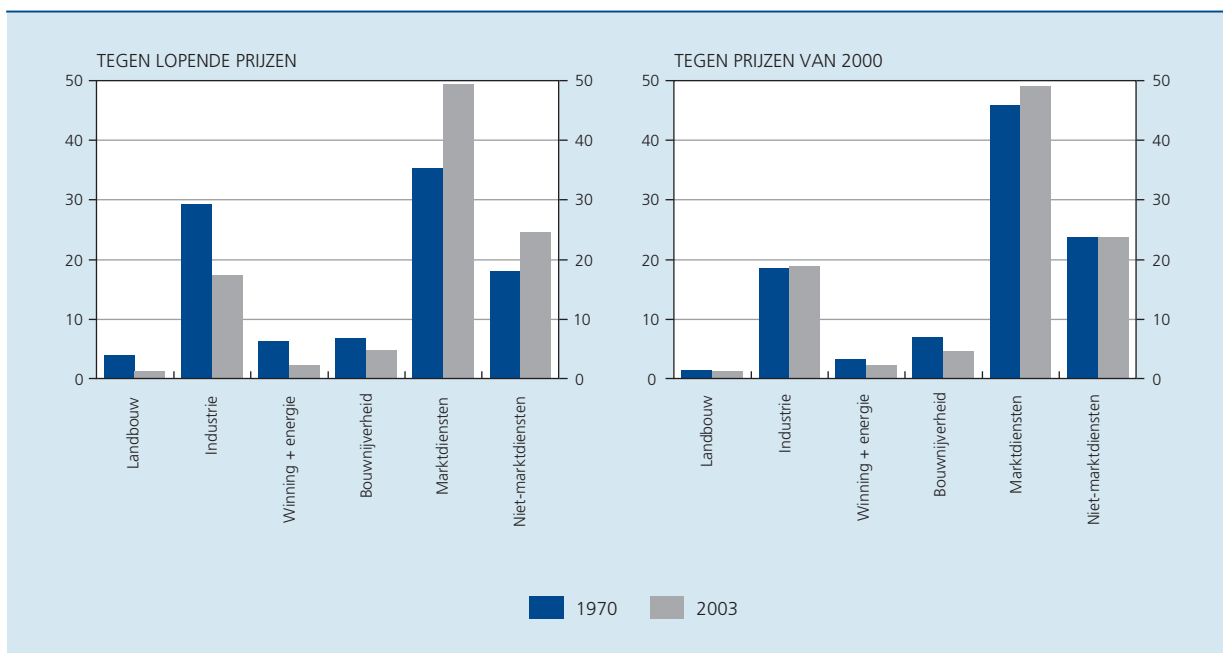
Het fenomeen van de zogenaamde deïndustrialisering refereert aan de sectorverschuivingen die sinds een tiental jaren hebben plaatsgevonden. Deze worden voornamelijk gekenmerkt door een overdracht van activiteiten en banen van de industrie naar de diensten, en hebben geleid tot grondige veranderingen in de structuur van de economie, in de vorm van een tertiarisering: in België is het aandeel van de diensten in de totale toegevoegde waarde tegen lopende prijzen toegenomen van 53,4 pct. in 1970 tot 74 pct. in 2003, grotendeels ten nadele van de industrie, waarvan het gewicht is afgenomen van 29,3 tot 17,4 pct.

De deïndustrialisering dient echter eerder als relatief dan als absoluut te worden beschouwd, aangezien de productie van de industrie onafgebroken is blijven groeien. De toename van het activiteitsvolume is er trouwens vergelijkbaar geweest met die van de marktdiensten⁽¹⁾ of van de economie in haar geheel. Zo is het gewicht van de belangrijkste activiteitscategorieën in de totale toegevoegde waarde van de economie, gemeten tegen vaste prijzen, nauwelijks gewijzigd in de afgelopen dertig jaar. Bovendien heeft de industrie nog steeds een aanzienlijk gewicht in sommige sleutelgebieden zoals de buitenlandse handel en de R&D-activiteiten van de ondernemingen; in beide gevallen neemt zij meer dan 80 pct. van het totaal van de economie voor haar rekening.

De krachten die aan deze sectorherschikkingen ten grondslag liggen, zijn afkomstig van zowel de vraagzijde als de aanbodzijde. Zo lijkt het profiel van de particuliere consumptie de neiging te vertonen om te veranderen ten gunste van de diensten naarmate het ontwikkelingsniveau van een economie toeneemt. Behalve het nominale effect van de minder snelle stijging van de industriële prijzen ten opzichte van de dienstenprijzen, lijkt er een zekere verzadiging inzake industriële producten op te treden naarmate het inkomen toeneemt, terwijl de

(1) Gedefinieerd als de bedrijfstakken NACE 50 tot 74.

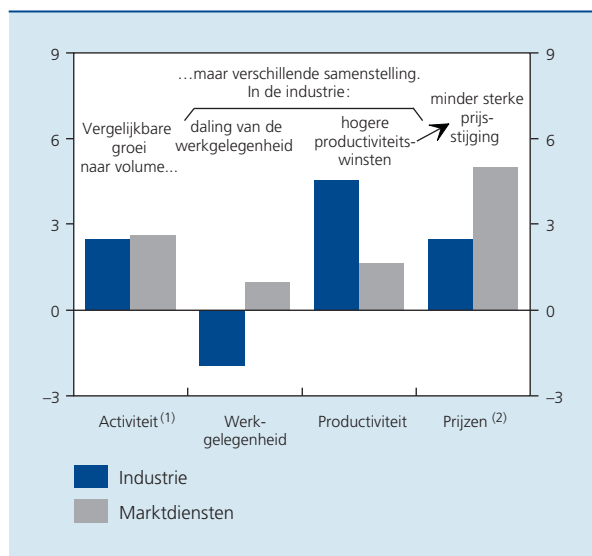
GRAFIEK 1 SECTORALE VERANDERINGEN IN BELGIË
(procenten van de totale toegevoegde waarde)



Bronnen: INR, OESO.

GRAFIEK 2 OORSPRONG VAN DE GROEI IN DE INDUSTRIE EN DE DIENSTEN IN BELGIË

(procenten, gemiddelde verandering op jaarbasis tussen 1970 en 2003)



Bronnen: INR, OESO.

(1) Toegevoegde waarde tegen vaste prijzen.

(2) Deflator van de toegevoegde waarde.

vraag naar diensten zou worden geschraagd door diverse ontwikkelingen van sociaal-demografische aard: de stijgende arbeidsmarktparticipatie van vrouwen veroorzaakt een vraag naar opvangdiensten voor kinderen; de vergrijzing van de bevolking genereert een toenemend beroep op de gezondheidszorg, en verhoogt tevens de beschikbare vrije tijd; in combinatie met de vrijmaking van de financiële markten draagt zij tevens bij tot de vraag naar financiële diensten. Anderzijds heeft de industrie aanzienlijke productiviteitswinsten geboekt, die hoger waren dan in de diensten. Die productiviteitswinsten werden mogelijk gemaakt door de belangrijke golf van technologische ontwikkelingen, die de industrie sneller dan de dienstensector kan integreren in haar productieproces. Het handelbare karakter van de industriële producten speelt eveneens een belangrijke rol, doordat het de industriële ondernemingen blootstelt aan een sterke concurrentiedruk. Deze druk wordt trouwens nog versterkt door de globalisering, onder meer door de openstelling van de wereldhandel voor lageloonlanden. De druk is bijzonder voelbaar in de meer traditionele takken van de industrie, zoals textiel en staal, die basisgoederen produceren en daarvoor een beroep doen op een groot aantal laaggeschoolde arbeidskrachten. De diensten, daarentegen, zijn tot op heden althans ten dele gevrijwaard gebleven voor de internationale concurrentie, temeer omdat sommige markten nog niet volledig zijn vrijgemaakt.

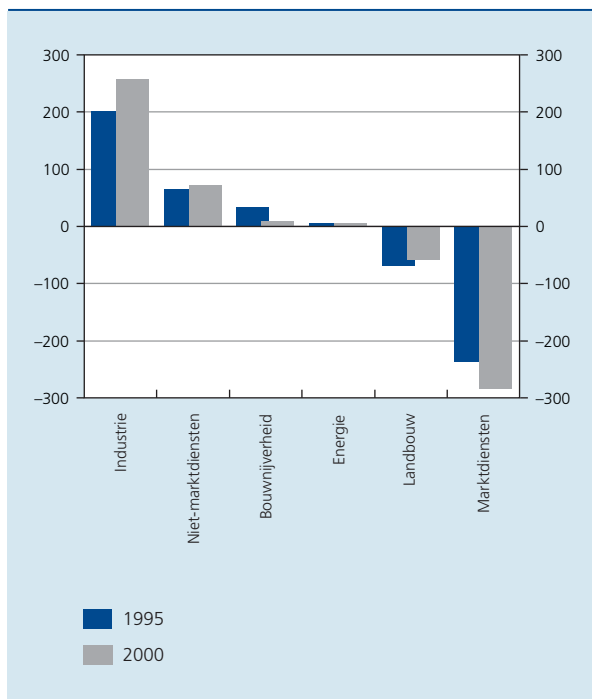
De sterke productiviteitsgroei in de industrie ligt aan de basis van het deïndustrialiseringsmechanisme. Die groei heeft er gezorgd voor een minder sterke prijsstijging dan in de dienstensector, wat de uiteenlopende ontwikkelingen van het activiteitsaandeel verklaart, al naar gelang het wordt uitgedrukt in waarde of in volume. De productiviteitstoename heeft tevens de groeidynamiek geschraagd, maar tegelijk het totale aantal industriële banen in België verminderd.

Tussen 1970 en 2003 zijn er inderdaad circa 565.000 nettobanen verloren gegaan in de industrie. In diezelfde periode zijn daarentegen ongeveer 1.115.000 nettobanen gecreëerd in de dienstenactiviteiten, in de vorm van overheidsbanen tot het einde van de jaren zeventig, en vervolgens voornamelijk in de takken van de gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening en de diensten aan ondernemingen. Rekening houdend met de afname van de werkgelegenheid in de andere bedrijfstakken, in het bijzonder de landbouw en de winning van delfstoffen, heeft de Belgische economie sinds 1970 in haar geheel zowat 370.000 banen gecreëerd.

De snelle ontwikkeling van de activiteiten inzake diensten aan ondernemingen weerspiegelt trouwens ten dele de toenemende wisselwerking tussen de industriële en diensttakken als gevolg van sectorverschuivingen en technologische ontwikkelingen. Algemeen gesteld, is de industriële productie afhankelijk van een efficiënte dienstverlening, terwijl de dienstensector op zijn beurt de vruchten kan plukken van de door de industriële wereld gegenereerde technologische ontwikkelingen om zijn productiviteit te verhogen. Meer nog, in bepaalde opzichten lijken de industrie en de diensten inmiddels kenmerken te delen die voorheen eigen waren aan elk van deze productcategorieën en aan hun productieprocessen, waardoor hun onderscheid vaag en soms zelfs overbodig is geworden. Enerzijds maakt de technologische vooruitgang het immers mogelijk om de productie en de consumptie van een dienst los te koppelen in tijd of ruimte, waardoor deze kan worden opgeslagen en vervoerd. Anderzijds heeft de productie van industriële goederen de neiging om meer en meer afgestemd te zijn op de specifieke behoeften van de gebruiker.

In het kader van haar streven naar meer efficiëntie heeft de industrie zich toegelegd op haar kernactiviteit (core business), en de bijkomstige activiteiten van administratieve, logistieke of organisatorische aard uitbesteed, waardoor de facto een overdracht van activiteiten en banen naar de dienstensector heeft plaatsgevonden. Zo heeft de door de bedrijfstak van de diensten aan ondernemingen gegenereerde toegevoegde waarde een aanhoudende gemiddelde jaargroei van 3,6 pct. te zien gegeven tussen

GRAFIEK 3 VERSCHIL TUSSEN GECUMULEERDE EN OPGETEKENDE WERKGELEGENHEID ⁽¹⁾
(duizenden loontrekkenden en zelfstandigen)



Bronnen : INR, berekeningen NBB.

(1) Cijfers gebaseerd op de input-outputtabellen. Industrie en energie zijn hier gedefinieerd volgens het concept dat wordt gebruikt in het kader van de analyse van deze tabellen.

1980 en 2003, in vergelijking met een toename van het bbp met 1,9 pct. In Frankrijk werd daarnaast ook een toenemend beroep van de industrie op uitzendarbeid vastgesteld in de jaren negentig (DATAR, 2004), met als gevolg een vermindering van de werkgelegenheid in de industrie en daardoor een verhoging van de productiviteit, aangezien de tijdelijke werknemers worden geregistreerd als dienstverleners (Gonzalez, 2002⁽¹⁾). Het is waarschijnlijk dat dit fenomeen ook in België heeft gespeeld, aangezien het aandeel van de industrie in het tijdelijke werk – dat ook de deeltijdarbeid omvat – zich in de tweede helft van de jaren negentig op een hoger peil bevond dan de jaren voordien.

Globaal genomen, heeft de wisselwerking tussen de bedrijfstakken van de economie tot gevolg dat talrijke niet-industriële banen afhankelijk zijn van de industriële activiteit. Van de grote activiteitscategorieën is de

(1) Deze studie toont aan dat de groei van de zichtbare arbeidsproductiviteit in de industrie, over de periode 1996-2000, 0,5 tot 1 procentpunt per jaar overgewaardeerd zou zijn ten opzichte van een gecorrigeerde indicator, die zowel inzake toegevoegde waarde als inzake werkgelegenheid rekening houdt met de uitzendarbeid in de industrie.

(2) De input- en outputtabellen hebben het nadeel dat ze zijn uitgedrukt tegen lopende prijzen, hetgeen de interpretatie van de ontwikkelingen tussen twee jaren bemoeilijkt.

industrie overigens de bedrijfstak die het grootste aantal indirecte banen genereert. Uit de input- en outputtabellen blijkt dat de gecumuleerde werkgelegenheid die in 2000 vereist was om de industriële goederen te produceren, 257.000 eenheden hoger was dan de in de industriële bedrijfstak geregistreerde werkgelegenheid (Cornille en Robert, 2005). Dit betekent dat de werkgelegenheid van andere bedrijfstakken, waarvan onrechtstreeks wordt gebruik gemaakt voor de productie van industriële goederen, heel wat hoger was dan de industriële werkgelegenheid die onrechtstreeks werd aangewend voor andere producties. Zo sleepte de industrie in haar kielzog 268.000 banen van de marktdiensten met zich mee, waarvan circa 115.000 in de diensten aan ondernemingen en 62.000 in de groothandel.

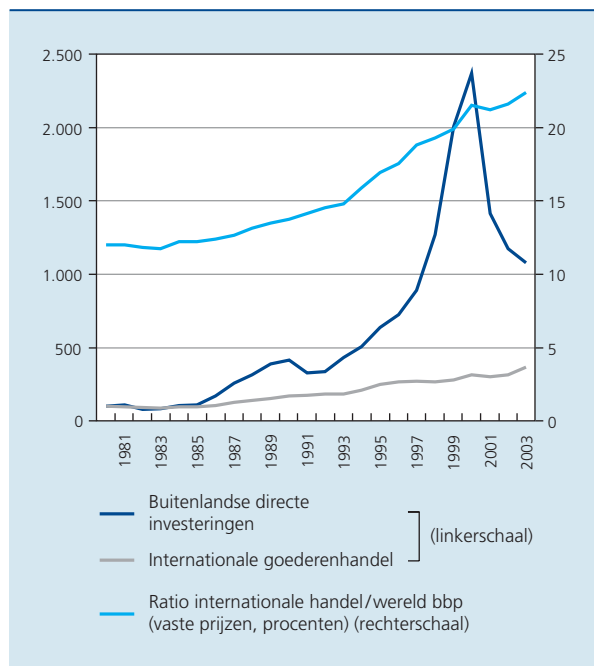
Sinds 1980 is het beroep dat de industrie doet op de marktdiensten, en meer bepaald op de diensten aan ondernemingen, onophoudelijk toegenomen. Dit was met name ook het geval in de meest recente periode. Zo is het aantal banen in de marktdiensten dat afhankelijk is van de industrie, gestegen van 214.000 in 1995 tot 268.000 in 2000. De industrie heeft aldus bijgedragen tot het creëren van 54.000 van de 143.000 banen die in die periode in de marktdiensten werden gegenereerd. Zo zijn de afgeleide effecten van de productie op de marktdiensten voor heel wat industriële goederen aanzienlijk toegenomen, en zijn ze voor de industrie in haar geheel opgelopen van 25 tot 30 cent per euro productie van industriële goederen tussen 1995 en 2000. Dit heeft tot gevolg gehad dat het aandeel van het intermediaire verbruik van marktdiensten in de gecumuleerde productie van de industrie is aangegroeid van 16,6 tot 18,7 pct., een toename die niet lijkt te verklaren door het uiteenlopende verloop van de prijzen⁽²⁾.

1.1.2 Globalisering

De globalisering van de economie is de andere grote trend die de ontwikkelingsomgeving van de industrieën grondig heeft gewijzigd; zij staat overigens niet los van de structurele veranderingen, aangezien zij een cruciale rol heeft gespeeld bij hun ontstaan.

Het concept van globalisering refereert aan de golf van snelle internationalisering van de wereldeconomie, die in de afgelopen decennia op talrijke fronten gestalte heeft gekregen: de internationale handel (die tussen 1980 en 2003 met een factor 3,5 is toegenomen), de kapitaalstromen (de buitenlandse directe investeringen zijn in dezelfde periode met een factor 11 gegroeid, na in 1999 en 2000 een piek te hebben bereikt als gevolg van de golf van fusies en overnames), de verspreiding van de informatie, de organisatie van de productie. Deze mondi-

GRAFIEK 4 BUITENLANDSE DIRECTE INVESTERINGEN EN INTERNATIONALE GOEDERENHANDEL
(lopende prijzen, indexcijfer 1980 = 100, tenzij anders vermeld)



Bronnen: OESO, UNCTAD.

alisering was gestoeld op een beleid van vrijmaking van de nationale markten, onder meer de financiële markten, en op het afsluiten en het tenuitvoerleggen van talrijke multilaterale (WHO) en regionale akkoorden (ASEAN, EU, MERCOSUR, NAFTA), die hebben geleid tot een steeds grotere openstelling van de goederen-, diensten- en kapitaalmarkten. Deze vrijmaking heeft zich van het goederenverkeer geleidelijk uitgebreid tot de diensten, waarbij de interne markten zich openstelden voor buitenlandse dienstverleners. Een dergelijke grootschalige internationalisering zou echter onmogelijk zijn geweest zonder de technologische vooruitgang, die een gevoelige daling van de transportkosten voor goederen en personen, maar ook voor informatie heeft teweeggebracht. Bovendien is zij grotendeels in de hand gewerkt door de multinationale ondernemingen, die – volgens het World Investment Report 2002 van de Conferentie van de Verenigde Naties inzake handel en ontwikkeling – twee derde van de wereldhandel voor hun rekening hebben genomen in de tweede helft van de jaren negentig.

Deze ontwikkelingen hebben geleid tot een fundamentele reorganisatie van de werking van de westerse industrieën, die overigens nog steeds aan de gang is. Zo maakt de globalisering een efficiëntere spreiding van het productieproces mogelijk, en bijgevolg ook een verbetering van

de productiviteit en van de welvaart van de economieën. Voorts biedt de openstelling van nieuwe, zich snel ontwikkelende markten belangrijke expansiemogelijkheden. Wat de landen van Centraal en Oost-Europa betreft, werd dit effect nog versterkt door de geografische nabijheid en het vooruitzicht van de integratie in de eengemaakte Europese markt. In het geval van China is het de omvang van de potentiële markt die uitzonderlijk is. Wat de consumenten betreft, biedt de intensivering van het internationale handelsverkeer toegang tot een ruimer gamma van goederen en diensten, tegen een lage kostprijs.

Op macro-economisch vlak leidt de globalisering onder meer tot een toename van het ontwikkelingsniveau van de opkomende landen – en dus van hun vraag – en tot een productiviteitstoename die ook de ontwikkelde economieën ten goede komen. Het dient echter ook vastgesteld dat de openstelling van de grenzen en de opkomst van nieuwe actoren op het toneel van de wereldeconomie ook een bedreiging kunnen vormen in sommige activiteitsgebieden, en moeilijke aanpassingen noodzakelijk kan maken op het niveau van de ondernemingen. In het verleden had de concurrentie van de lageloonlanden een sterke weerslag op de activiteit van sommige zogenaamde traditionele sectoren, doordat die landen op grote schaal gestandaardiseerde goederen met een lage toegevoegde waarde gingen produceren. Van oudsher bestond het antwoord erin een specialisatie van de westerse industrieën aan te bevelen in producten of segmenten van de productieketen met een hogere toegevoegde waarde. Door de recente ontwikkelingen is deze specialisatie echter deels achterhaald geworden, omdat nu op alle fronten een felle concurrentie woedt: sommige lageloonlanden beschikken over een potentiële arbeidsreserve die niet te vergelijken is met die van Portugal of de landen van Centraal of Oost-Europa in het verleden; sommige van deze nieuwe actoren gaan de concurrentie aan op het gebied van de hoogtechnologische producten (Hongarije, Tsjechië); de delokalisaties hebben nu ook betrekking op de diensten (informatica, call-centers...), die men lange tijd als onbedreigd beschouwde; ten slotte beconcurreren de westerse landen, die vergelijkbare producten ontwikkelen, elkaar ook nog onderling en dit in toenemende mate.

Hoewel de theorie van de comparatieve voordelen nog geldig blijft ter verklaring van de relatieve specialisaties van de landen, is zij voortaan bijgevolg van toepassing op een groter aantal parameters van het productieproces: niet alleen op de beschikbare natuurlijke hulpbronnen of de volumes van de productiefactoren, maar ook op het menselijke kapitaal, het technologisch potentieel, enz. Voortaan beoogt zij tevens een internationale opsplitsing van de arbeid naar kwalitatieve aard, waarbij de economieën zich positioneren volgens het type van producten

TABEL 1 INTERNATIONALE INTRA-INDUSTRIEHANDEL
(procenten van de buitenlandse handel van de industrie⁽¹⁾)

	1961-1970	1991-2000	2001
Eurogebied ⁽²⁾	52,6	71,6	73,7
Duitsland	54,6	76,5	76,7
Frankrijk	76,4	86,5	85,6
Nederland	78,5	87,9	87,4
BLEU/België ⁽³⁾	73,4	85,4	88,9
Verenigde Staten	57,4	71,8	71,8
Japan	34,8	50,0	58,0

Bronnen: OESO, NBB.

(1) Grubel-Lloyd-index, die aangeeft in hoeverre de productstructuur aan de invoerzijde overeenstemt met die aan de uitvoerzijde.

(2) Niet-gewogen gemiddelde van de internationale intra-industriehandel van de twaalf landen van het eurogebied.

(3) BLEU voor de periode 1961-1970, België daarna.

(traditionele vs high-tech), of binnen een gamma van producten, of zelfs voor éénzelfde product, volgens het complexiteitsniveau en de toegevoegde waarde van de productiefase. De keten van de toegevoegde waarde wordt er steeds gesegmenteerder door, vooral onder impuls van de multinationale ondernemingen, die hun productie op wereldschaal op de meest optimale manier kunnen organiseren. Deze segmentering brengt ook een specialisatie per functie binnen het productieproces met zich mee, waarbij het ontwerp en de distributie van een product aan de westerse economieën zou te beurt vallen, op basis van hun reserve aan geschoolde arbeidskrachten, terwijl de tussenfase van de massaproductie tegen een lagere kostprijs zou plaatsvinden in de landen met lagere lonen (Henriot, 2004).

Ten aanzien van de wereldhandel hebben deze ontwikkelingen zich vertaald in het groeiende gewicht van de intraregionale en intra-industriële handel. Deze opwaartse trend is overal merkbaar, zelfs in België, waar de intra-industriële handel steeds een zeer belangrijke plaats heeft ingenomen als gevolg van de specialisatie van de industrie in de productie van halffabrikaten: in 2001 had 88,9 pct. van de buitenlandse handel plaats binnen de industrie zelf, tegen 73,4 pct. in de jaren zestig. De handel en de concurrentie spelen bijgevolg vooral tussen naburige landen die vergelijkbare producten aanbieden, veeleer dan ten opzichte van verre lageloonlanden.

1.2 Positie van de Belgische industrie

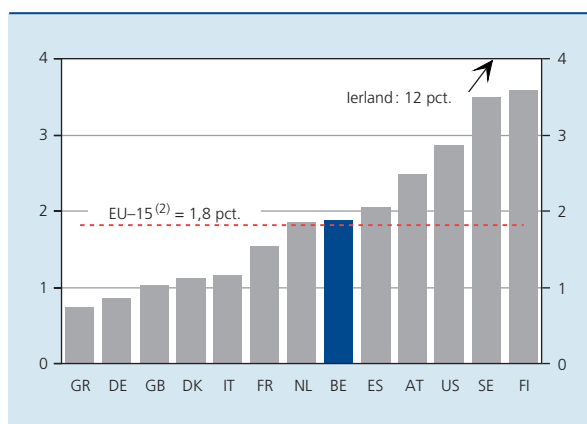
1.2.1 Gemeenschappelijke kenmerken

De Belgische industrie is niet ontsnapt aan de zonet beschreven trendmatige krachten, zodat zowel haar recente ontwikkeling als haar huidige situatie talrijke gelijkenissen vertonen met die van de andere Europese landen. Zo is de deïndustrialisering er relatief geweest, in de vorm van een daling van het gewicht van de industrie in de nominale toegevoegde waarde van de economie, maar tevens absoluut in termen van werkgelegenheid. Terzelfder tijd is de industriële activiteit in reële termen gegroeid in een tempo van gemiddeld 1,9 pct. tussen 1980 en 2003, dit is sneller dan in de grote Europese landen. Zij vertoonde echter minder dynamiek dan andere kleine open economieën zoals Oostenrijk en sommige Scandinavische landen.

Afgemeten aan haar huidige directe gewicht in de totale toegevoegde waarde van de economie (18,2 pct. in 2002), scoort de omvang van de industrie in de Belgische economie gemiddeld binnen de EU-15. Enerzijds lijkt de Belgische economie minder getertiariseerd dan een aantal grote economieën die op dit vlak ver gevorderd zijn, zoals het Verenigd Koninkrijk of de Verenigde Staten, waar de industrie nog slechts hooguit 15 pct. van het bbp vertegenwoordigt. Anderzijds neemt de industrie er een minder belangrijke plaats in dan in andere grote economieën zoals Italië of Duitsland, en in sommige kleine landen waar zij nieuwer is en in ruime mate gebaseerd is

GRAFIEK 5 GROEI VAN DE INDUSTRIËLE ACTIVITEIT IN DE EU-15 EN DE VERENIGDE STATEN

(gemiddelde procentuele verandering op jaarbasis van de toegevoegde waarde tegen vaste prijzen van de industrie, 1980-2003⁽¹⁾)

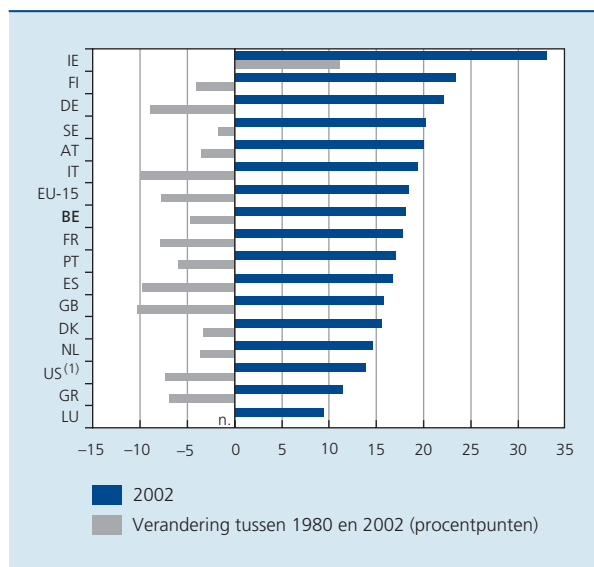


Bronnen: GGDC, INR, OESO.

(1) Tot 2002 voor Ierland en het Verenigd Koninkrijk en tot 2001 voor de Verenigde Staten.

(2) Niet-gewogen gemiddelde, ongerekend Ierland en ontbrekende landen.

GRAFIEK 6 BELANG VAN DE INDUSTRIE IN DE ECONOMIE
(procenten van de totale toegevoegde waarde tegen lopende prijzen)



Bronnen: GGDC, INR, OESO.
(1) 2001.

op geavanceerde sectoren (Ierland, Finland, Zweden); in die landen is het aandeel van de industrie vaak heel wat groter dan 20 pct.

Het relatieve belang van de industrie vertoont grote verschillen tussen de drie gewesten van het land. In 2003 werd de toegevoegde waarde van de Belgische industrie voor meer dan 70 pct. gerealiseerd in Vlaanderen. Bovenop

het totale gewicht van dit gewest in de economie, is het tevens dit gewest dat het sterkst gericht is op de industrie, die er 21,6 pct. van de activiteit vertegenwoordigt. Het aandeel van de industrie in de toegevoegde waarde van Wallonië is iets lager dan het nationale gemiddelde. Tot slot vertoont het Brussels Gewest, onder meer als gevolg van haar specifieke status van hoofdstedelijk gewest, de meest atypische structuur, daar het voor meer dan 60 pct. gebaseerd is op de marktdiensten, tegen minder dan 50 pct. voor het land; daardoor vertegenwoordigt de industrie er slechts iets meer dan 6 pct. van de activiteit.

Naast een grotendeels vergelijkbaar totaal gewicht in de economie, vertoont de Belgische industrie tevens een structuur die in relatieve termen gelijkenissen vertoont met het gemiddelde van de overige landen van de EU-15; over het algemeen zijn de verschillen in specialisatie tussen deze landen overigens vrij beperkt (ECB, 2004). De Belgische industrie heeft evenwel een aantal specifieke kenmerken, waarvan het overwicht van de chemie het opvallendste is. Met een groei die in de afgelopen twee decennia krachtiger was dan die van de andere bedrijfstakken van de industrie, was de chemie in 2002 goed voor 19,8 pct. van de toegevoegde waarde van de industrie, tegen gemiddeld 10,6 pct. in de andere landen van de EU-15. Deze bedrijfstak, die de farmaceutische sector omvat, is in vele opzichten van cruciaal belang voor de Belgische industrie en economie, en vertoont een aantal specifieke kenmerken, waaronder een sterke kapitalisatie van de productie, een hoge productiviteit, en een aanzienlijke buitenlandse financiering door multinationale ondernemingen. De chemische sector heeft overigens een vergelijkbare positie in de twee meest geïndustrialiseerde

TABEL 2 STRUCTUUR VAN DE INDUSTRIE IN BELGIË EN IN DE GEWESTEN IN 2003
(procenten, lopende prijzen)

	Vlaanderen	Wallonië	Brussel	België
Aandeel in de toegevoegde waarde van de Belgische industrie ..	71,1	22,0	7,0	100,0
Aandeel van de industrie in de totale toegevoegde waarde van de economie	21,6	16,3	6,3	17,4
<i>Structuur (geselecteerde bedrijfstakken, aandeel in de toegevoegde waarde van de industrie):</i>				
Chemie	20,1	21,5	12,9	19,9
Metaalindustrie	14,0	16,9	7,0	14,1
Transportmaterieel	9,7	3,5	15,4	8,7
Elektrische en elektronische apparaten ⁽¹⁾	7,3	6,4	6,8	7,1
Niet-metaalhoudende minerale producten (andere dan rubber en kunststof)	3,6	12,0	3,6	5,4

Bron: INR.

(1) Met name kantoormachines, computers, elektrische apparaten, uitrusting voor radio- en tv-communicatie, medische en precisie-instrumenten.

TABEL 3 SPECIALISATIE VAN DE INDUSTRIE IN BELGIË VERGELEKEN MET DE EU-15 IN 2002

(procenten van de totale toegevoegde waarde van de industrie tegen lopende prijzen)

Oververtegenwoordiging	België	EU-15 ⁽¹⁾	Ondervertegenwoordiging	België	EU-15 ⁽¹⁾
Chemie	19,8	10,6	Elektrische en elektronische apparaten ⁽²⁾	7,4	11,6
Metaalindustrie	14,1	11,8	Papier-uitgeverijen	7,7	10,6
Transportmaterieel	8,9	6,7	Gereedschapswerktuigen, machines voor industrieel gebruik	6,4	8,5

Bronnen : INR, OESO.

(1) Ongerekend Spanje en Zweden.

(2) Met name kantoormachines, computers, elektrische apparaten, uitrusting voor radio- en tv-communicatie, medische en precisie-instrumenten.

gewesten van het land, al is zijn gewicht ietwat groter in Wallonië dan in Vlaanderen. Het Vlaams Gewest heeft globaal genomen overigens een structuur die vrij dicht aanleunt bij die van het land, terwijl Wallonië een uitgesproken specialisatie vertoont in de niet-metaalhoudende delfstoffen, die wordt gecompenseerd door een ondervertegenwoordiging van de bedrijfstak van het transportmaterieel, die oververtegenwoordigd is in Vlaanderen, en vooral in Brussel.

In vergelijking met de andere Europese landen onderscheidt België zich tevens door zijn relatieve afwezigheid in de meer technologisch gerichte producten : de bedrijfstak van de technische en technologische uitrustingen was in 2002 goed voor een totaal van 7,4 pct. van de toegevoegde waarde van de industrie⁽¹⁾, tegen gemiddeld 11,6 pct. in de landen van de EU-15. België was de afgelopen jaren trouwens één van de weinige landen waar deze bedrijfstak niet het meest heeft bijgedragen aan de groei van de industrie. Nochtans gaat de ontwikkeling van dergelijke activiteiten en van de technologieën die zij produceren, evenals hun verspreiding in alle bedrijfstakken inclusief de diensten, gepaard met een verhoging van de productiviteit en de concurrentiekracht van de geavanceerde economieën. Bij de weinige Europese economieën die een meer gespecialiseerde industriële structuur hebben, vinden we Finland en Ierland, waar deze bedrijfstak een dominerende plaats inneemt, met 22 à 25 pct.

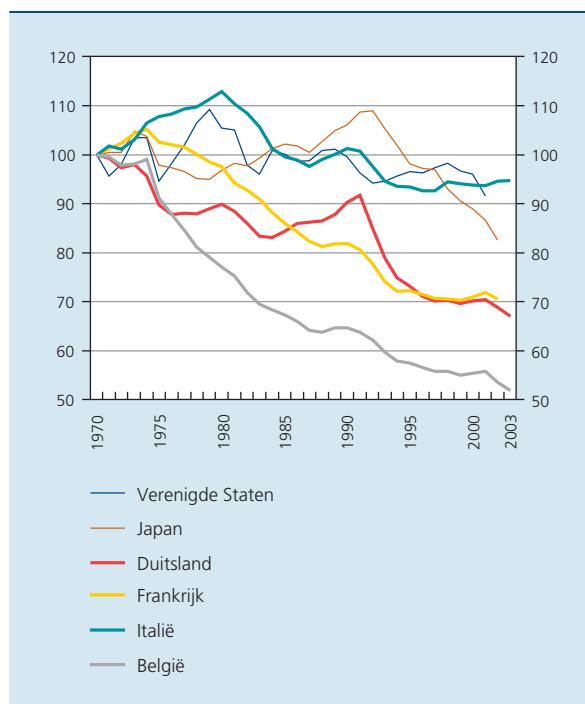
(1) Dit gewicht varieert binnen een marge van iets meer dan één procentpunt tussen de drie gewesten van het land, waarbij Wallonië een achterstand heeft op Vlaanderen en Brussel.

1.2.2 Specifieke kenmerken

Hoewel de ontwikkeling van de industriële activiteit in België vergelijkbaar is geweest met die van de overige geïndustrialiseerde landen, is dit gebeurd ten koste van grotere aanpassingen aan het productieproces. De daling van de industriële werkgelegenheid was in België vroegtijdiger en heel wat meer uitgesproken dan in de andere landen, als gevolg van de verliezen inzake

GRAFIEK 7 WERKGELEGENHEID IN DE INDUSTRIE

(indexcijfers 1970 = 100, aantal werkenden in de industrie)



Bronnen : INR, OESO.

concurrentievermogen in de nasleep van de olieschokken: van 1970 tot 2003 daalde de werkgelegenheid er met 48 pct., tegen een meer beperkte afname van circa 30 pct. in Duitsland en Frankrijk, en van minder dan 10 pct. in de Verenigde Staten en Italië. In het algemeen blijkt uit een vergelijking tussen de Verenigde Staten en Europa dat – hoewel de fundamentele trends aan beide zijden van de Oceaan golden – de aanpassing in de industrie in Europa veeleer betrekking had op het arbeidsvolume, en in de Verenigde Staten op de lonen (Rowthorn en Ramaswamy, 1997).

Zo werd de Belgische industrie, als gevolg van haar openheidsgraad en haar specialisatie in de productie van halffabrikaten, in combinatie met de hoge arbeidskosten, nog meer dan andere gestimuleerd om belangrijke productiviteitswinsten te realiseren en te investeren in rationalisering. Hierdoor onderscheidt zij zich duidelijk door het hoge peil van haar arbeidsproductiviteit en kapitalisatie.

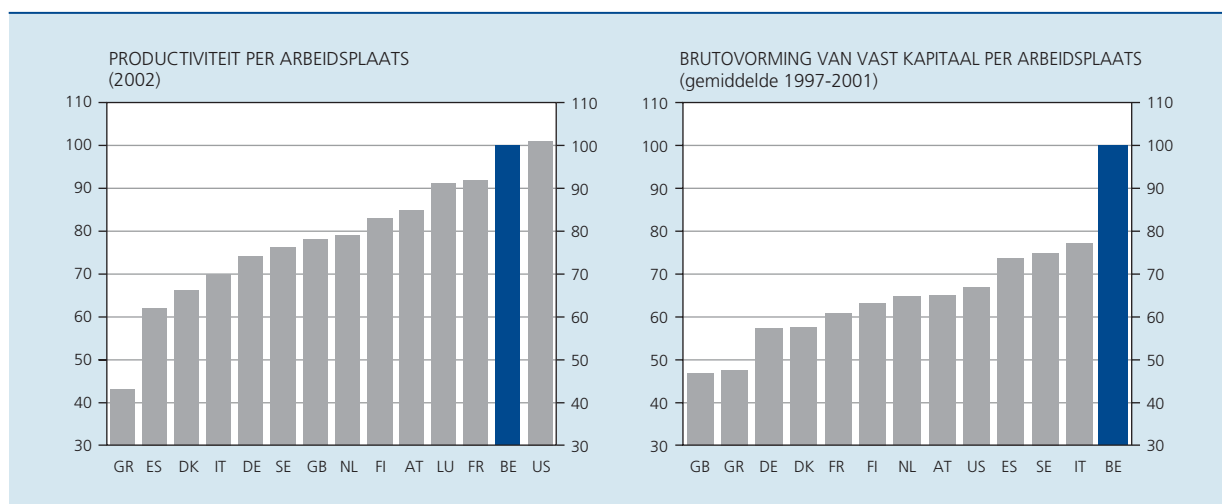
Deze rationalisatie was algemeen, aangezien de activiteitsgroei in de meeste Belgische industrietakken werd geschraagd door productiviteitswinsten, terwijl de werkgelegenheid tegelijkertijd afnam. De goede resultaten van de industrie in haar geheel verhullen evenwel uiteenlopende ontwikkelingen in de diverse bedrijfstakken. De bedrijfstakken die het snelst zijn gegroeid, hebben dit te danken aan de omvang van de gerealiseerde productiviteitswinsten en aan een quasi-stabilisering van de werkgelegenheid. Omgekeerd kan de zwakkere groei van sommige bedrijfstakken worden toegeschreven aan omvangrijkere herstructureringen in termen van

werkgelegenheid, die in mindere mate, of zelfs helemaal niet, werden gecompenseerd door productiviteitswinsten. Deze heterogene resultaten hebben de structuur van de Belgische industrie grondig gewijzigd, wat bijvoorbeeld de steile opgang van de chemiesector verklaart.

Hoewel de Belgische industrie geen atypische structuur inzake de samenstelling per bedrijfstak vertoont in vergelijking met andere Europese landen, blijft ze gespecialiseerd in de productie van halffabrikaten. Dit specifieke karakter vertaalt zich in een gehalte aan toegevoegde waarde van de productie die lager is dan in andere landen van de EU, aangezien dit type van productie de integratie vereist van een omvangrijk intermediair verbruik van basisproducten, terwijl de latere stadia, evenals de toegevoegde waarde die eruit voortvloeit, voor rekening komen van de eindproducent. De ratio van de toegevoegde waarde tot de productie, die de laatste jaren bijna 25 pct. bedroeg, was 3 tot 8 procentpunt lager dan die van de andere landen. Deze zwakte van de industrie in haar geheel wordt slechts zeer gedeeltelijk verklaard door een ongunstige structuur, aangezien ze ook tot uiting komt in de afzonderlijke bedrijfstakken. Bovendien blijft ze merkbaar als men rekening houdt met alle interacties tussen de binnenlandse bedrijfstakken die deelnemen aan de productie van de industriële goederen, als gevolg van zogenaamde lekken uit de nationale economie – via de invoer – die groter zijn dan elders. Een grotere energieafhankelijkheid dan in de andere Europese landen draagt eveneens bij tot de groei van het intermediaire verbruik en tot het drukken van het aandeel van de toegevoegde waarde in de productie. In dit opzicht oefent de industriële

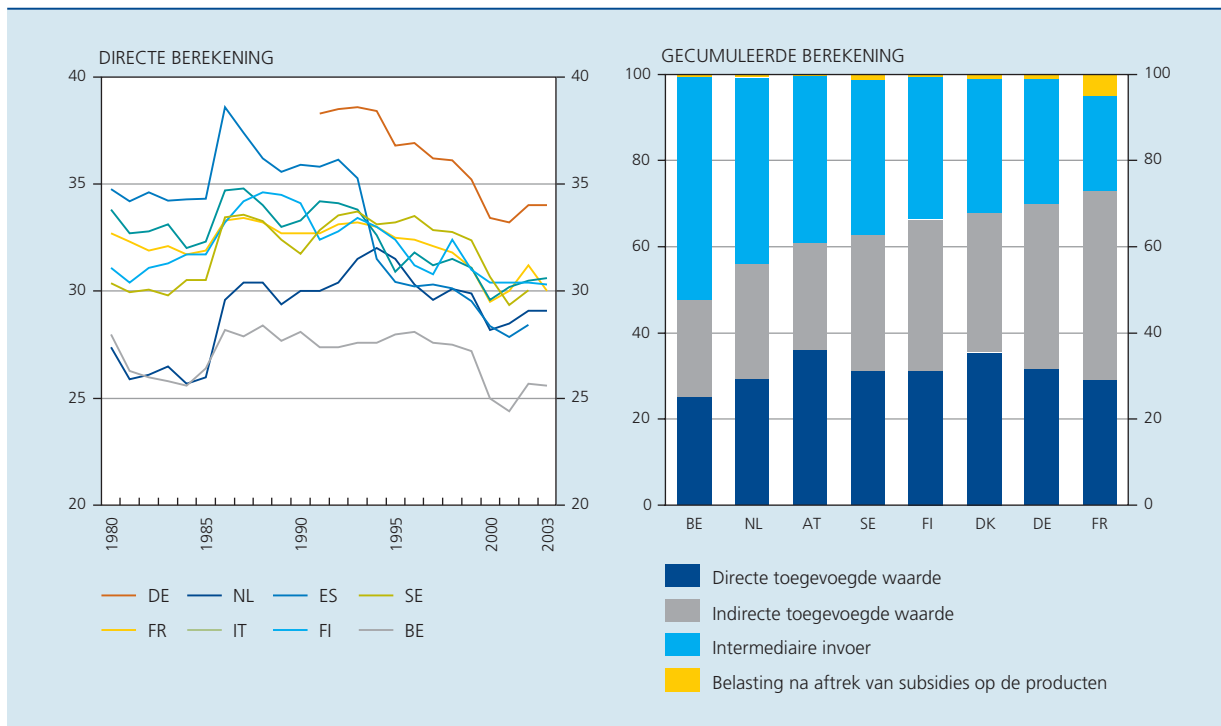
GRAFIEK 8 ARBEIDSPRODUCTIVITEIT EN KAPITAALINTENSITEIT IN DE INDUSTRIE

(indexcijfer België = 100, koopkrachtpariteiten t.o.v. de Amerikaanse dollar op basis van het bbb)



Bronnen: INR, OESO.

GRAFIEK 9 GEWICHT VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE IN DE INDUSTRIËLE PRODUCTIE⁽¹⁾
(procenten van de productie)



Bronnen: EC, INR, OESO, berekeningen NBB.

(1) In de directe berekening wordt de toegevoegde waarde van de industrie gerelateerd aan haar productie zoals deze in de jaarlijkse nationale rekeningen zijn opgetekend. Door terug te gaan in de productieketen wordt in de gecumuleerde berekening zowel de direct door de industrie gegenereerde toegevoegde waarde in aanmerking genomen als de toegevoegde waarde die indirect door alle bedrijfstakken van de economie wordt voortgebracht ten gevolge van hun productie ten behoeve van het intermediaire verbruik van de industrie. Zoals hierboven wordt uiteengezet, wijkt de afbakening van de industriële bedrijfstakken volgens de gecumuleerde berekening, die steunt op de input-outputtabellen, enigszins af van de afbakening die in dit artikel meestal wordt gehanteerd.

structuur een invloed uit, aangezien twee van de drie belangrijkste bedrijfstakken in België – met name de chemie en de metaalindustrie – behoren tot de grootste energieverbruikers. Tot slot lijkt de industrie in België, in vergelijking met de andere kleine economieën waarvoor informatie beschikbaar is, iets vaker een beroep te doen op de marktdiensten, hetgeen wijst op een meer doorgedreven outsourcing van de activiteiten die als bijkomstig worden beschouwd ten opzichte van de kernactiviteit, wat haar intermediair verbruik verhoogt.

1.3 Specifieke kenmerken van de huidige situatie

1.3.1 Versnelling van de globalisering

De uitbreiding van de EU met tien nieuwe lidstaten (NLS) op 1 mei 2004 en de snelle opgang van opkomende economieën van aanzienlijke omvang, zoals China en India, hebben de effecten van de globalisering duidelijker

aan het licht gebracht en ze verspreid tot activiteiten die tot dusver als onbedreigd werden beschouwd. In een context van conjuncturele slappe en muntappreciatie werd de vrees voor een versnelde achteruitgang van de industrie, en zelfs voor het verdwijnen ervan, nog versterkt in Europa, en heeft de discussie over de dreigende delocalisaties weer de kop opgestoken en zich zelfs uitgebreid tot buiten de industriële wereld. Zijn de Belgische industrie en economie, gezien hun afhankelijkheid van de handel en van de buitenlandse kapitalen, in het bijzonder bedreigd? Of zijn ze in tegendeel in staat om hun plaats in te nemen in de economische orde die zich momenteel aan het aftekenen is?

Delocalisaties

Het weze verduidelijkt dat delocalisaties, in deze context, dienen te worden begrepen als de stopzetting van een activiteit in de nationale economie met de bedoeling deze te vervangen door een productie in het buitenland⁽¹⁾. Zij kunnen de vorm aannemen van buitenlandse directe investeringen (BDI), teneinde precies dezelfde activiteit te organiseren in het buitenland, of van het beroep op

(1) Voor een discussie omtrent de diverse gangbare definities van de term « delocalisaties », zie onder meer Drumetz (2004), Grignon (2004) en Henriot (2004).

onderaanneming of invoer. Een stopzetting van de productieactiviteiten kan echter worden veroorzaakt door heel wat andere factoren dan delocalisaties. Deze dienen overigens te worden beschouwd als één van de uitingen van de structurele veranderingen die gepaard gaan met de economische ontwikkeling. Rechtstreeks geven zij aanleiding tot het verlies van banen en impliceren zij herschikkingen binnen de economie, hetzij tussen gewesten, bedrijfstakken of arbeidskwalificaties. Op termijn kunnen zij echter het voortbestaan van een onderneming verzekeren, en bijgevolg het behoud van de nog bestaande arbeidsplaatsen of zelfs de ontwikkeling van nieuwe activiteiten of nieuwe arbeidsplaatsen.

Over het algemeen blijkt uit de beschikbare studies dat de delocalisaties tot op heden relatief beperkte effecten hebben gesorteerd. Volgens de door Grignon (2004) aangehaalde studies, zouden zij over de periode 1997-2001 betrekking hebben gehad op circa 4 pct. van de Franse uitgaande BDI's, zouden zij in de Verenigde Staten 2 pct. van de ontslagen van meer dan 50 personen hebben veroorzaakt tussen 1998 en 2003, terwijl de investeringen in Centraal en Oost-Europa verantwoordelijk zouden geweest zijn voor het verlies van 90.000 Duitse banen tussen 1990 en 2001. Op grond van micro-economische gegevens ramen Aubert en Sillard (2005) dat over de periode 1995-2001, 0,35 pct. van de Franse industriële werkgelegenheid elk jaar zou zijn gedelocaliseerd, waarvan iets minder dan de helft naar de opkomende landen.

In België lijkt – op basis van de recente cijfers in verband met de BDI's en de buitenlandse handel, die slechts een globaal en onrechtstreeks beeld van dit verschijnsel te zien geven – in de afgelopen jaren ook geen versnelling van de delocalisaties te zijn opgetreden.

Globaal genomen blijft de Belgische economie buitenlandse investeringen aantrekken. Volgens de gegevens van de betalingsbalans, die de internationale financiële stromen registreert die verband houden met investeringsoperaties⁽¹⁾, was zij een netto ontvanger van BDI's, aangezien de bedragen van de buitenlandse investeringen in België die van België in het buitenland overtroffen met gemiddeld 0,7 pct. van het bbp per jaar tussen 1995 en 2003, tegen 0,1 pct. bbp voor de Verenigde Staten en een netto uitstroom van 0,9 pct. bbp voor de EU-15 in haar geheel. Ter vergelijking, de NLS en China hebben over dezelfde periode veel grotere netto-instroom opgetekend, ten belope van iets meer dan 4 pct. van hun bbp.

(1) De betalingsbalans registreert de BDI's overeenkomstig de voorschriften van het IMF, dat de BDI's definieert als de verwerving van een duurzaam belang (dat een aandelenbezit van minstens 10 pct. van de gewone aandelen of stemrechten vereist) door een ingezeten entiteit van een economie in een ingezeten onderneming van een andere economie. Uit deze statistieken, die van zuiver financiële aard zijn, blijken dus niet noodzakelijkerwijze de investeringen in fysiek kapitaal.

Terwijl de netto-instroom van kapitaal in de vorm van directe investeringen binnen een nauwe marge heeft geschommeld, zijn de brutostromen van BDI's in België en van BDI's van België in het buitenland sinds 1995 zeer snel aangegroeid, onder impuls van de dienstverlenende bedrijfstakken. Deze operaties werden gestimuleerd door de vrijmaking van de markten, onder meer inzake telecommunicatie, en door de technologische ontwikkelingen. Zij hebben zich vertaald in een golf van fusies en overnames rond het jaar 2000, in een context van een forse stijging van de beurswaarden.

Op enkele jaren tijd is het aandeel van de marktdiensten in het totale uitstaande bedrag van de BDI's gevoelig toegenomen, ten nadele van dat van de industrie. In 2003 waren de marktdiensten goed voor respectievelijk 74 pct. van het totaal van de binnenkomende BDI's en 65,8 pct. van de uitgaande BDI's. Behalve het belang van de diensten die verband houden met de financiële intermediatie, betreft het grootste gedeelte van deze BDI's de tak van de diensten aan ondernemingen, die de coördinatiecentra omvat. Deze centra, en in mindere mate ook de hoofdzetels van de in België gevestigde multinationale ondernemingen, fungeren als draaischijf: zij boeken zeer grote binnenkomende brutostromen in de vorm van de inbreng van maatschappelijk kapitaal door de buitenlandse moedermaatschappijen, waarna deze middelen dienen om leningen te verstrekken aan de diverse ondernemingen van de groep; deze leningen vormen dan uitgaande stromen.

De registratie van de BDI's op financiële basis geeft soms een vertekend beeld van hun reële belang voor de activiteit en de werkgelegenheid. De werkgelegenheidsstatistieken van de in het buitenland gevestigde dochterondernemingen (FATS) wijzen echter ook op een toenemend gewicht van de diensten in de BDI's, hoewel dat gewicht minder groot is dan in het uitstaande bedrag van de BDI's. Zo blijven de in België gevestigde buitenlandse dochterondernemingen aan meer werknemers werk bieden in de industrie dan in de diensten, in de eerste plaats in de chemie en de automobieliindustrie. In 2003 waren de diensten aan ondernemingen slechts goed voor 19 pct. van de werkgelegenheid van deze dochterondernemingen, terwijl ze tekenden voor bijna de helft van de totale BDI's in België. Al met al vertegenwoordigt de werkgelegenheid in deze dochterondernemingen van buitenlandse ondernemingen een lichtjes toenemend aandeel van de totale werkgelegenheid: van 13,2 pct. in 1997 tot 16,3 pct. in 2003. De sectorale structuur van de Belgische dochterondernemingen in het buitenland komt daarentegen beter overeen met het beeld van de financiële volumes. Met name de financiële diensten nemen er een belangrijke plaats in.

GRAFIEK 10 BUITENLANDSE DIRECTE INVESTERINGEN (BDI) VOOR BELGIË



Bronnen: UNCTAD, NBB.

(1) Tien nieuwe lidstaten van de EU.

(2) Ongerekend geherinvesteerde winsten.

(3) Uitsluitend eigen vermogen.

Uit onderzoek van de geografische herkomst en bestemming van de BDI's blijkt dat de Belgische ondernemingen vooral nauwe betrekkingen onderhouden met de buurlanden. Als gevolg hiervan waren de NLS en China in 2002 slechts goed voor respectievelijk 1,6 en 0,5 pct. van de Belgische BDI's in het buitenland. Wat de BDI's in België betreft, is het opmerkelijk dat het aandeel van de investeringen van Amerikaanse oorsprong gevoelig is gedaald, namelijk van 16,1 pct. in 1997 tot 8 pct. in 2003, als gevolg van een aanzienlijke toename van de investeringen afkomstig uit Europa. Deze geringere groei van de Amerikaanse investeringen ging gepaard met een afname van de werkgelegenheid in de in België gevestigde Amerikaanse dochterondernemingen.

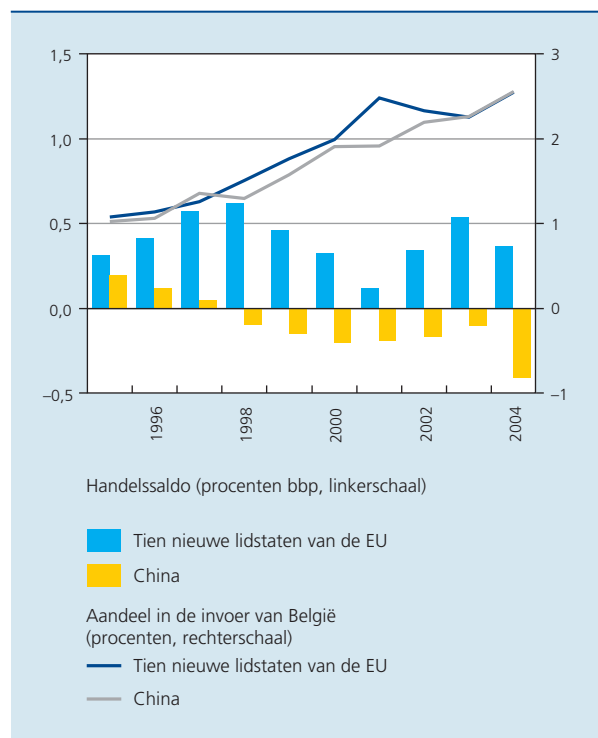
Het verloop van de BDI's weerspiegelt lang niet alleen de delocalisaties. Wat de mogelijke motiveringen betreft, hebben de zogenaamde «verticale» BDI's ten doel efficiëntiewinsten te boeken, door te profiteren van de kostenverschillen tussen de productievestigingen, terwijl de «horizontale» BDI's erop gericht zijn voordeel te trekken uit de afzetmogelijkheden van de markten waarop ze plaatsvinden. Aangezien zowel de binnenkomende als de uitgaande BDI's grotendeels gebeuren met de buurlanden, die vergelijkbare kenmerken vertonen inzake middelen en factorkosten, kan worden verondersteld dat het naargelang het geval gaat om horizontale investeringen bestemd om op naburige markten door te dringen of om er een strategische positie te verwerven, of om verticale investeringen in het kader van een toenemende segmentering van de productieketen. In dit verband vormen de centrale ligging van België, zijn transportnet, de kwaliteit van zijn infrastructuur en het opleidingsniveau van zijn personeel, aantrekkelijke factoren voor multinationale ondernemingen die hun administratieve, financiële of distributieactiviteiten wensen te centraliseren. Wat de Belgische BDI's in het buitenland betreft, zou het niveau van de investeringen in de NLS en China de vraag kunnen doen rijzen of de Belgische ondernemingen onvoldoende aanwezig zijn op deze fors groeiende markten. In dit verband lijken de BDI's in de NLS, die relatief meer gericht zijn op dienstenactiviteiten, grotendeels van horizontale aard te zijn⁽¹⁾.

De statistieken van de buitenlandse handel vormen een tweede bron die aanwijzingen kan verschaffen omtrent de delocalisaties, in die zin dat zij een stijging van de invoer, en zelfs een daling van de uitvoer, zouden moeten te zien geven. Op deze basis is geen opflakking van de delocalisaties merkbaar. Het saldo van het handelsverkeer van de industrie vertoont een stevig overschot, en draagt

in ruime mate bij tot dat van de economie in haar geheel, dat in 2004 7,5 miljard euro bedroeg. Het wordt voornamelijk gevoed door de chemie en de voedingsindustrie.

Het globale handelsoverschot van de Belgische economie verhult evenwel geografische verschillen. Het bestaat uit een overschot ten opzichte van de EU en een tekort ten opzichte van alle landen die niet tot de EU behoren. Zo is met name het overschot dat voorheen werd opgetekend ten opzichte van China, sinds 1998 omgeslagen in een tekort, dat in 2004 fors is opgelopen tot 1,2 miljard euro. Omgekeerd blijft het saldo van het handelsverkeer tussen België en de NLS positief – ten belope van 0,4 pct. bbp tussen 1995 en 2003 – en heeft het in 2003 zelfs één van zijn hoogste niveaus bereikt. Over het algemeen is de handel met de NLS en met China in een vergelijkbaar tempo gegroeid; van 1995 tot 2004 is de goederenimport uit deze beide groepen van landen gestegen met circa 17 pct. per jaar, tegen een toename met 6,4 pct. voor het totaal van de ingevoerde goederen. Hoewel het aandeel van deze landen in het totaal van de Belgische invoer stijgt, blijft het niettemin beperkt, met 2,5 pct. voor elke groep in 2004.

GRAFIEK 11 BUITENLANDSE HANDEL VAN BELGIË MET DE OPKOMENDE ECONOMIEËN



Bron : NBB.

(1) Volgens een peiling die in 2002 door het VBO werd uitgevoerd bij Belgische ondernemingen die in de NLS gevestigd waren, zou 92 pct. deze beslissing hebben genomen om toegang te krijgen tot een nieuwe markt, ook al vormde het voordeel in termen van lagere arbeidskosten een motivering voor 55 pct. van deze ondernemingen.

Hoewel de gehanteerde indicatoren niet wijzen op een golf van delokalisaties in België in de afgelopen jaren, zijn deze indicatoren in dit opzicht evenwel onvolledig en onvolkomen. Bovendien geven ze geen enkele indicatie omtrent de toekomst, terwijl delokalisaties blijkbaar toch heel wat bedrijfsleiders bezighouden, zoals blijkt uit de resultaten van een aantal enquêtes. Zo behoren delokalisaties volgens het verslag van de Conference Board over 2004 tot de voornaamste of belangrijke bezorgdheden van 31 pct. van de Europese bedrijfsverantwoordelijken, tegen respectievelijk 24 en 21 pct. in de Amerikaanse en Aziatische ondernemingen. Bovendien lijken de Belgische ondernemingen zich nog te onderscheiden van hun Europese concurrenten, zoals vermeld in de laatste uitgave van de « UPS Europe Business Monitor », verschenen in 2005. Volgens deze enquête besteedt 28 pct. van de Belgische ondernemingen momenteel uit in het buitenland, het op één na hoogste percentage van de zeven onderzochte landen, na het Verenigd Koninkrijk (33 pct.). De favoriete bestemmingen zijn China en de NLS (die beide goed zijn voor 37 pct. van de uitbestedingen in het buitenland), en de meest beoogde activiteit is de fabricage van producten (42 pct. van de gevallen), dit alles in sterkere mate dan voor de overige Europese landen.

Ongeacht de reële omvang van het fenomeen van de delokalisaties, is de aanhoudende rationalisatie van de productieprocessen een apart fenomeen, dat verschuivingen van activiteiten en werkgelegenheid met zich meebrengt. Daarom dient men er zich rekenschap van te geven dat delokalisaties, in een geglobaliseerde omgeving, slechts één van de methoden is om structurele aanpassingen uit te voeren. Zo dienden sommige traditionele bedrijfstakken, zoals de kleding-, textiel-, leder- en schoenenindustrie, in het verleden het hoofd te bieden aan delokalisaties, en ondergingen zij een daling van hun activiteit, een verlies van banen en externe tekorten.

Opkomende economieën

Recentelijk hebben de tien nieuwe lidstaten (NLS) van de EU en China blijk gegeven van een toenemende integratie in de Europese of wereldeconomie, die werd gekenmerkt door een forse groei van het handelsverkeer, een grote toevloed van directe investeringen en een aanpassing van hun economische structuur. Los van het probleem van de delokalisaties, moet men de opgang van deze opkomende economieën zo objectief mogelijk bekijken en de intrinsieke uitdagingen en kansen ervan onderkennen.

(1) Polen, Tsjechië, Hongarije, Slowakije. Deze landen vertonen nochtans uiteenlopende profielen, zoals we verder zullen zien; hun groepering ondergaat de invloed van het grote gewicht van Polen.

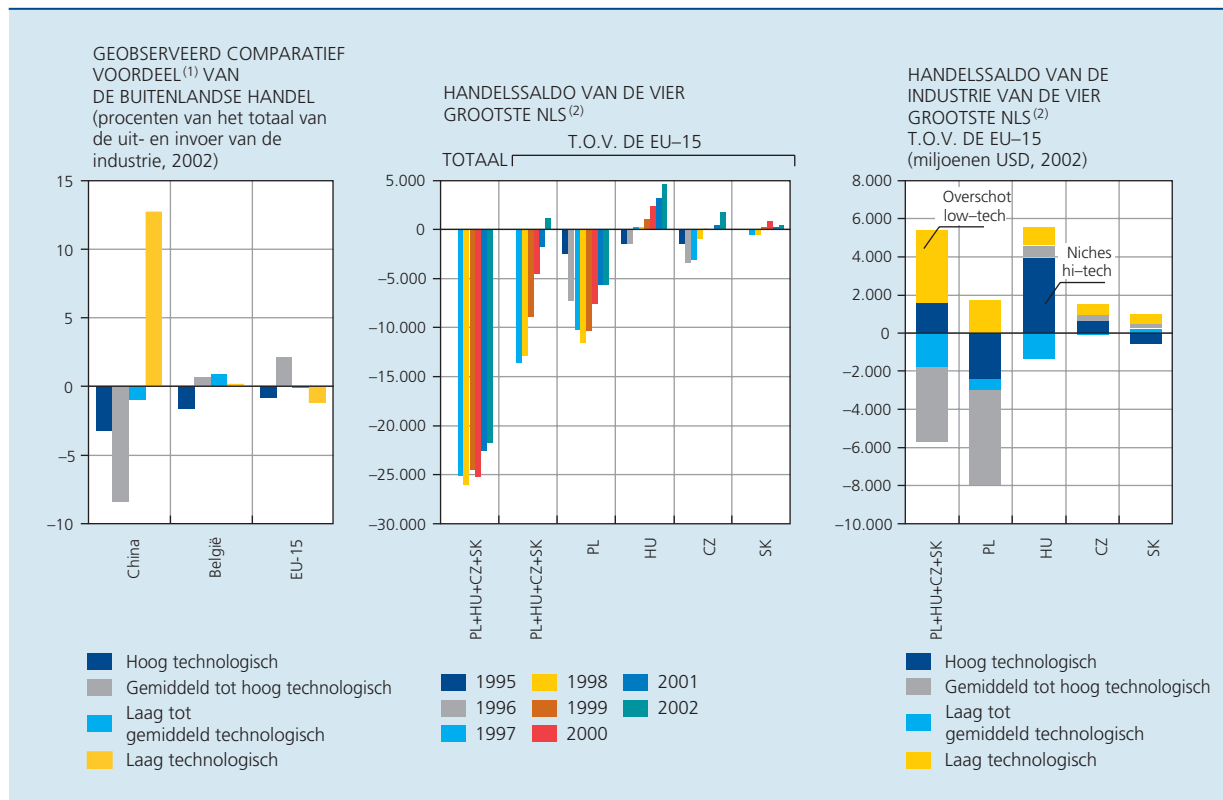
(2) Meer bepaald in radio- en televisie- en communicatieapparatuur, vooral voor Hongarije, en in kantoorcomputers en computers. Hongarije en Tsjechië hebben zich ook toegelegd op producten met een gemiddeld tot hoog technologiegehalte, te weten auto's en elektrische apparaten.

Deze ontwikkelingen zijn uitermate belangrijk voor de Europese landen, maar om uiteenlopende redenen. De NLS onderscheiden zich door hun geografische en nu ook institutionele nabijheid. In dit opzicht dient te worden opgemerkt dat de effectieve toetreding van deze landen tot de EU in 2004 weliswaar een markante gebeurtenis is geweest, maar tegelijk slechts één etappe in een reeds vergevorderd en nog steeds aan de gang zijnd integratieproces. Omgekeerd is het de omvang van de Chinese economie die er een bijzondere speler van maakt. Afgezien van het feit dat China heeft geprofiteerd van een ondergewaardeerde wisselkoers, was haar krachtige groei tot dusver immers veeleer gebaseerd op het volume van de aangewende productiefactoren – gevoed door een overvloedige arbeidsreserve, een toevloed van buitenlands kapitaal, en een zeer hoge spaarquote – dan op de productiviteit van deze factoren.

Tot dusver hebben deze economieën de concurrentie veelal gevoerd op het niveau van de laagtechnologische producten. Zo vertoonde de industrie van de vier grootste NLS⁽¹⁾ in 2002 vooral een handelsoverschot in dit type van goederen, grotendeels onder impuls van de fabricage van meubelen in Polen. Dit geldt nog meer voor China, dat zich door de overvloedige aanwezigheid van de beschikbare productiefactoren heeft gericht op de massaproductie van laagtechnologische producten, waarvoor een groot aantal laaggeschoolde arbeidskrachten vereist is. Hoewel onze industrie niet langer gespecialiseerd is in dit type van goederen, omdat zij in het verleden reeds het hoofd diende te bieden aan delokalisaties en aan de concurrentie van lageloonlanden, blijft de uitdaging echter nog steeds reëel voor de betrokken bedrijfstakken, zoals aangetoond door de reacties op de definitieve opheffing van de invoerquota's op textiel begin 2005. China, dat de rol van « fabriek van Azië » vervult, lijkt te fungeren als assemblageland, dat basiscomponenten en hoogtechnologische producten invoert uit Japan en andere geïndustrialiseerde Aziatische landen, en afgewerkte producten uitvoert naar de Verenigde Staten, Europa en Japan. Bijgevolg vertoont China een handelstekort ten opzichte van deze leveranciers en een overschot ten opzichte van de afzeteconomieën, waaronder België.

Zowel China als de NLS oriënteren zich echter geleidelijk op de productie van goederen met een hogere toegevoegde waarde, zodat de concurrentiedruk ook begint te wegen op deze segmenten, die men veeleer als het voorrecht van de meer ontwikkelde economieën beschouwde. Voor sommige NLS, met name Hongarije en in mindere mate Tsjechië, is deze heroriëntering reeds een feit, aangezien hun industrie in de sector van de hoogtechnologische producten reeds een handelsoverschot ten opzichte van de EU-15 genereert⁽²⁾. Van 1997 tot 2002

GRAFIEK 12 BUITENLANDSE HANDEL VAN DE OPKOMENDE ECONOMIEËN



Bron: OESO.

(1) Verschil tussen het effectieve handelssaldo van de bedrijfstakken van een bepaald type van technologie en het saldo dat zou voortvloeien uit een verdeling van het totale handelssaldo evenredig aan het aandeel van die bedrijfstakken in het totaal van de uit- en invoer: een positief resultaat geeft aan dat het voor een gegeven categorie van producten opgetekende saldo groter is dan zijn gewicht in het handelsverkeer.

(2) Tien nieuwe lidstaten van de EU.

heeft de constante verbetering van het overschot van Hongarije in de radio- en televisie- en communicatieapparatuur trouwens in ruime mate bijgedragen tot de geleidelijke daling van het handelstekort van de vier grootste NLS ten opzichte van de EU-15, en vervolgens tot het in 2002 geboekte overschot. Deze industriële heroriëntering, die gebaseerd is op de BDI's en die in zekere mate gepaard gaat met een herindustrialisering van de economie, kan worden vergeleken met de ervaring van sommige Zuidoost-Aziatische landen die zich, dankzij de beschikbaarheid van geschoolde arbeidskrachten en de lage loonkosten, hadden gespecialiseerd in elektronische producten.

Over het algemeen lijken de NLS zich snel in te passen in de organisatie van het productieproces op pan-Europees niveau, zoals blijkt uit het toenemend aandeel van hun intra-industriële buitenlandse handel. Dit type van handel vertegenwoordigt reeds meer dan 80 pct. van de totale handel in Hongarije en Tsjechië, tegen iets minder dan 90 pct. in België. Behalve in de productie van steeds hoogtechnologische industriële goederen zouden zij de

concurrentie in de toekomst ook kunnen gaan voeren op het vlak van de R&D-activiteiten, en zelfs, in de context van economieën op weg naar tertiarisering, van de gecentraliseerde dienstverlening met hoge toegevoegde waarde ten behoeve van multinationale ondernemingen. In dat geval zouden ze rechtstreeks in concurrentie treden met één van de specialisaties van onze economie.

China, van zijn kant, zou nu reeds in een snel tempo evolueren naar een volgend ontwikkelingsstadium, waarbij onder meer de nadruk komt te liggen op R&D. In 2002 bedroegen de totale bestedingen inzake R&D 1,2 pct. bbp, dat is meer dan in de NLS als geheel of in Spanje, en vertoonden zij een forse groei. Bovendien plaatst het absolute bedrag van de R&D-bestedingen China op de zevende plaats op de wereldranglijst van landen, evenwel ver achter de Verenigde Staten, de EU en Japan. In vergelijking met andere economieën die zich in het verleden hebben gespecialiseerd in dit type van massaproductie, is het de combinatie van lage loonkosten en de gelijktijdige ontwikkeling van de onderzoekscapaciteit die relatief onuitgegeven is (EC, 2004b). Dankzij de grote

TABEL 4 DE INVOER VAN DE OPKOMENDE ECONOMIEËN NAAR HERKOMST
(procenten van het totaal)

Vanuit...	China			Tien nieuwe lidstaten van de EU		
	Aandeel van de invoer van...	1997	2004	Verandering	1997	2004
EU-15	13,6	12,4	-1,2	68,1	74,3	6,2
België	0,6	0,6	-0,1	1,9	2,9	1,0
Duitsland	4,4	5,4	1,1	22,8	28,0	5,2
Frankrijk	2,3	1,4	-0,9	5,1	5,6	0,6
Nederland	0,8	0,5	-0,2	2,7	4,4	1,7
Verenigde Staten	11,5	7,7	-3,7	4,3	1,4	-2,9
Azië	36,9	40,8	4,0	6,0	7,1	1,2

Bron: IMF.

stromen directe investeringen die de Chinese economie ontvangt, integreert zij bovendien snel de buitenlandse technologieën en organisatorische know-how, terwijl de Chinese overheid tegelijk een volutaristisch industrieel beleid ontwikkelt van «nationale kampioenen», die hun merk op de internationale handelsmarkt kunnen slijten.

De voortzetting van een snelle ontwikkeling van de Chinese economie zal evenwel afhankelijk zijn van talrijke factoren, waaronder de macro-economische omgeving en de stabiliteit van de economie en van haar bankstelsel, het wegwerken van de regionale verschillen, het opvoeren van de inspanningen inzake R&D, de invoering van een efficiënte wetgeving voor de bescherming van de octrooien en van een systeem voor namaakbestrijding.

Hoewel de opgang van de opkomende economieën op termijn een concurrentiële uitdaging vormt voor onze economieën, moeten deze laatste ook tijdig de kansen grijpen die worden geboden door de openstelling van deze markten, die in het geval van China aanzienlijk zijn, en door de toenemende integratie van de NLS in het productieproces op Europese schaal. Om te kunnen oordelen over de plaats die België inneemt in deze economieën, blijken de statistieken inzake de BDI's van beperkt nut te zijn, aangezien de geografische oorsprong van deze stromen duidelijk sterk wordt beïnvloed door de activiteiten van de financiële centra (Hong Kong, Maagdeneilanden voor China) of door de centraliserende praktijken van de multinationale ondernemingen (Nederland voor de NLS). De statistieken bevestigen echter wel de beperkte betrokkenheid van de Europese landen, en van België in het bijzonder, in China, in vergelijking met Japan of de Verenigde Staten. Wat betreft de NLS, waar de Europese inspanning logischerwijze groter is, hebben de Belgische

ondernemingen zich veeleer gericht op de financiële diensten, vooral in Tsjechië, teneinde vaste voet te krijgen op deze nieuwe markten. In de industrie zijn de Belgische BDI's vooral gericht op de sectoren met een gemiddeld tot hoog en hoogtechnologisch gehalte in Tsjechië en Hongarije.

De positionering van de buitenlandse landen in deze opkomende economieën komt tevens tot uiting in de invoer van deze economieën. Vanuit dit oogpunt wordt de intensivering van de relaties van China met de rest van Azië tussen 1997 en 2004 duidelijk zichtbaar, ten nadele van de relaties met de Verenigde Staten en de EU-15. België handhaaft zijn positie, wat beter is dan het gemiddelde van de EU-15, terwijl Duitsland vooruitgang boekt. Het is ook Duitsland dat een vooraanstaande rol speelt in de relatieve vooruitgang van de Europese landen in de invoer van de NLS, waaraan ook België deelneemt.

1.3.2 Kenmerkende omgeving van enkele industrietakken

Behalve de gemeenschappelijke trends waarvan tot dusver sprake is geweest, evolueert elke industrietak ook binnen een specifieke omgeving, die soms aanvullende uitdagingen kan stellen. In het geval van België kan men zo, bij wijze van voorbeeld, de specifieke context van verscheidene takken afbakenen.

De vroegere en huidige ontwikkeling van de *textielsector* is een voorbeeld van de geleidelijke globalisering van een markt onder impuls van internationale akkoorden. Deze bedrijfstak, die werk verschaft aan talrijke laaggeschoolde arbeidskrachten, diende reeds zeer vroeg het hoofd te bieden aan de concurrentie van de lageloonlanden. Er werden daarom belangrijke rationaliseringsinspanningen

geleverd, zoals blijkt uit de productiviteitstoename tussen 1980 en 2003, één van de grootste toenames in de industrie. Terzelfder tijd daalde de werkgelegenheid met 72.000 eenheden, de op één na belangrijkste daling in relatieve termen van de industrietakken, zodat per saldo de activiteitsgroei één procentpunt lager uitviel dan het gemiddelde van de industrie. De Europese textielsector heeft momenteel echter af te rekenen met een nieuwe globaliseringsgolf, aangezien de laatste invoerquota's op 1 januari 2005 werden opgeheven, waardoor een einde komt aan een in 1994 ingezette geleidelijke afbouw. De toetreding van China tot de WHO in 2002 heeft de context grondig gewijzigd, en de vrees doen ontstaan voor een massale toevoer van producten buiten alle concurrentie vanaf 2005. Hoewel de EC een uitweg ziet in de specialisatie in hoogwaardige producten, zal de openstelling van de derde markten voor Europese uitvoer slechts later gebeuren.

Staal en glas zijn twee bedrijfstakken die model staan voor de specialisatie van de Belgische industrie in de productie van halffabrikaten, waarvan de markt – als gevolg van fusies en overnames – geleidelijk werd gedomineerd door enkele grote wereldspelers. In een dergelijke context zagen de Belgische ondernemingen die in deze domeinen actief waren, zich genoodzaakt om zich voortdurend aan te passen en de weg in te slaan van de specialisatie, door te trachten niches te ontwikkelen.

Anderzijds is de *chemische industrie*, die een belangrijke positie inneemt in België, één van de industrieën die het sterkst beïnvloed wordt door de invoering van diverse internationale of Europese milieureglementeringen, evenals door de problematiek van de energie. Zo heeft de EC een witboek gepubliceerd op het gebied van gevaarlijke stoffen, dat het systeemproject REACH omvat. Dit project beoogt de totstandbrenging van een eenvormig kader om de gevaarlijkheid van chemische stoffen te evalueren en de verspreiding van informatie terzake mogelijk te maken, aan de hand van een database die de ondernemingen centraliseert die meer dan één ton van een bepaalde chemische substantie per jaar produceren of invoeren. Het project veronderstelt een actieve deelname van de industrie, die zou worden belast met deze evaluatie en met de verspreiding van de informatie.

Er zal tevens in hoge mate een beroep worden gedaan op de chemische sector om de doelstelling te bereiken die België zich heeft gesteld in het kader van het protocol van Kyoto: over de periode 1990-2001 nam de sector 9 pct. van de uitstoot van broeikasgassen door de economische actoren voor zijn rekening, terwijl de industrie verantwoordelijk was voor in totaal 34 pct. van de emissies. Hoewel de chemische sector aanzienlijke inspanningen

heeft geleverd door de andere types van luchtverontreiniging terug te dringen, heeft hij tegelijk zijn uitstoot van broeikasgassen gevoelig verhoogd, namelijk met 31 pct. tussen 1990 en 2001, terwijl deze gassen de enige zijn die door het protocol van Kyoto worden beoogd. Op dit vlak hebben de inspanningen zich enkel vertaald in een verbetering van de ecologische efficiëntie, doordat de toename van de vervuilende emissies lager was dan die van de activiteit. Voor heel België beoogt het protocol een afname van de broeikasgassen met 7,5 pct. tegen 2008-2012, terwijl ze met bijna 10 pct. zijn toegenomen tussen 1990 en 2001. Dit geeft een idee van de omvang van de nog te leveren inspanningen, hetzij in termen van aanpassingen aan het productieproces, hetzij in termen van aanschaffingskosten voor pollutievergunningen. De bedrijfstakken van het papier en de uitgeverijen, die samen 7,7 pct. van de industriële activiteit in België voor hun rekening nemen, zijn een ander voorbeeld van een activiteit die onderhevig is aan strenge milieubeperkingen, en die initiatieven moeten nemen om schone productieprocessen te ontwikkelen en toe te passen.

Tot slot is de discussie omtrent de vooruitzichten inzake energiebevoorrading en -kosten, hoewel zij de hele industrie aanbelangt, potentieel veel prangender voor de chemie, de meest energieverbruikende sector (buiten de raffinage). In bruto of verwerkte vorm vertegenwoordigde energie in 2000 9,4 pct. van de productiekosten van de eindvraag voor de chemie, en nog veel meer voor sommige deeltakken, tegen een gemiddelde van 4,3 pct. voor de hele industrie, ongerekend de raffinage.

2. De aanpassingen van de economie begeleiden

Als gevolg van de deïndustrialisering en de globalisering moeten de economische structuren voortdurend worden aangepast. Deze aanpassingen zijn vooral van belang voor de industrie, maar hebben eveneens betrekking op de dienstverlenende bedrijfstakken. Meer in het algemeen kunnen ook de plaats en de werking van het geheel van economische subjecten – ondernemingen, huishoudens en overheid – opnieuw in vraag worden gesteld.

In plaats van deze wijzigingen, die het gevolg zijn van de toenemende concurrentie, te ondergaan, doen de subjecten er goed aan de nodige aanpassingen op een doordachte en georganiseerde wijze uit te voeren, zodat ze de negatieve gevolgen ervan kunnen beperken en er zoveel mogelijk hun voordeel mee doen. Op die manier zullen ze het behoud en de ontwikkeling van de economische welvaart verzekeren, doordat ze in staat blijven de maatschappij op basis van hun gemeenschappelijke aspiraties

te organiseren. Meer in het bijzonder moeten de overheid en de andere economische subjecten nu handelen om:

- een productieomgeving in stand te houden die vergelijkbaar is met die van de economieën van een vergelijkbaar ontwikkelingsniveau («level playing field»), opdat geen extra comparatieve handicaps ontstaan inzake productiekosten, regelgeving op fiscaal, sociaal en milieugebied, en infrastructuur en netwerken;
- het aanpassingsvermogen te stimuleren, aangezien er aan deze trendmatige ontwikkelingen niet te ontkomen valt. Om dit te doen, zonder de doelmatigheid van de goederen- en dienstenmarkten aan te tasten, moet worden ingegrepen in de productiefactoren en hun inzet, teneinde het potentieel van de economie te verhogen: R&D en innovatie (fysiek kapitaal, nieuwe organisatie- en productiemethodes, innovatieve producten...), menselijk kapitaal (basisopleiding en voorgezette opleiding, ondernemingszin, werking van de arbeidsmarkt, organisatie van de werktijd...);
- ervoor te zorgen dat deze aanpassingen niet ten koste gaan van het geheel van sociale en milieudoelstellingen. Om dat te doen dient men de overheidsfinanciën op een gezonde manier te beheren, de sociale bescherming te vrijwaren, rekening te houden met de nieuwe behoeften en waarborgen te bieden voor een duurzame ontwikkeling.

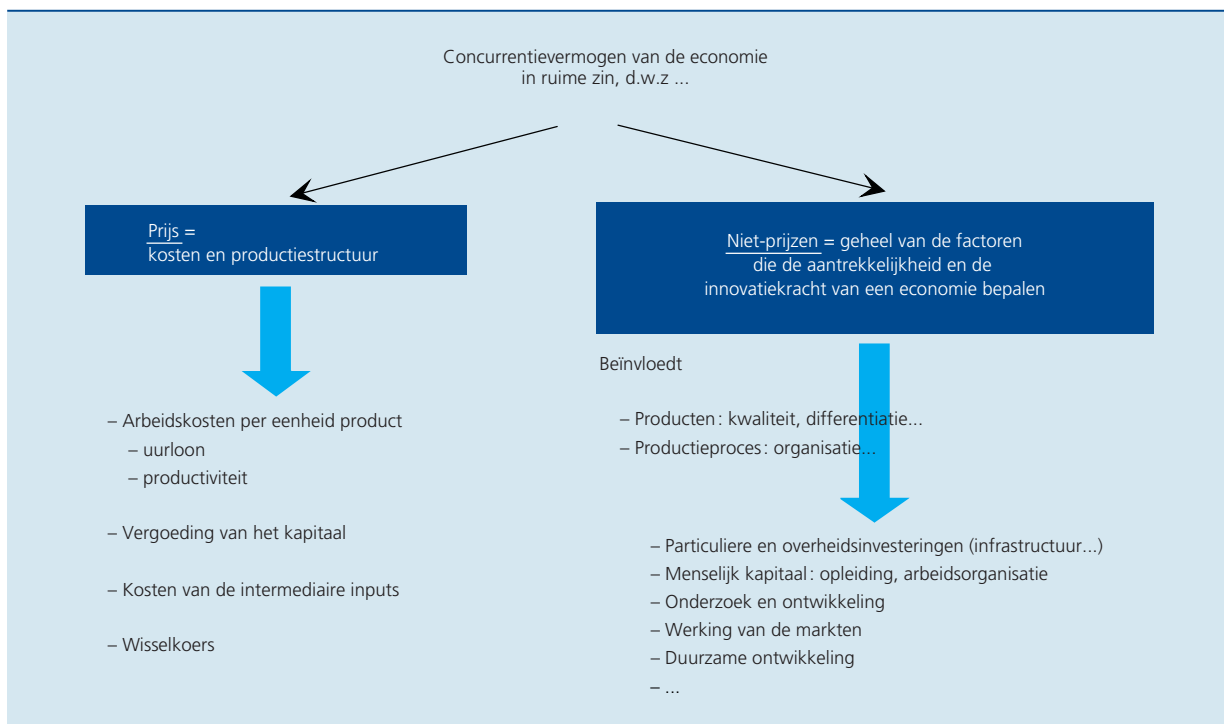
Concreet komt het erop aan alle beschikbare instrumenten en beleidsmaatregelen op gecoördineerde wijze aan te wenden, zowel op Europees, Belgisch als regionaal niveau, zodat het concurrentievermogen van de economie kan worden gevrijwaard.

2.1 Voorwaarden voor het concurrentievermogen van de economie

Het concurrentievermogen van een industriële bedrijfstak kan worden omschreven als zijn vermogen om marktaandeel te beschermen of te verwerven. Voor de economie als geheel is het concurrentievermogen het vermogen om de ontwikkeling van de totale productiviteit, en dus van de toekomstige inkomsten, te verzekeren; volgens de definitie uit de verslagen inzake concurrentievermogen van de EC moet het concurrentievermogen leiden tot een duurzame stijging van de levensstandaard van een natie en tot een zo laag mogelijk niveau van onvrijwillige werkloosheid.

Het verdient echter aanbeveling af te stappen van de traditionele visie op het concurrentievermogen, namelijk het vermogen om goederen en diensten te produceren en tegen een concurrerende prijs op de markt te brengen, en ze te vervangen door een ruimere visie. Zo kan het prijsconcurrentievermogen, dat verband houdt met de productiekosten, worden beschouwd als het middel

GRAFIEK 13 PRIJS- EN NIET-PRIJSCONCURRENTIEVERMOGEN



waarmee de Belgische economie een rol kan blijven spelen in een steeds internationaler productiesysteem, waarbinnen zij zich in de eerste plaats opstelt als onmiddellijke concurrent en partner van haar buurlanden. Het prijsconcurrentievermogen wordt bepaald door de loonkosten per persoon en de arbeidsproductiviteit, die samen de loonkosten per eenheid product vormen, alsook door de kapitaalkosten. Daarbij komen nog de kosten van de intermediaire inputs en het effect van de wisselkoersen. De overige factoren zijn minder tastbaar van aard en kunnen worden samengevat als kwalitatief concurrentievermogen of niet-prijsconcurrentievermogen. Deze factoren bepalen de algemene aantrekkingskracht van een economie en haar innovatie- en aanpassingspotentieel, via de kwaliteit en de differentiatie van de aangeboden producten en de organisatie van de productieprocessen. Schematisch voorgesteld speelt het prijsconcurrentievermogen een meer defensieve rol, gericht op het beschermen van de verworvenheden, terwijl de niet-prijsfactoren veeleer deel uitmaken van een offensieve strategie, ingegeven door de noodzakelijke aanpassing aan een snel veranderende geglobaliseerde omgeving. Voorbeelden van deze factoren zijn het volume en de kwaliteit van de kapitaalvoorraad, met inbegrip van de infrastructuren, het volume en de opleiding van het menselijk kapitaal, de organisatie van het werk, de inspanningen inzake R&D, de adequate werking van de productenmarkten en de productiefactoren. Op termijn beïnvloedt het niet-prijsconcurrentievermogen uiteraard het prijsconcurrentievermogen, aangezien het de arbeidsproductiviteit verhoogt of de vervoers- of kapitaalkosten vermindert. Het niet-prijsconcurrentievermogen lijkt een prioritaire rol te hebben verworven, vooral onder invloed van kennisaspecten, die overigens de basis vormen voor de Lissabonstrategie. In de huidige geglobaliseerde context moet kennis immers worden beschouwd als «de zeldzame factor van de productiefunctie, aangezien kapitaal en technologie perfect mobiel zijn» (Delanghe en al., 2004).

In het gedeelte 2.2 wordt een overzicht geschetst van de belangrijkste voorwaarden voor innovatie en het aanpassingsvermogen. Daarvóór worden de twee aspecten van het concurrentievermogen beknopt toegelicht, met een beschrijving van de situatie voor België, in het bijzonder die van de industrie.

2.1.1 Prijsconcurrentievermogen: componenten van de productiekosten

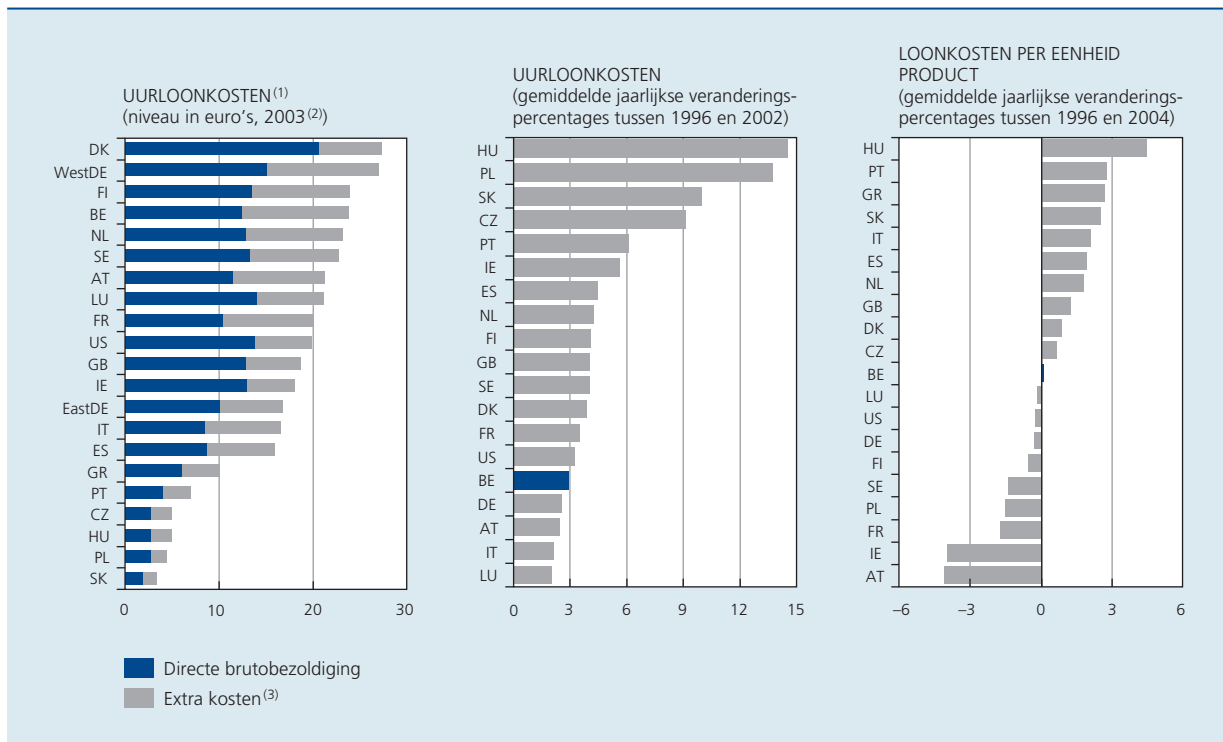
De loonkosten in de Belgische industrie liggen op een hoog niveau, maar in het recente verleden vertoonden ze een neutraal en zelfs enigszins gunstig verloop. Bij de internationale vergelijking van de salarisniveaus moet enig voorbehoud van statistische aard worden gemaakt met betrekking tot de harmonisatiegraad van de gegevens en vanwege de invloed van de sectorale structuur en de samenstelling van de werkgelegenheid in elk land. Toch blijkt duidelijk dat de uurloonkosten in de Belgische industrie bij de hoogste zijn van de EU-15, onder meer als gevolg van het hoge peil van de aanvullende loonkosten⁽¹⁾. Die laatste vertegenwoordigen 91 pct. van de directe brutobezoldiging, een van de drie hoogste cijfers van de EU-15, samen met Italië en Frankrijk. In de Scandinavische landen ligt het peil van de loonkosten in de buurt van of hoger dan dat van België, maar dat als gevolg van een hogere brutobezoldiging. In de vier belangrijkste NLS liggen de loonkosten merkelijk lager, tot bijna 30 pct. minder dan in Portugal, het land van de EU-15 met de laagste loonkosten.

Hoewel de lonen in de Belgische industrie zich op een hoog peil bevinden, vertoonden ze de afgelopen vijf tot zeven jaar een veeleer gematigd verloop. Tussen 1997 en 2002 stegen de lonen in de Belgische industrie met gemiddeld 3 pct. per jaar. Dat is minder dan in de meeste andere landen van de EU-15, in het bijzonder Frankrijk en Nederland, waar de stijging per jaar 0,6 en 1,3 procentpunt hoger uitkwam. De Belgische lonen stegen evenwel iets krachtiger dan in Oostenrijk en Duitsland, namelijk respectievelijk 0,4 en 0,6 procentpunt. De productiviteitswinsten hebben de stijging van de lonen evenwel ruimschoots gecompenseerd, waardoor de loonkosten per eenheid product tussen 1997 en 2004 slechts met 0,1 pct. per jaar zijn toegenomen, een tempo dat duidelijk lager ligt dan in Nederland (1,8 pct.). Deze lichte toename staat evenwel tegenover de ontwikkeling in Duitsland, waar de loonkosten per eenheid product met 0,3 pct. per jaar zijn teruggelopen. Dit was tevens het geval in meerdere landen, waaronder Frankrijk en Oostenrijk, waar de loonkosten per eenheid product aanzienlijk gedaald zijn. In de vier grootste NLS vertoonden deze kosten overigens uiteenlopende ontwikkelingen, onder invloed van substantiële, gelijktijdige verhogingen van de uurloonkosten en van de productiviteit⁽²⁾. Enerzijds zouden de loonkosten per eenheid product in de industrie zijn teruggelopen in Polen en licht gestegen in Tsjechië; anderzijds zouden ze aanmerkelijk zijn toegenomen in Slowakije en nog meer in Hongarije, met 4,5 pct. per jaar. Deze vaststellingen tonen opnieuw aan dat het inhaalproces van deze economieën ertoe bijdraagt dat het peil van

(1) Sociale bijdragen, premies, vakantiegeld.

(2) Vanwege deze belangrijke ontwikkelingen in de lonen en de productiviteit moeten de conclusies met betrekking tot de uurloonkosten behoedzaam worden geïnterpreteerd. Verschillen in de metingen of in de bronnen van de twee componenten kunnen immers de balans gemakkelijk doen overslaan in een verbetering of een verslechtering. Bovendien dient rekening te worden gehouden met het verloop van de wisselkoersen. Dat is niet het geval in de grafiek 14, die berust op cijfers in de lokale munteenheid.

GRAFIEK 14 LOONKOSTEN IN DE INDUSTRIE



Bronnen: EC, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, OESO.
 (1) Berekening op basis van nationale gegevens die niet altijd volledig geharmoniseerd zijn.
 (2) Cijfers over 2002 voor de vier nieuwe lidstaten.
 (3) Sociale bijdragen, premies, vakantiegeld.

hun lonen en hun productiviteit dat van de landen van de EU-15 geleidelijk benadert, waardoor hun concurrentievoordeel inzake productiekosten kan worden aangetast.

Ondanks het feit dat in België de urenlonen sedert 1996 sneller zijn gestegen in de industrie dan in de dienstverlenende bedrijfstakken, zijn de loonkosten per eenheid product in de eerstgenoemde veel minder snel toegenomen. De productiekosten van de diensten bepalen immers ten dele die van de industrie, in de mate dat deze laatste intermediaire diensten verbruikt. Algemeen gesproken blijven er met betrekking tot het verloop van de loonkosten twee obstakels bestaan die moeten worden aangepakt: er moet bijzondere aandacht worden besteed aan de buiten de collectieve arbeidsovereenkomsten toegekende loonsverhogingen, die de loondrift stimuleren, en in de dienstverlenende bedrijfstakken moeten de productiviteitswinsten worden veralgemeend om de ontwikkeling van de loonkosten per eenheid product in toom te houden.

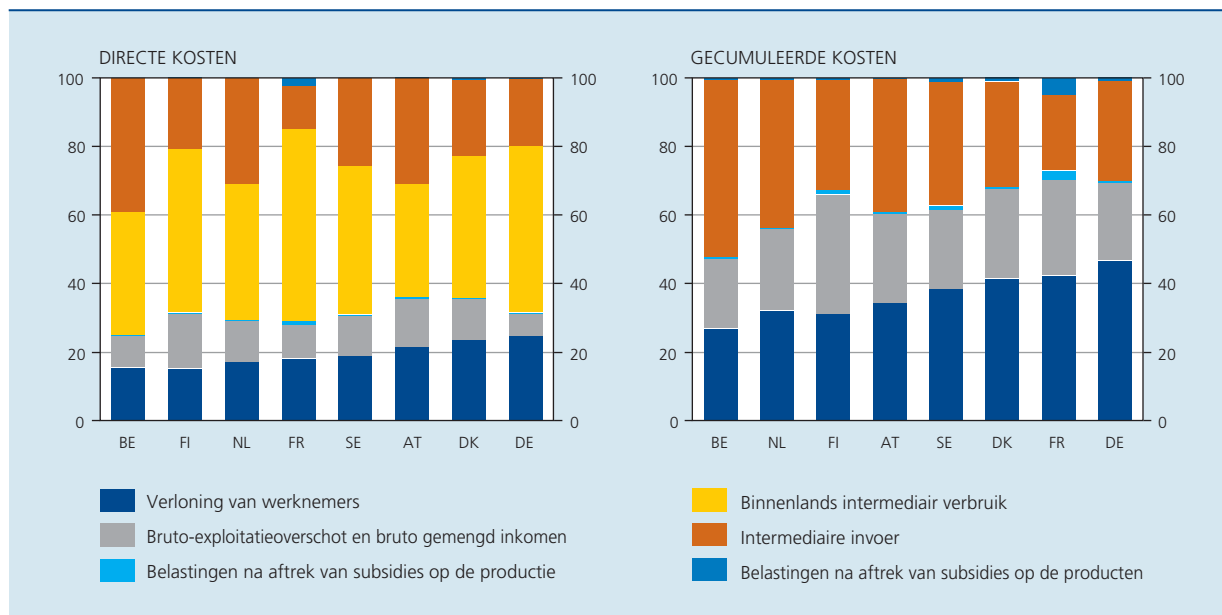
(1) Vergelijken met de benadering op basis van de directe kosten, stijgt het aandeel van de niet-loonbezoldiging bij de gecumuleerde kosten over het algemeen sterker dan dat van de lonen. In de berekening op basis van de gecumuleerde kosten wordt immers rekening gehouden met de toegevoegde waarde van de dienstverlenende bedrijfstakken, die in grotere mate bestaat uit inkomens van zelfstandigen.

Ook andere factoren dan de loonkosten spelen een rol in de productiekosten van de industriële ondernemingen, met name het bruto-exploitatieoverschot en het bruto gemengd inkomen, die representatief zijn voor de winst van de ondernemingen en het inkomen van de zelfstandigen, aangezien deze laatste in België relatief talrijk zijn, alsook de kosten met betrekking tot het intermediaire verbruik, waaronder de in België bijzonder belangrijke invoercomponent. In vergelijking met andere Europese landen, blijken de lonen in België het geringste bestanddeel te vormen van de productiekosten in de industrie, zowel wanneer de loonkosten rechtstreeks worden vergeleken met de industriële productie (15 pct.) als wanneer de lonen van de industrie worden opgeteld bij die van de andere binnenlandse bedrijfstakken die een rol spelen in een vroeger stadium van de productieketen, dat wil zeggen na opname van de kostenstructuur van het binnenlandse intermediaire verbruik (27 pct.)⁽¹⁾.

Door het geringere aandeel van de loonkosten in de productiekosten van de Belgische industrie, lijkt de intermediaire invoer veel bepalender dan elders. Deze intermediaire invoer vormt een element waarop de Belgische ondernemingen weinig vat hebben, ondanks de bescherming die

GRAFIEK 15 STRUCTUUR VAN DE PRODUCTIEKOSTEN IN DE INDUSTRIE ⁽¹⁾

(procenten van het totaal, 2000)



Bronnen: EC, INR, berekeningen NBB.

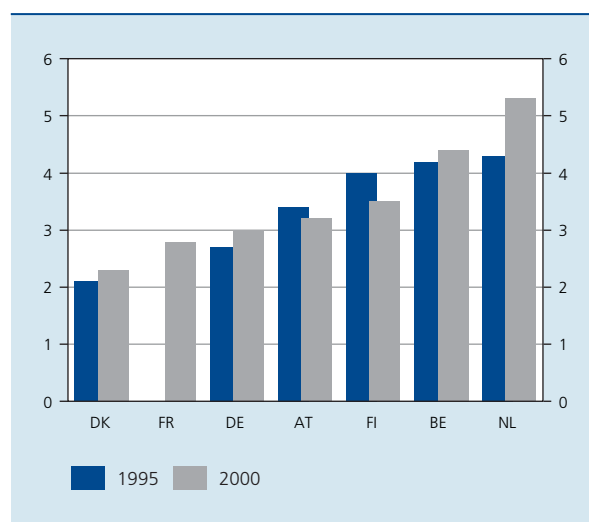
(1) Cijfers gebaseerd op de input-outputtabellen. Industrie en energie zijn hier gedefinieerd volgens het concept dat wordt gebruikt in het kader van de analyse van deze tabellen. De landen zijn gerangschikt in stijgende volgorde van het loonaandeel.

de monetaire unie thans biedt tegen wisselkoersschommelingen ten opzichte van de landen van het eurogebied. Ter vergelijking: in de grote, meer gesloten economieën zoals Frankrijk en Duitsland vertegenwoordigen de lonen respectievelijk 42 en 47 pct. van de totale productiekosten, tegenover 27 pct. in België.

Bij de intermediaire productiekosten wordt een bijzondere plaats ingenomen door de energiecomponent, die erg gevoelig is voor de aanzienlijke schommelingen van de aardolieprijzen op de wereldmarkt. Het aandeel van deze component in de totale productiekosten van de industrie lijkt in België bijzonder hoog: in 2000 vertegenwoordigde het intermediair verbruik van producten uit de energiebedrijfstakken (raffinage, productie en distributie) 4,4 pct. van de industriële productiekosten in België, tegen 3 tot 3,5 pct. voor Duitsland, Oostenrijk en Finland, en minder dan 3 pct. in Denemarken en Frankrijk. Het lag echter nog hoger in Nederland, waar het 5,3 pct. beliep. Bovendien was het ingevoerde gedeelte van de energiekosten het hoogst in Nederland en in België, bijna twee derde. In de meeste Europese landen nam het belang van de energie in het productieproces tussen 1995 en 2000 toe als gevolg van de stijging van de olieprijs. Enkel de Finse en de Oostenrijkse industrie slaagden erin om de relatieve omvang van hun energiefactuur tijdens deze periode te doen afnemen.

GRAFIEK 16 AANDEEL VAN ENERGIE IN DE PRODUCTIEKOSTEN VAN DE INDUSTRIE ⁽¹⁾

(procenten van het totaal, 2000)



Bronnen: EC, INR, berekeningen NBB.

(1) Cijfers verkregen door berekening van de gecumuleerde kosten op basis van de input-outputtabellen. Industrie en energie zijn hier gedefinieerd volgens het concept dat wordt gebruikt in het kader van de analyse van deze tabellen.

2.1.2 Andere factoren van het concurrentievermogen en synthetisch overzicht

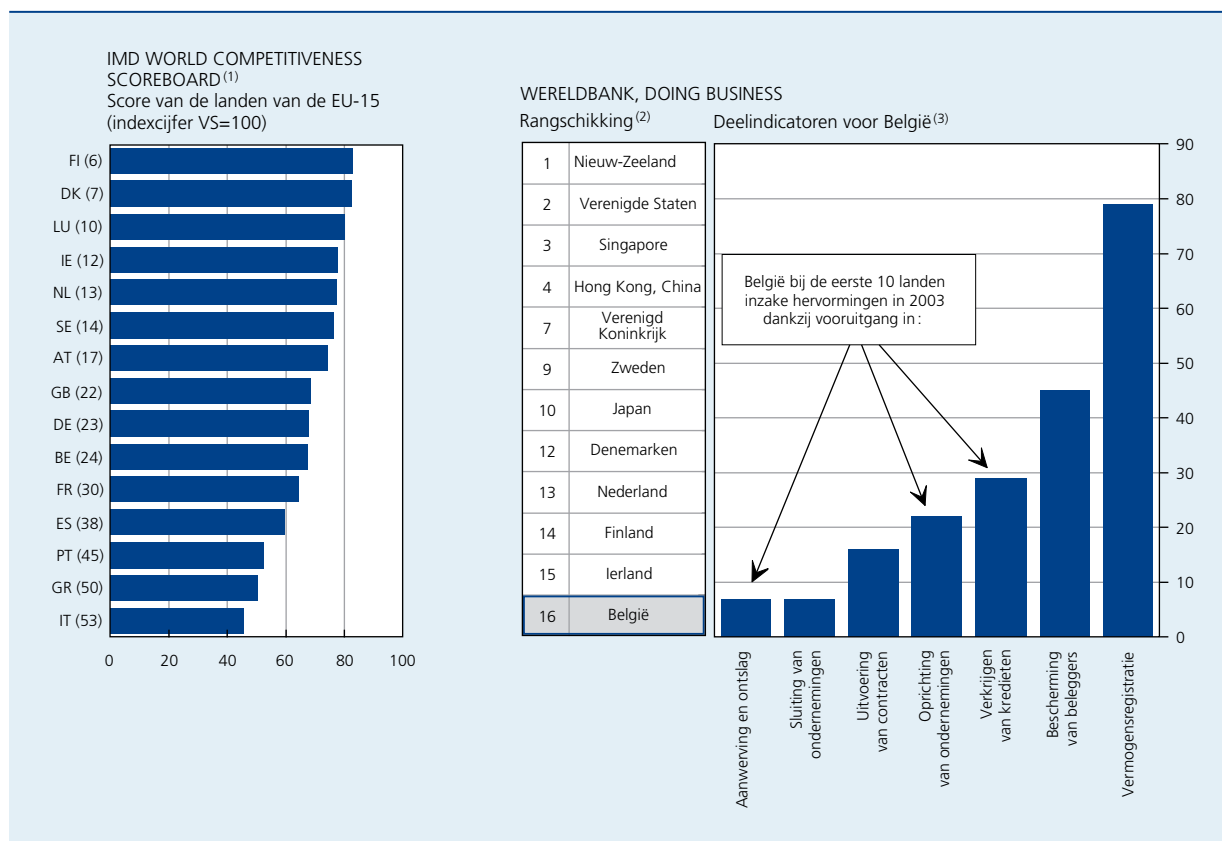
Het niet-prijsconcurrentievermogen omvat talrijke facetten, waarvan de voornaamste in het volgende gedeelte zullen worden onderzocht. De door een aantal instellingen opgestelde internationale rangschikkingen maken het mogelijk de concurrentiepositie van de Belgische economie op synthetische wijze te beoordelen, hetzij globaal hetzij aan de hand van een beperkt aantal aspecten. Zo koppelt de rangschikking van IMD⁽¹⁾ kwantitatieve elementen, onder meer met betrekking tot het prijsconcurrentievermogen, aan kwalitatieve elementen, die worden samengesteld op basis van de resultaten van een jaarlijkse opiniepeiling bij bedrijfsleiders van multinationals. Met een indexcijfer van 67,5 (Verenigde Staten = 100) bekleedde België in 2005 de 24ste plaats op 60 onderzochte landen of regio's en de 10de plaats bij de landen

(1) Institute for Management Development.

van EU-15. Dat is een achteruitgang van zes plaatsen ten opzichte van de rangschikking van 2003, voornamelijk als gevolg van de stijging van andere landen. Wat de kwalitatieve elementen betreft, werd België gunstig beoordeeld op het vlak van infrastructuur en internationale openheid. Negatieve punten waren de fiscaliteit, vooral de personenbelasting, het wettelijk en institutioneel kader, alsook de arbeidsmarkt.

De door de Wereldbank berekende indicator, die enkel betrekking heeft op niet-prijs-elementen, laat een positiever beeld zien van het regelgevend kader in België. Sedert 2003 publiceert deze instelling een jaarverslag «Doing business», op basis van een uitgebreid onderzoek van het wettelijk en regelgevend kader, alsmede van de concrete realiteit waarin de ondernemingen hun activiteit uitoefenen. Anders dan IMD, dat bedrijfsleiders van multinationals ondervraagt, besteedt de Wereldbank in haar onderzoek bijzondere aandacht aan de omgeving waarin de kmo's actief zijn. Kmo's vormen immers een

GRAFIEK 17 SYNTHETISCHE INDICATOREN VAN HET CONCURRENTIEVERMOGEN



Bronnen: Institute for Management Development (2005), Wereldbank (2004) en eigen berekeningen.

(1) Het cijfer tussen haakjes verwijst naar de plaats die het land inneemt in een rangschikking van 60 onderzochte landen of regio's.

(2) Landen van de EU-15 die beter gerangschikt zijn dan België en selectie van andere landen. De niet in de tabel opgenomen lidstaten van de EU-15 zijn minder goed gerangschikt dan België.

(3) In de grafiek wordt voor elk thema de gemiddelde plaats weergegeven die België in 2003 bereikte voor alle indicatoren van het thema. Dat gemiddelde ligt theoretisch tussen 1 en 115, waarbij een lager cijfer een betere rangschikking aangeeft.

TABEL 5 STRUCTUUREFFECT VAN DE BUITENLANDSE HANDEL

(ontwikkeling van de markten t.o.v. de handel van de EU-15, 1995-2002, indexcijfers 1995 = 100)

	Geografisch gewogen en productgewogen markten	Geografisch gewogen markten	Productstructureffect ⁽¹⁾
België	131,7	132,3	99,5
Nederland	131,7	127,9	102,9
Frankrijk	140,4	131,6	106,7
Duitsland	137,0	134,0	102,3
<i>p.m. Drie voornaamste buurlanden⁽²⁾</i>	<i>136,8</i>	<i>131,5</i>	<i>104,1</i>
Italië	127,2	129,9	97,9

Bronnen: EC, INR, NBB.

(1) Verhouding tussen de eerste en de tweede kolom. Een resultaat van meer dan 100 wijst op een gunstige productstructuur.

(2) Handelsgewogen gemiddelde.

essentieel onderdeel van het Belgische economische weefsel. In de meest recente editie van het verslag (Wereldbank, 2004) neemt België de zestiende plaats in op 145 bestudeerde landen. België was onder meer bij de 10 landen die in 2003 de meeste hervormingen uitvoerden, onder meer op het vlak van oprichting van ondernemingen (ondernemingsloket), aanwerving en ontslag van personeel (dienstencheques) en kredietverlening (positieve kredietcentrale). Meer in het algemeen merkt de Wereldbank op dat de voornaamste hervormingen in 2003 plaatsvonden in de EU, hetzij in de NLS, hetzij, onder impuls van deze laatste, in de oude lidstaten.

Het niet-prijsconcurrentievermogen van een economie komt globaal gezien ook tot uiting in het vermogen van deze economie om met haar producten aanwezig te zijn op internationale groeiemarkten. Zo kan de structuur van de buitenlandse handel van België worden gerelateerd aan het al dan niet dynamische karakter van de exportmarkten. Over de periode 1995-2002 blijkt de structuur van de Belgische uitvoer voor 44 pct. gunstig en voor 56 pct. ongunstig te zijn geweest. Dat laatste percentage omvat zowel de regressieve producten – dat wil zeggen producten waarvoor de toename van de buitenlandse vraag gering is – waarin België gespecialiseerd is (kunststoffen in primaire vormen, ijzer en staal, enz.) en progressieve producten waarin België niet gespecialiseerd is (technologische producten zoals elektrische machines en toestellen, kantoormachines en -toestellen en automatische gegevensverwerkende machines, telecommunicatieapparatuur, enz.). Rekening houdend met het gewicht van de producten in het Belgische handelsverkeer, heeft de productstructuur van de buitenlandse handel een licht negatief effect uitgeoefend op de groei van de exportmarkten van België tussen 1995 en 2002, in tegenstelling tot de buurlanden, waar dit structureffect een positieve rol heeft gespeeld.

2.2 Elementen van het ontwikkelingspotentieel van de economie

De elementen die bepalend zijn voor het niet-prijsconcurrentievermogen van de economie, dat wil zeggen haar vermogen om zich te ontwikkelen en aan te passen, stemmen grotendeels overeen met de factoren die haar groeipotentieel beïnvloeden. Ze kunnen derhalve in verband worden gebracht met de kapitaalvoorraad, met arbeid of ook met de totale factorproductiviteit, die overeenkomt met de doelmatigheid waarmee de factoren in het productieproces worden gecombineerd.

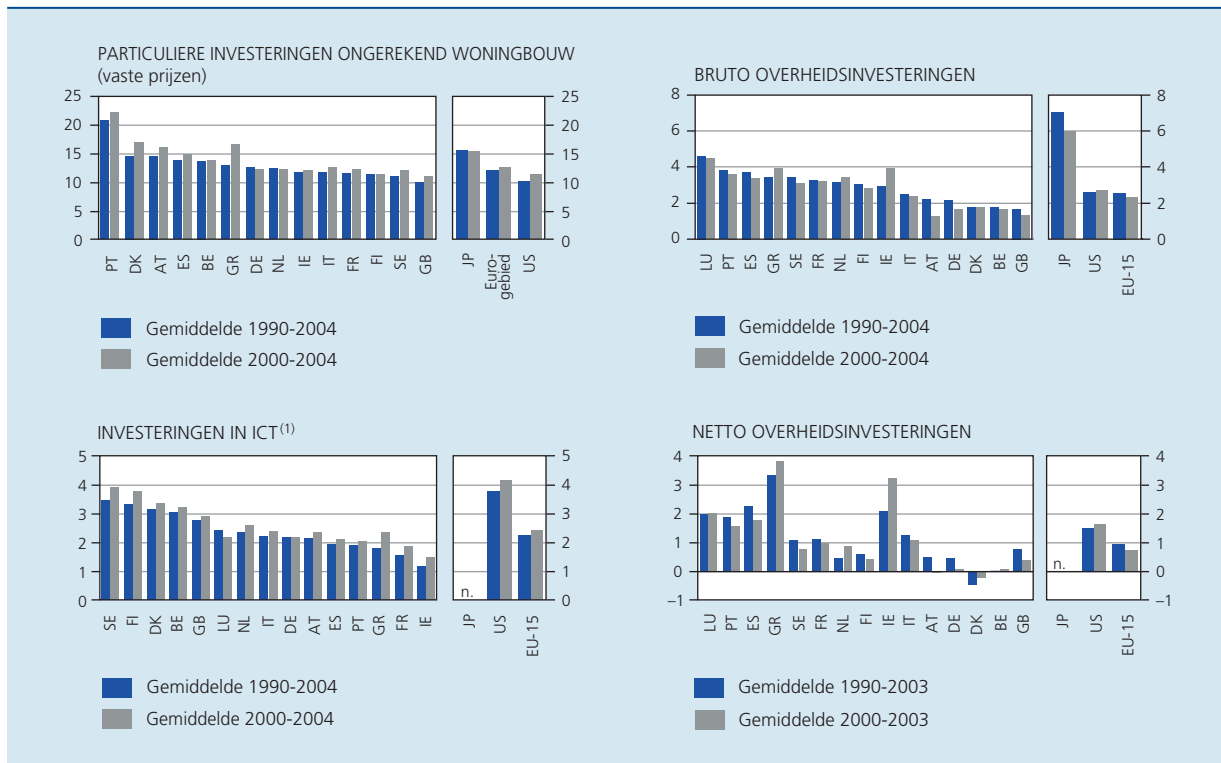
2.2.1 Kapitaalvoorraad

De kapitaalvoorraad, d.w.z. het geheel van het productieapparaat van de economie, is voortdurend in ontwikkeling. Het is dan ook van cruciaal belang dat het tempo van de investeringen, zowel van de particuliere sector als van de overheid, hoog genoeg ligt om de kapitaalvoorraad te vernieuwen, zowel kwalitatief, via de integratie van nieuwe technologieën, als kwantitatief, bovenop de noodzakelijke vervanging van het in waarde verminderde kapitaal.

In vergelijking met vele Europese landen, wordt de Belgische economie gekenmerkt door een relatieve hoge quote van particuliere investeringen ongerekend woningbouw, wat kan worden verklaard door de reeds eerder gedane vaststelling inzake de omvang van de kapitaalintensiteit en, bijgevolg, van de hoge zichtbare arbeidsproductiviteit. Hoewel België niet gespecialiseerd is in de productie van ICT, kent het bovendien een van de hoogste investeringsquoten in ICT van de EU-15, vooral als gevolg van buretica en informatica-uitrusting. Het gebruik van deze technologieën kan bijdragen tot een verhoging van

GRAFIEK 18 **INVESTERINGEN**

(procenten bbp)



Bronnen: EC, GGDC, OESO.

(1) Omvat kantoor- en computermateriaal, communicatieapparatuur en software.

de arbeidsproductiviteit, aangezien de combinatie tussen de productiefactoren kapitaal en arbeid doelmatiger wordt.

In tegenstelling tot de particuliere investeringen, spelen de overheidsinvesteringen een bescheiden rol in de Belgische economie. Zowel in bruto- als nettoterminen liggen ze aanzienlijk onder het Europese gemiddelde. Van 1990 tot 2003 waren de netto overheidsinvesteringen gemiddeld nihil, wat betekent dat de bruto-investeringen enkel de waardevermindering van het bestaande kapitaal compenseerden. Over dezelfde periode beliepen de netto overheidsinvesteringen in de EU-15 0,9 pct. bbp per jaar. Onderzoek van de recente periode, na 2000, toont aan dat de situatie nauwelijks verandert en de netto investeringsquote nihil blijft.

Dit vormt een belangrijke belemmering voor de toekomstige ontwikkeling van de economie: enerzijds kunnen bepaalde investeringen niet door de particuliere sector worden gedragen en anderzijds kan de combinatie van particuliere en overheidsinvesteringen aanleiding geven tot het ontstaan van spill-overeffecten en een positieve

wisselwerking. Een gebrek aan overheidsinvesteringen kan de infrastructuur van de economie in gevaar brengen, in het bijzonder het vervoer- en communicatienetwerk, dat een van de factoren is voor de aantrekkelijkheid van de Belgische economie en dat een bepalende rol lijkt te spelen in de economische prestaties van de meest dynamische regio's (zie lager).

2.2.2 Menselijk kapitaal

De dynamiek van een economie, in het bijzonder als men die op kennis wil stoeien, is eveneens afhankelijk van de vaardigheden en het potentieel van haar arbeidskrachten. Het menselijk kapitaal blijkt in meerdere opzichten bepalend te zijn voor de potentiële groei: kwantitatief via het arbeidsaanbod, kwalitatief via de basisopleiding en de voortgezette opleiding en via een doelmatige organisatie van het werk.

Op kwantitatief gebied vormen de geringe activiteitsgraad, vooral van oudere werknemers, en het aanhoudend hoge werkloosheidspeil bekende handicaps voor de Belgische arbeidsmarkt. Ze drukken de werkgelegenheidsgraad van

TABEL 6 ARBEIDSVOLUME

	België	EU-15	Top 3 van de EU-15
Werkgelegenheidsgraad van de economie (geharmoniseerde gegevens, tweede kwartaal van 2004, in procenten van de bevolking op arbeidsleeftijd (15-64 jaar), tenzij anders vermeld)			
Activiteitsgraad	65,3	70,3	78,2 (DK-SE-NL)
Werkloosheidsgraad ⁽¹⁾	7,4	8,4	4,6 (IE-GB-NL) ⁽²⁾
Werkgelegenheidsgraad	60,5	64,5	73,8 (DK-NL-SE)
Idem, 55-64 jaar	30,1	42,3	62,3 (SE-DK-GB)
Arbeidsduur in de industrie (feitelijk gewerkte uren per week, tenzij anders vermeld; 2003)			
Voltijdwerk	38,2	39,9	41,7 (GR-IT-GB)
Deeltijdwerk	23,5	19,8	23,7 (IT-FR-BE)
Aandeel van het deeltijdwerk ⁽³⁾	9,1	7,0	9,2 (DE-BE-SE)
Totale gemiddelde arbeidstijd	36,8	38,5	40,5 (GR-IT-LU)

Bron: EC (arbeidskrachtentellingen).

(1) In procenten van de beroepsbevolking.

(2) Drie landen van de EU-15 met de laagste werkloosheidsgraad.

(3) In procenten van het aantal banen.

de economie, die een van de laagste van de EU-15 is. Behalve het aantal werkzame personen, heeft ook de arbeidsduur een invloed op het arbeidsaanbod. Op dat vlak onderscheidt de Belgische industrie zich door een gemiddeld aantal uren per week dat duidelijk lager ligt dan het gemiddelde van de EU-15 (36,8 uur tegen 38,5 in 2003). Dat moet grotendeels worden toegeschreven aan de minder lange voltijdse werkweek⁽¹⁾; hoewel in België vaker dan elders een beroep wordt gedaan op deeltijdarbeid, is de wekelijkse duur daarvan in België immers hoger⁽²⁾. Al bij al drukt deeltijdwerk de vergelijking met de EU-15 met slechts 0,4 uur per week. Net als in de meeste andere landen is de gemiddelde arbeidsduur in de Belgische industrie hoger dan in het geheel van de economie, doordat er minder vaak een beroep wordt gedaan op deeltijdwerk dan in de overige sectoren. Voor het overige ligt de duur van een voltijdbetrekking in de industrie minder hoog dan in de rest van de economie.

Een ander structureel probleem van de arbeidsmarkt in België is het feit dat de vraag naar en het aanbod van arbeid onvoldoende op elkaar zijn afgestemd. Om daar iets aan te doen, heeft de Hoge Raad voor de Werkgelegenheid erop aangedrongen de nodige voorwaarden te creëren voor een grotere geografische, sectorale en professionele

mobilititeit van de werknemers en de toegang tot basisopleiding en voortgezette opleiding te verbeteren.

Wat deze kwalitatieve dimensie van het menselijke kapitaal betreft, doet België het zeer goed op het vlak van de basisopleiding: het hoge aantal bezitters van een diploma van het hoger secundair onderwijs (81,3 pct. van de jongeren tussen 15 en 24 jaar in 2003) benadert dat van de best presterende Europese landen op dat gebied. Het aantal gediplomeerden van het hoger onderwijs in de richtingen wetenschappen en ingenieurs, die het personeel leveren voor de sleutelfuncties inzake R&D, lijkt evenwel te laag. In 2001 vertegenwoordigden de gediplomeerden in deze richtingen 1,01 pct. van de bevolking tussen 20 en 29 jaar in België, tegen 1,19 pct. in de EU-15 en meer dan 2 pct. in het leidend trio van de Europese landen. Geschoold personeel uit het buitenland aantrekken zou een alternatief kunnen zijn, maar op dit ogenblik is er veeleer sprake van een braindrain van Europa naar de Verenigde Staten.

Voortgezette opleiding is even essentieel als basisopleiding, met name om de oudere werknemers aan het werk te houden. Volgens de laatste beschikbare resultaten van de arbeidskrachtentelling, met betrekking tot het jaar 2003, liggen de inspanningen inzake voortgezette opleiding in België iets onder het Europese gemiddelde, maar vooral veel lager dan de meest dynamische landen, namelijk de Scandinavische landen, het Verenigd Koninkrijk of Nederland. Aan de hand van de minder frequent dan de arbeidskrachtentelling uitgevoerde CVTS-enquêtes

(1) De hier gebruikte maatstaf, dat wil zeggen de effectief gewerkte uren, wordt beïnvloed door de tijdelijke werkloosheid. Ook voor het geheel van de Belgische economie ligt de gemiddelde arbeidsduur lager dan die van de EU-15. De afwijking is evenwel geringer dan voor de industrie, vanwege het kleinere verschil van de gemiddelde voltijdse betrekking (40,2 uur in België tegen 40,6 in de EU-15).

(2) In 2003 bekleedde de Belgische industrie respectievelijk de tweede en de derde plaats met betrekking tot deze twee criteria.

TABEL 7 BASISOPLEIDING EN BIJSCHOLING

	België	EU-15	Top 3 van de EU-15
Basisopleiding			
Aandeel van de 20- tot 24-jarigen met een diploma hoger secundair onderwijs (procenten, 2004)	82,1	73,5	85,6 (SE-AT-IE)
Aandeel van de 20- tot 29-jarigen met een wetenschappelijk of technisch diploma (procenten, 2001)	1,01	1,19	2,05 (IE-FR-GB)
Voortgezette opleiding van de bevolking (procenten, 2003)			
Aandeel van de 25- tot 64-jarigen die tijdens de vier weken vóór de enquête scholing of opleiding hebben gevolgd	8,5	9,7	24,8 (SE-GB-DK)
Voortgezette opleiding in de industrie (1999)			
Aandeel van de ondernemingen met opleidingsactiviteiten ⁽¹⁾ , formele en informele opleiding ⁽²⁾ (procenten)	68	56	92 (DK-IE/NL/SE)
Participatiegraad bij formele opleidingen in de ondernemingen met opleidingsactiviteiten (in procenten van het aantal werknemers)	53	42	56 (SE-BE-FI)
Aantal uren formele opleiding per deelnemer	29	32	47 (GR-LU-ES)
Totale kosten van de formele opleiding (in procenten van de loonsom)	1,5	1,9	2,9 (GB-DK/IE/SE)

Bron: EC.

(1) Ondernemingen die in het jaar vóór de enquête ten minste één opleidingsactiviteit hebben georganiseerd.

(2) De formele opleiding omvat cursussen en stages buiten de werkplek, de informele opleiding omvat de overige opleidingsvormen.

(Continuing vocational training survey)⁽¹⁾ kan een grondige analyse worden gemaakt van de voortgezette opleiding in de bedrijfstakken. De enquêtes tonen aan dat de opleidingsinspanningen in de Belgische industrie tussen 1993 en 1999 aanzienlijk zijn toegenomen, maar dat ze ongelijk zijn gespreid over de ondernemingen. De participatiegraad is bijvoorbeeld relatief hoog in de ondernemingen die echt formele opleidingen aanbieden, namelijk in de vorm van lessen of stages buiten de werkplek. Het totale aanbod van formele opleiding bevindt zich op het gemiddelde ten opzichte van de andere landen en heeft betrekking op een vrij gering aantal uren. Deze vaststelling moet echter worden genuanceerd, aangezien voortgezette opleiding ook op informele wijze wordt georganiseerd, vooral in de industrie, namelijk in de vorm van opleiding op de werkplaats. Deze moeilijker te meten opleidingsvormen zijn wellicht couranter in de kmo's, die ruim vertegenwoordigd zijn in de Belgische industrie⁽²⁾.

Uit de sociale balansen blijkt dat formele opleiding in België couranter is in bedrijfstakken die geconfronteerd worden met snelle technologische ontwikkelingen.

Dit verklaart de grote verschillen tussen de industriële bedrijfstakken. In de bedrijfstakken die een geringer aantal laaggeschoolde handenarbeiders tewerkstellen kan bovendien worden vastgesteld dat de sectorale middelen die in principe bestemd zijn voor risicogroepen, gebruikt worden voor het geheel van werknemers, wat zou kunnen wijzen op een gebrek aan algemene middelen in de ondernemingen. Tot slot nemen de formele opleidingsinspanningen toe met de omvang van de onderneming. De raffinage en de metaalverwerkende nijverheid, bijvoorbeeld, behoorden tot de drie bedrijfstakken die in 2002 reeds de in het centraal akkoord van 1998 opgenomen doelstellingen inzake budget hadden bereikt, alsook de door de Werkgelegenheidsconferentie van september 2003 vastgelegde doelstelling inzake participatie aan opleiding. Krachtens deze doelstellingen moest de particuliere sector als geheel in 2004 1,9 pct. van de personeelskosten aan opleiding besteden en tegen 2010 zou de participatiegraad 50 pct. moeten bedragen. Aangezien het gaat om globale doelstellingen, kan de vergelijking gemaakt worden met het streefcijfer van 3 pct. bbp voor de uitgaven inzake R&D (zie lager): net zoals dat laatste streefdoel niet garandeert dat kennis en innovatie worden verspreid, geven de opleidingsdoelstellingen, ook al worden ze over het geheel van de particuliere sector bereikt, geen waarborgen voor een harmonieuze spreiding van de opleidingsinspanningen. Dat geldt in het bijzonder voor de talrijke kmo's in onze economie,

(1) De meest recente heeft betrekking op het jaar 1999.

(2) Uit het onderzoek van Sels et al. (2002), dat steunt op een enquête bij Vlaamse KMO's, blijkt daarentegen dat de KMO's die theoretisch een ruim potentieel aan opleiding op de werkplaats aanbieden, vanwege hun organisatie en door de aard van hun activiteiten, ook het meest investeren in formele opleiding, vooral in de industrie.

TABEL 8 ARBEIDSORGANISATIE EN WERKOMSTANDIGHEDEN
(procenten van het totale aantal banen, 2003, tenzij anders vermeld)

	België	EU-15 ⁽¹⁾	Top 3 van de EU-15
Tijdelijke contracten:			
industrie	5,7	8,4	13,8 (ES-PT-FI)
totaal van ondernemingen	7,3	10,8	19,0 (ES-PT-FI)
Tijdelijke werkloosheid ⁽²⁾ :			
industrie	2,5	n.	n.
totaal van ondernemingen	1,2	n.	n.
Asociale uren (totaal van ondernemingen), personen die doorgaans:			
's avonds werken	13,5	17,6	26,9 (GB-GR-FI)
's nachts werken	4,2	7,3	10,1 (GB-FI-AT)
Ploegenarbeid (totaal van ondernemingen)	9,6	15,8	22,7 (FI-SE-IT)
Arbeidsongevallen ⁽³⁾ in de industrie (2000)	4	4	7 (ES-PT-NL)
Werknemers die het slachtoffer zijn van intimidatie (totaal van de economie, 2000)	11	9	14,3 (FI-NL-GB)

Bronnen: EC (arbeidskrachtentellingen), INR, RVA.

(1) Gewogen gemiddelde voor de tijdelijke contracten; niet-gewogen gemiddelde, respectievelijk op 11 en 13 landen, voor de asociale uren en de ploegenarbeid.

(2) Aantal tijdelijk werklozen in procenten van het aantal loontrekkenden.

(3) Die aanleiding gaven tot ten minste vier afwezigheidsdagen.

waarvan de omvang een hinderpaal lijkt te vormen voor de toegang tot formele opleiding.

Het potentieel van het menselijke kapitaal is niet enkel afhankelijk van het volume en de vaardigheden van de arbeidskrachten, maar steunt ook op een efficiënte arbeidsorganisatie. Bovenop het hoge peil van de zichtbare arbeidsproductiviteit in de Belgische industrie, kan de arbeidsorganisatie aan de hand van enkele partiële indicatoren worden toegelicht.

Algemeen gesproken doet de industrie in alle landen van de EU-15 minder vaak een beroep op tijdelijk werk dan het geheel van de ondernemingen. In België is het verschil nog groter: 5,7 pct. van de banen in de Belgische industrie wordt ingevuld met tijdelijke contracten, tegen gemiddeld 8,4 pct. in de EU-15 en 7,3 pct. in het geheel van de Belgische ondernemingen (10,8 pct. in de EU-15). Een mogelijke verklaring daarvoor is het geringere belang van de seizoensarbeid, maar ook het feit dat de industrie dient te beschikken over personeel dat opgeleid is voor de specifieke productietechnieken van elke bedrijfstak. Deze voorkeur voor een stabiel personeelsbestand wordt bevestigd door de cijfers met betrekking tot de tijdelijke werkloosheid – enkel beschikbaar voor België – die vaker voorkomt in de industrie dan in het gemiddelde van de bedrijfstakken⁽¹⁾: het lijkt derhalve alsof de indus-

triële ondernemingen liever dit instrument hanteren dan opgeleide personeelsleden te laten gaan of een beroep te doen op tijdelijke werknemers. Binnen de industrie wordt tijdelijke werkloosheid vooral toegepast in de bedrijfstakken diamant en kleding, wat wijst op een zekere kwetsbaarheid ten opzichte van de economische toestand.

Wat de asociale uren betreft, zoals ze worden genoemd in de terminologie van de arbeidskrachtentellingen van de EC, lijkt de Belgische industrie, meer dan de andere bedrijfstakken, vooral een beroep te doen op avond- of nachtwerk, eerder dan op weekendwerk. De gegevens op Europees niveau, die uitsluitend beschikbaar zijn voor het geheel van de ondernemingen, tonen aan dat de ondernemingen in België minder vaak gebruik maken van de asociale uren, ongeacht hun vorm, dan die van de meeste andere landen van de EU-15. Hetzelfde geldt voor ploegenarbeid: die komt in België frequenter voor in de industrie dan in het geheel van ondernemingen, terwijl de formules met variabele of flexibele uurroosters minder courant zijn. In het geheel van ondernemingen komt ploegenarbeid in België echter minder vaak voor dan in de meeste andere landen van de EU-15.

(1) Echter veel minder dan in de bouwrijverheid.

Een veilige en serene werkomgeving draagt eveneens bij tot het vlotte verloop van het productieproces, zeker in de industrie waar de risico's op een ongeval wellicht groter zijn. Voor zover dat kan worden beoordeeld, zit de Belgische industrie over het algemeen in de Europese middenmoot wat de arbeidsongevallen of de risico's voor de werknemers betreft. Zowel in België als in de EU-15 lijken de risico's groter in de bouwnijverheid en de landbouw, alsook in de bedrijfstak vervoer. Binnen de industrie bestaan echter aanzienlijke verschillen. Bepaalde bedrijfstakken waarin substantiële objectieve risico's bestaan, zoals de raffinage, de nucleaire industrie of de chemie, blijken tot de minst gevaarlijke te behoren, zowel in de statistieken als in de perceptie van de werknemers. De verklaring hiervoor moet kennelijk worden gezocht in de veiligheidsmaatregelen die worden genomen.

Dat betekent niet dat er geen sprake is van druk op de werkplaats: in de EU-15 werkt 36 pct. van de werknemers uit de industrie voortdurend of bijna voortdurend met strikte tijdslimieten, tegen 29 pct. voor het geheel van de bedrijfstakken. Klachten over pesterijen, tot slot, komen in de EU-15 minder vaak voor in de industrie (6 pct. van de werknemers in 2000 tegen gemiddeld 9 pct. in het geheel van de economie). In België zijn ze evenwel, voor het geheel van de economie, frequenter dan in de EU-15. Dat betekent niet noodzakelijk dat het probleem vaker voorkomt: het kan ook wijzen op een groter bewustzijn met betrekking tot dit verschijnsel, met als gevolg een groter aantal klachten.

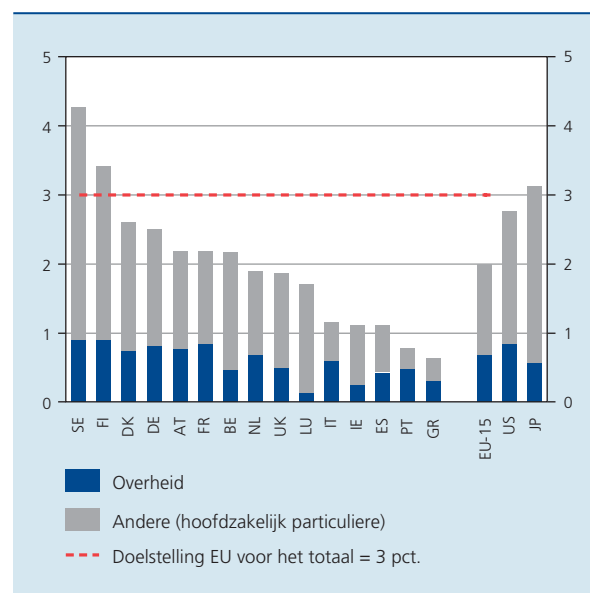
2.2.3 Onderzoek en ontwikkeling

Onderzoek en ontwikkeling (R&D) spelen een cruciale rol in het behoud en de groei van het concurrentievermogen. Ze liggen aan de basis van de ontwikkeling van nieuwe producten en nieuwe productieprocessen die efficiënter, goedkoper en maatschappelijk meer verantwoord zijn. Op lange termijn waarborgen ze de dynamiek en de aantrekkingskracht van de economie. Ze zetten aan tot het gebruik van nieuwe machines en meer geavanceerde technologieën. Investerings in deze laatste zijn noodzakelijk om het concurrentievermogen van de economie in stand te houden.

Tussen R&D enerzijds en de concrete toepassing ervan in een product of een productieproces anderzijds, liggen vele stappen, die een geharmoniseerd en coherent beleid vereisen. Sedert de Europese Raden van Lissabon in 2000 en van Barcelona in 2002, hebben R&D en innovatie een centrale plaats ingenomen in de strategie om van de EU de meest concurrerende, op kennis gestoelde economie te maken.

Europa slaagt er niet in zijn achterstand inzake R&D op de Verenigde Staten goed te maken, integendeel: in de tweede helft van de jaren negentig is het verschil nog groter geworden. Dat er in het algemeen te weinig middelen worden besteed aan R&D, moet worden toegeschreven aan een geringere betrokkenheid van de particuliere sector. Bovendien zijn er te weinig onderzoekers en worden de resultaten van het onderzoek onvoldoende gebruikt. Tegen die achtergrond neemt België een plaats in rond de mediaan van de Europese landen, met evenwel enkele specifieke kenmerken. Terwijl de totale uitgaven inzake R&D krachtens de Europese doelstelling 3 pct. van het bbp moeten vertegenwoordigen tegen 2010, beliepen deze bestedingen volgens de momenteel beschikbare gegevens 2,2 pct. in 2001. Dat is meer dan het Europese gemiddelde van 2 pct., maar veel minder dan de best presterende EU-landen Zweden en Finland (respectievelijk 4,3 et 3,4 pct. bbp) en de Verenigde Staten (2,8 pct.) en Duitsland (2,5 pct.). België maakte de afgelopen jaren een inhaalbeweging met een krachtige groei van deze ratio: tussen 1998 en 2001 stegen de uitgaven inzake R&D, uitgedrukt in procenten bbp, in een gemiddeld tempo van 4,5 pct., een van de hoogste van de EU-15. Ook over een langere periode (1993-2001) was de Belgische groei duidelijk hoger dan die van de

GRAFIEK 19 UITGAVEN VOOR R&D VOLGENS DE FINANCIERINGSBRON
(procenten bbp, 2003⁽¹⁾)



Bron: EC.

(1) 2002 voor Italië, Japan en het Verenigd Koninkrijk, 2001 voor België⁽¹⁾, Griekenland, Nederland en Zweden en 2000 voor Luxemburg.

(1) Volgens nog officieuze cijfers van de dienst voor het federaal wetenschapsbeleid zouden de uitgaven inzake R & D in 2002 en 2003 teruggelopen zijn.

EU-15. Dat neemt niet weg dat de norm van 3 pct. nog veraf is, terwijl die in de best presterende landen – Zweden en Finland – reeds overschreden is. Volgens het FPB (Biatour en al., 2005) moet het jaarlijkse groeitempo van de uitgaven inzake R&D, om de doelstelling van 2010 te bereiken, vertrekkend van het niveau van 2001, licht hoger zijn dan dat van de periode 1993-2001 (7,2 pct.) maar lager dan het sinds 1995 opgetekende tempo (8 pct.). Op basis van de ontwikkelingen in het verleden, wordt in dezelfde studie bovendien geopperd dat het behalen van deze doelstelling afhankelijk zal zijn van het Vlaamse en het Waalse Gewest, die de in Brussel opgetekende stagnatie zullen moeten compenseren.

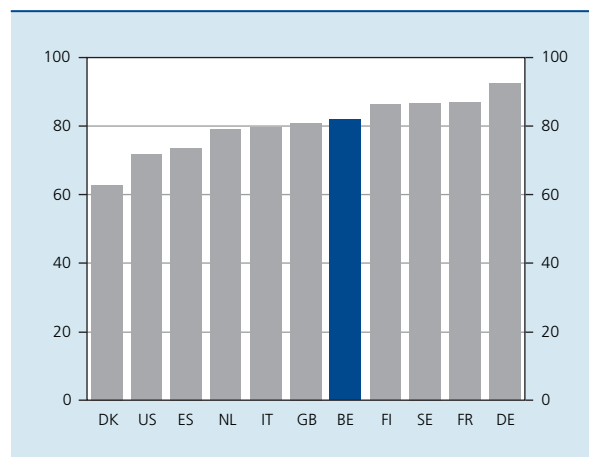
Als enkel de door de ondernemingen gedane uitgaven in aanmerking worden genomen, bijna drie vierde van het totaal in 2001⁽¹⁾, was de groei van de intensiteit inzake R&D tussen 1995 en 2001 sterker in Vlaanderen dan in Wallonië, terwijl hij in Brussel onbestaande was. Ten opzichte van de toegevoegde waarde van het gewest, beliepen in 2001 de door de ondernemingen gedane uitgaven inzake R&D 2,2 pct. in Vlaanderen, 1,7 pct. in Wallonië – een ratio die vergelijkbaar is met het nationale gemiddelde van 1,8 pct. – en 0,7 pct. in Brussel.

Volgens de Raad van Barcelona zou twee derde van de financiering van R&D uit de particuliere sector moeten komen. Hoewel dat in België al nagenoeg het geval is, zeker indien de buitenlandse, hoofdzakelijke particuliere financiering wordt meegeteld, dient de particuliere sector nog een aanzienlijke inspanning te doen om zijn impliciete doelstelling van 2 pct. te bereiken. Terwijl de EU in het algemeen kampt met een gebrek aan particuliere financiering ten opzichte van de Verenigde Staten, wordt België gekenmerkt door een tekort aan overheidsinspanningen inzake R&D, zowel wat uitvoering als wat financiering betreft. Het aandeel van de Staat in R&D-financiering was in 2001 het tweede laagste van de EU-15. De overheidsfinanciering van de R&D-uitgaven wordt in België bovendien beïnvloed door de institutionele ontwikkeling, waarbij de regio's geleidelijk de federale overheid vervangen. Daar staat tegenover dat het buitenland een forse inbreng levert aan de Belgische R&D: in verhouding tot het bbp is de bijdrage van het buitenland een van de hoogste van de EU-15.

Omwille van de aard van haar activiteit is de industrie de steunpijler van R&D. Dat is nog meer het geval in België, vanwege de relatief geringe rol die de overheid speelt. In vergelijking met andere landen kan de intensiteit van de inspanning inzake R&D echter onvoldoende lijken: in verhouding tot de toegevoegde waarde van de industrie beliep ze tussen 1997 en 2001 gemiddeld 6,5 pct., een peil dat hoger ligt dan in Nederland, Denemarken en

GRAFIEK 20 ROL VAN DE INDUSTRIE IN R&D

(procenten van de industrie in de uitgaven voor R&D in de ondernemingen, gemiddelde 1997-2001⁽¹⁾)



Bron: OESO.

(1) Gemiddelde 1997-1999 voor Denemarken en gemiddelde 1997-2000 voor Frankrijk, Nederland en de Verenigde Staten.

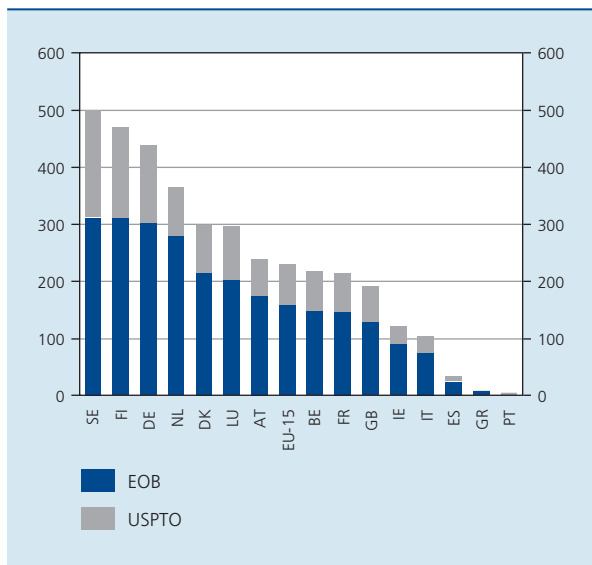
het Verenigd Koninkrijk, maar lager dan in Frankrijk en Duitsland. Dit algemeen beeld is echter misleidend, omdat een analyse per bedrijfstak aantoonde dat de inspanning inzake R&D in alle bedrijfstakken met uitzondering van de vervaardiging van transport middelen, groter is in België dan in deze twee laatste landen. Het volledige verschil op het totaal kan dus worden toegeschreven aan deze bedrijfstak. In de grote landen is deze bedrijfstak immers erg actief op het vlak van R&D, klaarblijkelijk omdat hij de ontwerpactiviteiten omvat van de luchtvaart-, spoor- en autonijverheid, terwijl in België vooral assemblage wordt gedaan.

Binnen de industrie speelt het overheersende belang van de chemie en meer in het bijzonder van de farmaceutische sector, opnieuw een rol. De afgelopen tien jaar zijn de uitgaven voor R&D in de farmaceutische nijverheid bijna twee keer zo snel gestegen dan in het geheel van ondernemingen, waardoor het aandeel van deze nijverheid in het geheel is toegenomen tot meer dan 20 pct. in 2001. Deze concentratie in één sector, die bovendien sterk afhankelijk is van het buitenland vanwege het groot aantal multinationals dat in België actief is, zou op termijn gevaarlijk kunnen zijn; met name het bereiken van de doelstelling van Barcelona zal hier in grote mate van afhangen. De bedrijfstak met de grootste inspanning inzake R&D in verhouding tot de toegevoegde waarde is echter die van de elektrische en optische apparatuur: in

(1) Hierbij moeten nog de uitgaven in de andere sectoren worden geteld, vooral die in het hoger onderwijs.

GRAFIEK 21

WETENSCHAPPELIJKE OCTROOIEN

(aantal octrooien⁽¹⁾ per miljoen inwoners, 2002)

Bron: EC.

(1) Aanvraag van octrooien bij het Europees Octrooibureau (EOB) en octrooien verleend door het US Patent and Trademark Office (USPTO).

2001 beliep deze inspanning 24,7 pct., tegen 17,8 pct. voor de chemische nijverheid en 7,7 pct. voor het geheel van de industrie.

Uitgaven voor R&D volstaan op zich niet: ze moeten ook leiden tot resultaten en concrete toepassingen, die in verschillende stadia kunnen worden beoordeeld. Op wetenschappelijk gebied ligt het aantal publicaties in België iets boven het Europese gemiddelde. Onze economie kampt echter met een achterstand op het vlak van octrooiaanvragen, ondanks een recente forse groei. Ze doet het daarentegen goed op het vlak van innovatie, vooral in de industrie: volgens de enquête van de EC over innovatie zou de helft van de ondernemingen van 10 personen of meer tijdens de periode 1998-2000 een innovatie van een product of van een productieproces tot een goed einde hebben gebracht. Daarmee komt de Belgische economie op de tweede plaats achter Duitsland. Hoewel het hoge niveau van het wetenschappelijk onderzoek amper lijkt te leiden tot geoctrooide toepassingen, vindt de innovatie wel degelijk plaats.

De «Hoge Raad 3 % van België» (2005), die in 2004 werd opgericht op initiatief van de federale Minister van wetenschapsbeleid, heeft in zijn eindrapport de bruikbaarheid van de norm van 3 pct. voor een kleine open economie zoals België sterk gerelativeerd, aangezien R&D «mettertijd een mobiele productiefactor geworden is». Deze Raad heeft eveneens vraagtekens geplaatst bij

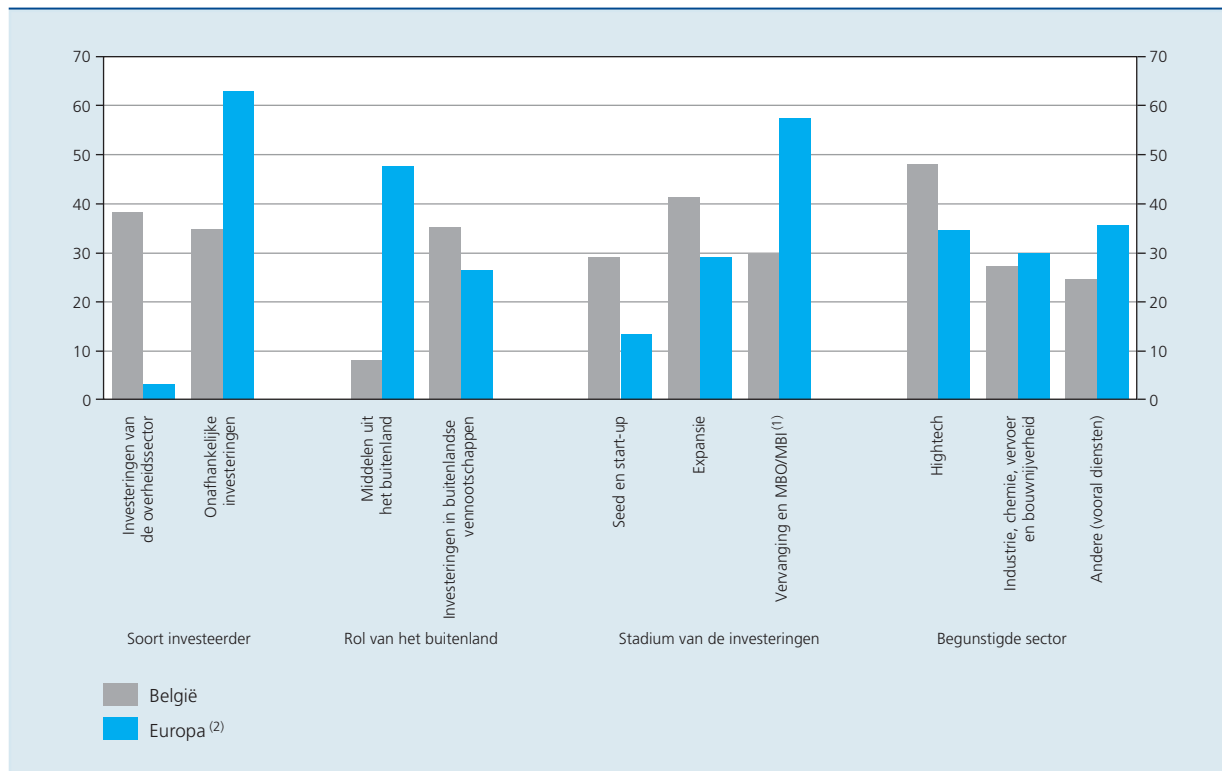
de doelstelling voor de verdeling tussen de particuliere sector en de overheid, die te zeer op Amerikaanse leest zou zijn geschoeid. De Raad is immers van oordeel dat het grootste deel van de inspanningen in de praktijk door de particuliere sector zou moeten worden gedragen. Tegelijk blijft hij echter de nadruk leggen op het tekort aan overheidsonderzoek. Volgens de Hoge Raad liggen de belangrijkste problemen inzake R&D in België op een ander vlak dan de totale uitgaven. Wat de inzet van middelen betreft is er niet enkel het reeds vermelde probleem van de ontoereikende overheidsinspanningen, maar ook de concentratie van de particuliere bestedingen in handen van een beperkt aantal multinationals die deze financieringsbron kwetsbaar maakt voor ad-hocgebeurtenissen, zoals een beslissing van een bedrijf om zijn activiteiten naar elders over te brengen. Hoewel R&D in België afhankelijk is van hoogopgeleide arbeidskrachten, lopen de loonkosten van deze laatste bovendien te hoog op. Ook zijn er onvoldoende carrièremogelijkheden voor onderzoekers. De onderzoeksresultaten worden onvoldoende omgezet in innovaties en ze worden te weinig verspreid als gevolg van een te rigide algemeen kader. De kloof die bestaat tussen de high-tech-oriëntering van R&D en de specialisering van de Belgische industrie in de low- en medium-tech-segmenten is in dat opzicht bijzonder veelzeggend. Op het vlak van de beleidsmaatregelen inzake innovatie ontwaart de Hoge Raad een gevaar voor een dubbele versplintering: tussen de verschillende maatregelen, een risico dat ook in andere landen bestaat, maar ook op institutioneel gebied, doordat de regionale initiatieven niet berusten op een gemeenschappelijke visie die door het federale niveau wordt uitgedragen.

2.2.4 Financiering van de ondernemingen

Afgezien van de zojuist besproken factoren die verband houden met de reële zijde van de economie, kunnen onze ondernemingen, industriële en andere, enkel performant zijn indien ze voldoen aan een aantal financiële voorwaarden. Het is immers van essentieel belang dat hun financieel evenwicht bewaard blijft, dat ze voldoende eigen middelen genereren en dat ze tegelijkertijd toegang hebben tot een gevarieerde en op hun situatie toegesneden externe financiering. In dat verband hebben het Belgische en ook het Europese industriële landschap tal van bijzondere kenmerken waarmee rekening moet worden gehouden. In het recente verleden is gebleken dat de Belgische ondernemingen over het geheel genomen een goede financiële gezondheid genieten, en dat met name hun schuldenlast redelijk is. In 2001 omvatte de passiefzijde van de balans van de Belgische industriële ondernemingen ongeveer 40 pct. eigen vermogen, wat overeenstemt met een middenpositie binnen de landen van de EU-15. Net als in het eurogebied als geheel blijkt

GRAFIEK 22 VENTURE CAPITAL IN BELGIË

(procenten van het totaal, gemiddelde beleggingen tussen 1999 en 2003)



Bron : European Venture Capital Association.
(1) Management buy-out/management buy-in.
(2) EU-15 + CZ, HU, PL, SK + CH, IS en NO.

uit de financiële rekeningen dat de financiering voor ruim de helft berust op aandelen, die voor het overgrote deel niet genoteerd zijn. Steeds meer aandelen worden bovendien aangehouden door het buitenland. De financieringsvoorwaarden blijken trouwens ook niet ongunstig en lijken zeker de ontwikkeling van de bedrijfsactiviteit niet af te remmen. Het relatieve peil van de kredietvoorwaarden voor kmo's is in het recente verleden wat toegenomen, maar dit was wellicht een inhaalverschijnsel waarbij de Belgische banken zich afstemden op de in de andere EU-landen geldende voorwaarden, wat wordt bevestigd in de door de ECB verrichte geharmoniseerde enquête naar de rentetarieven.

Tegen de achtergrond van een steeds verder doorgedreven integratie van de Europese financiële markten moet een beleid dat een adequate financiering van de Belgische ondernemingen en vooral van de talrijke kmo's en de nieuwe bedrijven waarborgt, het beoogde doel van een innoverende en performante economie ondersteunen. De Belgische economie beschikt over weinig multinationals die toegang hebben tot de internationale financiële mark-

ten. Daarentegen verwelkomt België tal van buitenlandse ondernemingen op zijn grondgebied – de leningen tussen verbonden ondernemingen vormen trouwens een belangrijke financieringsbron – en halen de Belgische kmo's een groot deel van hun middelen uit niet-genoteerde aandelen, waarnaast ze ook afhankelijk zijn van de kredietverlening door lokale banken.

Voor kmo's moeten op veel financieringsvormen een beroep kunnen doen; de daartoe vereiste voorwaarden omvatten het vrijwaren van de toegang tot bankkrediet, de ontwikkeling van de markt voor venture capital en de opkomst van financiële markten ten behoeve van kleinere vennootschappen, die moeten fungeren als vervanging van venture capital wanneer een bedrijf een bepaald ontwikkelingsstadium heeft bereikt. In een Europese context, heeft de Belgische markt voor venture capital verschillende bijzondere kenmerken die haar mogelijk kwetsbaar kunnen maken. Allereerst blijft ze kleinschalig, zowel op het vlak van de aangetrokken als van de geïnvesteerde middelen, hoewel haar omvang vrij gunstig afsteekt bij het Europese gemiddelde. Vervolgens is die markt in

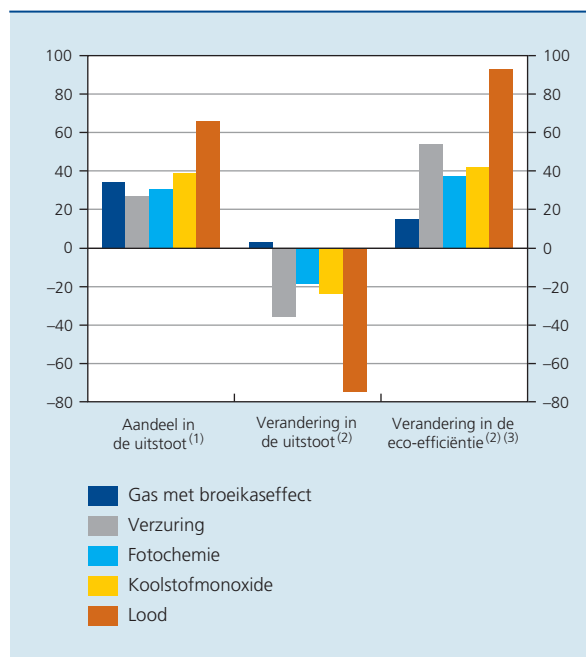
ruime mate afhankelijk van overheidsfinanciering, onder meer wegens de minder grote inbreng van de institutionele beleggers, omdat deze voor hun investeringen onderworpen zijn aan grotere beperkingen. Hoewel ze ten slotte sterk, en meer dan elders, toegespitst is op hightech, concentreerde ze zich in het verleden op de eerste ontwikkelingsstadia van een onderneming, wat op zichzelf positief is, maar het gevaar inhoudt van een gebrek aan nieuwe financieringsbronnen na het beginstadium. Een ordelijke en doelgerichte opheffing van de restricties voor de institutionele beleggers kan daaraan tegemoet komen, net als het op touw zetten van een georganiseerde markt, een rol die de pas opgerichte vrije markt van Euronext Brussels zou kunnen vervullen.

2.2.5 Milieubeleid

De afgelopen jaren groeide het besef dat de milieukosten van de economische activiteit onder controle moeten worden gehouden; dit werd belichaamd in verscheidene internationale akkoorden gericht op een vermindering van de uitstoot van verontreinigende stoffen. Die vereiste van een duurzame ontwikkeling, die trouwens een integrerend deel uitmaakt van de strategie van Lissabon, heeft belangrijke gevolgen voor de productiewijze van de ondernemingen, vooral die uit de industrie. Op het eerste gezicht kan die vereiste derhalve worden beschouwd als een beperking en een bron van extra kosten. Ongeacht het feit dat ze een juiste bijdrage van de bedrijfswereld aan een maatschappelijke behoefte vormt, kan ze echter ook een kans blijken te zijn. Aangezien die bewustwording ook in internationale kringen is doorgedrongen, kan een industrie innovatiemogelijkheden vinden in de ontwikkeling van milieuvriendelijkere productietechnieken. Dergelijke technieken, die dan een vernieuwend product op zich vormen, kunnen eventueel worden gecommmercialiseerd in het buitenland of kunnen worden aangewend om bestaande industriële producten te verbeteren of efficiënter te produceren, en zodoende de terzake innoverende ondernemingen een nieuw concurrentievoordeel bieden. Het recente « rapport-Kok » (2004) rekent een duurzame omgeving en vooral het verwerven van een dominante positie in de eco-industrie trouwens tot de vijf beleidsterreinen die een dringend optreden vergen in het kader van het proces van Lissabon⁽¹⁾.

De milieudoelstellingen gelden natuurlijk voor alle economische subjecten. Zo dienen de gezinnen een primordiale rol te spelen inzake het afvalbeleid; afval brengt immers twee derde van de lopende uitgaven voor milieubescherming teweeg. Hoewel de grootste vervuiling wordt veroorzaakt door afval- en waterverontreiniging, zijn er enkel over luchtverontreiniging nauwkeurige en recente cijfers beschikbaar.

GRAFIEK 23 LUCHTVERVUILING DOOR DE INDUSTRIE
(procenten, 1990-2001)



Bron: FPB.

(1) Gemiddelde 1990-2001.

(2) Verandering tussen 1990 en 2001.

(3) Gedefinieerd als de hoeveelheid productie per eenheid vervuiling.

De industrie is als eerste betrokken bij de laatstgenoemde vorm van vervuiling. Haar aandeel in het totaal van de vijf opgetekende soorten uitstoot⁽²⁾, dat schommelt van 27 tot 66 pct. over de periode 1990-2001, ligt immers hoger dan haar aandeel in de toegevoegde waarde (20 pct.). Sommige nijverheden zijn erg vervuilend: raffinage, chemie, niet-metaalhoudende minerale producten, basismetalen. Uit een gecumuleerde analyse aan de hand van de input-outputtabel, die dus ook rekening houdt met de vervuiling voortgebracht door het intermediaire verbruik, blijkt dat de chemische basisproducten alsook ijzer en staal de meest vervuilende productie vergen.

Er werden reeds inspanningen geleverd: van 1990 tot 2001 werden de meeste uitstootsoorten – soms sterk – teruggedrongen, zij het in mindere mate in de industrie dan voor de ondernemingen als geheel. Hoewel die inspanningen in de goede richting gaan, blijft tegen

(1) Als voorbeeld kan ook de automobielenijverheid worden aangehaald, die uitvoerig wordt onderzocht in het laatste verslag over het concurrentievermogen van de EC (2004a). De algemene vraag naar minder vervuilende auto's moet een leidraad zijn voor R & D en moet de EU in staat stellen op dat vlak een comparatief voordeel te behalen door op te treden als pionier; dit zal van cruciaal belang zijn om het potentieel enorme wagenpark van China te oververven. Hoewel België nauwelijks over de desbetreffende R & D-capaciteiten beschikt, kan ons land daar profijt van trekken via zijn rol als assembleur.

(2) Gas met broeikas effect, verzuring, fotochemie, koolstofmonoxide, lood.

2010 nog een niet onaanzienlijke weg af te leggen om te voldoen aan de Europese doelstellingen van Göteborg inzake verzuring en fotochemie. Bovendien is de uitstoot van gasen met broeikas effect gestegen sinds 1990, evenwel minder krachtig in de industrie dan voor de ondernemingen als geheel. Daarmee is België verder verwijderd van de in het Kyoto-protocol nagestreefde verlaging met 7,5 pct.

Hoewel de doelstellingen van de internationale akkoorden betrekking hebben op de uitstootvolumes, kunnen de inspanningen van de industrie ook worden geïkht aan de hand van de ontwikkeling van hun eco-efficiëntie. Deze laatste relateert de activiteit van een industrie aan haar uitstoot van verontreinigende stoffen. Vanuit dit oogpunt is de ontwikkeling gunstig: tussen 1990 en 2001 is de eco-efficiëntie van alle ondernemingen samen verbeterd, van 17 tot 107 pct. naar gelang van het soort vervuiling, inclusief voor de gasen met broeikas effect. Dit betekent dat de uitstoot van verontreinigende stoffen minder sterk is gestegen dan de activiteit of zelfs is gedaald. De toename van de eco-efficiëntie bleek minder groot in de industrie. De prestaties van de meest vervuilende industrietakken liepen echter uiteen: ze waren uitstekend voor de chemie, neutraal tot positief voor de basismetalen en over het geheel genomen negatief voor de raffinage en de niet-metaalhoudende minerale producten. In het bijzonder in de raffinage is de uitstoot wel gedaald, maar liep de activiteit nog meer terug, wat resulteerde in een belangrijk verlies aan eco-efficiëntie.

De uitgaven voor milieubescherming voor het geheel van de economie nemen toe. De ondernemingen financierden hiervan 59 pct. in 2002, tegen 53 pct. in 1997. Voor de ondernemingen werd enkel een groei opgetekend voor de lopende uitgaven, terwijl het aandeel van de milieu-investeringen in hun totale investeringen stabiel bleef. Voor de meest vervuilende bedrijfstakken is het aandeel van de milieu-investeringen in de totale investeringen aanzienlijk hoger dan het gemiddelde (van 4,4 tot 6,1 pct., tegen 1,8 pct. voor alle ondernemingen samen).

2.3 Industrie- en innovatiebeleid

Gelet op de snelle veranderingen van de wereldeconomie en op hun gevolgen voor de industrie en de andere bedrijfstakken in België, kunnen zeer uiteenlopende factoren het aanpassingsvermogen, de concurrentiekracht en de welvaart van de economie in de hand werken. Tegen die achtergrond dienen de overheid en de sociale partners een groot arsenaal van instrumenten te hanteren om hun acties te verzoenen met alle maatschappelijke doelstellingen. In het bijzonder moet het zogeheten

industriebeleid voortaan worden gezien in het licht van een geïntegreerde en coherente benadering, die bijvoorbeeld de inkomensvorming, het onderwijs, onderzoek en innovatie, de bestemming van de overheidsuitgaven of het milieu omvat.

2.3.1 Het begrip industriebeleid en de ontwikkeling ervan

In zijn traditionele betekenis kan het industriebeleid worden gedefinieerd als een beroep doen op een reeks instrumenten om de activiteit van de ondernemingen te ondersteunen en te bevorderen, en zelfs om de sectorale specialisatie van de economie bij te sturen. Mettertijd is de koers van het industriebeleid veranderd en is het actieterrain ervan verruimd, zowel in België als in de andere landen van de EU; die ontwikkelingen werden grotendeels gestuurd door de Europese instanties.

Aldus werd vanaf 1990, als gevolg van de negatieve beoordeling van het in de jaren zeventig en tachtig gevoerde sectorale beleid – dat gericht was op de bescherming van sectoren in moeilijkheden of op het bevorderen van de bloei van dynamisch geachte sectoren – op Europees vlak een horizontaal beleid tot stand gebracht, dat afgestemd was op het raamwerk van de economische activiteit, op R&D en op de aanpassing aan structurele veranderingen, teneinde te voldoen aan de voor het concurrentievermogen van de EU noodzakelijke voorwaarden. Sinds de top van Lissabon in 2000 wordt de nadruk gelegd op het belang van innovatie en van de verwerving en verspreiding van kennis, met inbegrip van informele en in het menselijk kapitaal vervatte kennis, als voorwaarden voor het behoud en de versteviging van het concurrentievermogen. Dit verloopt via grotere onderzoeksinspanningen in het kader van een nationaal of regionaal innovatiesysteem waarbinnen synergieën ontstaan tussen al wie betrokken is bij de verwerving van kennis en bij de ontwikkeling en tenuitvoerlegging van vernieuwingen: de ondernemingen, de werknemers en de overheid. Momenteel blijft de aan de horizontale benadering verleende voorrang van kracht, niettegenstaande een ommekeer in 2002 waarbij sommige lidstaten wezen op de noodzaak om bij de beleidsbepaling rekening te houden met de specifieke kenmerken van de bedrijfstakken.

In dat kader moet het industriebeleid in ruime zin worden opgevat, namelijk als het resultaat van de wisselwerking tussen verschillende beleidsvormen met een eigen doel, waarbij een brede waaier aan instrumenten wordt gehanteerd. De uitwerking van het innovatiebeleid wordt zelf voortdurend bijgestuurd. Het moet thans worden geactiveerd door innovatiesystemen op te zetten waarin de wisselwerkingen leiden tot de creatie en tot de verspreiding en aanwending van nieuwe kennis, die verder

reikt dan een lineaire opvatting die van een op geïsoleerde wijze uitgevoerde R&D leidt tot de ontwikkeling van innoverende producten en een concurrerende economie. Geleidelijk blijkt dat innovatie niet beperkt blijft tot wetenschappelijk of technologisch onderzoek, maar mag worden gerekend tot de kern van elk beleid, zoals op milieu- en sociaal gebied.

2.3.2 Leren uit de ervaring van innoverende economieën

Bij gebrek aan een unaniem aanvaard wondermiddel kan veel lering worden getrokken uit de analyse van de ervaringen van de meest dynamisch geachte Europese economieën, in het kader van een benchmarking-procedure, zelfs al is het twijfelachtig of ze op een identieke wijze toepasbaar zijn.

Van de EU-landen vormt Finland het vaakst aangehaalde voorbeeld van een innoverende en performante economie: deze reputatie berust hoofdzakelijk op zijn telecomunicatiesector. Er is echter geen sprake van een offensief sectoraal beleid aangezien Finland, als gevolg van de ernstige economische crisis van het begin van de jaren negentig, vooral trachtte een gunstig kader te scheppen voor een heroriëntering van de economie. Het Finse beleid wenste duidelijk een cruciaal belang te hechten aan R&D en innovatie, alsook aan onderwijs. Het kreeg gestalte in de totstandbrenging van een nationaal innovatiesysteem, dat voor het innovatiebeleid een gestructureerd

en coherent kader biedt, met de volgende voornaamste eigenschappen: het brengt tal van actoren bijeen en zorgt voor samenwerking tussen academische kringen, onderzoekers en ondernemers, de kmo's nemen eraan deel, overheidsinstellingen dragen verantwoordelijkheid voor de uitwerking, de financiering en de voortdurende evaluatie van programma's inzake zowel toegepast als fundamenteel onderzoek. Over dit kader werd een nationale consensus bereikt en alle actoren zijn het eens over de na te streven doeleinden.

Naast dat nationale voorbeeld blijken ook sommige Europese regio's bijzonder dynamisch. In verschillende studies wordt getracht de meest performante regio's – dat wil zeggen de regio's met een snelle ontwikkeling, die uitstijgt boven een inhaaleffect ten opzichte van de gemiddelde groei van de EU – te onderscheiden en de oorzaken van hun succes op te sporen⁽¹⁾.

De in dat soort studie belichte regio's hebben elk specifieke kenmerken, bijvoorbeeld inzake de aard van de productie (voornamelijk hightechindustrie in Oberbayern, behoud van meer traditionele nijverheden in Baden-Württemberg, diensten in Île-de-France of in Londen) of het belang van hun R&D-activiteiten (weinig ontwikkeld in Niederösterreich, de streek rond Wenen, in tegenstelling

(1) Zie bijvoorbeeld EC (2003b).

TABEL 9 GESELECTEERDE INDICATOREN VAN ENKELE PERFORMANTE EUROPESE ECONOMIEËN

	Bbp per inwoner (koopkrachtpariteiten, 2002, indexcijfer EU-15 = 100)	Bbp-groei op jaarbasis (1999-2002, lopende prijzen)	Uitgaven voor R&D (procenten bbp, 2001)	Hightech- octrooien (per miljoen werkenden, 2002)	Werkgelegenheid in de industrie (procenten van het totaal, 2003)	waarvan hightech
Oberbayern	144,4	3,8	4,65	456	22,9	2,3
Darmstadt	140,2	2,6	2,99	90	21,8	2,2
Baden-Württemberg	114,1	3,0	3,89	142	32,3	3,5
<i>p.m. Duitsland</i>	99,4	2,1	2,51	95	23,0	1,9
Île-de-France	160,9	4,0	3,36	157	11,2	1,5
<i>p.m. Frankrijk</i>	103,3	4,1	2,23	72	17,0	1,2
Niederösterreich	89,0	3,1	0,66 ⁽¹⁾	44	19,8	1,6
<i>p.m. Oostenrijk</i>	110,4	3,4	2,07	49	19,3	1,7
Finland	104,0	5,3	3,41	232	18,9	1,8
<i>p.m. België</i>	106,7	3,5	2,17	66	17,8	0,7

Bron: EC.

Darmstadt, Oberbayern, Niederösterreich en Île-de-France kwamen in een studie van de EC (2003b) naar voren als regio's met een recente uitzonderlijke groei ten opzichte van hun aanvankelijk ontwikkelingspeil.

(1) 1998.

tot Oberbayern). Niettemin hebben ze ook enige gemeenschappelijke kenmerken :

- die regio's omvatten een metropool, die de kern vormt van een uitgebreid communicatie- en vervoersnetwerk ;
- ze bevorderen het ondernemerschap en de samenwerking tussen universiteiten en ondernemingen ;
- ze kunnen doorgaans prat gaan op de aanwezigheid van hightech-clusters ;
- er deden zich spill-overeffecten voor die mogelijk werden gemaakt door de bestaande netwerken en doordat alle betrokken partners een gemeenschappelijke visie delen.

Voorts blijkt de overheid altijd een actieve rol te hebben vervuld, niet alleen door randvoorwaarden te scheppen (vervoer, communicatie, energievoorziening tegen een laag tarief), maar ook door de ontwikkeling van de regio te begeleiden en de verschillende actoren bijeen te brengen om synergieën in de hand te werken binnen een geïntegreerde aanpak. Daartoe heeft de overheid vaak centra opgezet en gestuurd die bedoeld waren als ontmoetingsplaats voor actoren met uiteenlopende achtergronden teneinde de coördinatie van de regionale strategie te verzekeren. De rol van de Staat als (eerste) gebruiker van innovaties mag ook niet worden vergeten ; die rol blijft bovendien niet beperkt tot traditionele terreinen zoals de defensie-industrie, die in Frankrijk heeft bijgedragen tot het dynamisme van de regio Île-de-France, waar die industrie geconcentreerd is.

Elk industrie- en innovatiebeleid moet voortdurend worden heroverwogen en aangepast. Zo gaat de Finse regering momenteel na hoe ze kan vermijden dat de Finse economie op haar lauweren zou rusten en hoe ze haar kan voorbereiden op de uitdagingen die haar te wachten staan. Om de huidige tekortkomingen te verhelpen, dient onder meer te worden gestreefd naar een diversificatie van een te gespecialiseerde economie, de overgang van een te technologisch en wetenschappelijk geacht beleid naar een meer op innovatie gericht beleid (commercialisering...), vooral op sociaal vlak (gezondheid, welzijn), een dynamischer ondernemerschap die thans als opmerkelijk laag wordt beschouwd en een grotere aantrekkingskracht van Finland voor kapitaal en werknemers uit het buitenland.

2.3.3 Krachtlijnen van het industrie- en innovatiebeleid in België

Hoewel het voornamelijk ressorteert onder de gewesten, past het industriebeleid in België nog grotendeels in een gemeenschappelijke visie, zowel wegens het verleden als wegens de bevoegdheden van de federale Staat en

het Europese kader. In dat opzicht vertoonde het industriebeleid in België een al met al met de rest van de EU en vooral zijn drie voornaamste buurlanden vergelijkbare ontwikkeling.

In de eerste plaats lijkt algemeen te worden aanvaard dat een defensief sectoraal beleid uitzonderlijk moet blijven en dat daarvoor strikte regels moeten gelden. Zo kan worden ingestemd met een tijdelijke steun aan een teruglopende activiteit, teneinde de omschakeling naar een nieuwe activiteit te vergemakkelijken, en dit met inachtneming van de regels van de Europese gemeenschap, vooral inzake concurrentie (staatssteun...). Bovendien zijn horizontale belevismvormen, zoals een opleidingsbeleid, geschikt om het hoofd te kunnen bieden aan de onvermijdelijke mutaties, doordat ze het aanpassingsvermogen van de werknemers bevorderen. In de loop der jaren heeft het defensieve sectorale beleid veel aan betekenis ingeboet ; wat er nog van overblijft, valt thans onder de bevoegdheid van de gewesten.

Over de wenselijkheid van een offensief sectoraal beleid ter bevordering van de ontwikkeling van een veelbelovend geachte sector of keten bestaat er meer discussie ; de meningen hierover zijn duidelijk afgebakend, naar gelang men vindt dat ofwel de markt ofwel de overheid beter kan uitmaken in welke sectoren toekomst zit. Zo'n offensief beleid wordt echter al in praktijk gebracht, hetzij in Frankrijk met zijn traditie van overheidsbemoeiing – die werd geactualiseerd door het rapport-Beffa (2005), dat aanbeveelt « mobilisatieprogramma's voor industriële innovatie » te starten – hetzij in Duitsland waar steeds een relatief hoog volume aan sectorale bijstand, inclusief defensieve, werd verleend. In België blijft het offensieve sectorale beleid doorwerken in de in de verschillende gewesten van het land genomen beleidsmaatregelen. Aldus maakten de verschillende gewestelijke beleidsverklaringen die in de zomer van 2004 werden afgelegd, alle gewag van voornemens om sectoren met gunstige vooruitzichten te ondersteunen.

Sinds meer dan een decennium is het industriebeleid nochtans hoofdzakelijk horizontaal van aard, ongeacht of het gericht is op het scheppen van een gunstig kader voor de economische activiteit (infrastructuur, organisatie van de producten- en factorenmarkten, ondernemerschap, innovatie...) of directer inwerkt op de parameters die de ondernemers voor hun beslissingen hanteren (belastingen, investeringssteun...). In de Belgische realiteit wordt het industriebeleid zowel bepaald door de Europese regels als door de verdeling van de bevoegdheden tussen de verschillende belevismniveaus van het land, zodat deze allen bijdragen tot de tenuitvoerlegging van dat beleid.

De EU dient terzake een belangrijke taak te vervullen, onder meer door impulsen te geven aan het structurele beleid: dit doet ze via de strategie van Lissabon, waarin innovatie en kennis, de arbeidsmarkt en de sociale cohesie, alsook het milieu aan bod komen. De EU speelt ook een actievare rol door grote transnationale infrastructuurwerken zoals de programma's inzake Transeuropese netwerken (spoor-, elektriciteits- en breedbandnetwerken) aan te vatten en te begeleiden, door normen op te stellen (bijvoorbeeld de goedkeuring van de GSM-norm), door multilaterale akkoorden te sluiten in het kader van het handelsbeleid en door bij te dragen tot de financiering van het structurele beleid.

Het is belangrijk dat België bij die Europese initiatieven betrokken wordt en met name dat het deelneemt aan grote transnationale programma's. De totale inspanning van de Belgische overheid kan overigens gedeeltelijk worden gemeten aan de hand van de omvang van de overheidsinvesteringen; die inspanning is evenwel, zoals gezegd, bijzonder gering.

Wat de bevoegdheden betreft, kunnen alle entiteiten, zowel de federale overheid als de deelgebieden, een rol spelen:

- de federale Staat beïnvloedt het prijsconcurrentievermogen van de economie via zijn inkomens- en belastingbeleid. In verband met het niet-prijsconcurrentievermogen kan de Staat bijdragen tot het naleven van een concurrentiebeleid door toe te zien op het ontwikkelen van de concurrentie-autoriteiten, de werking van de financiële markten te verbeteren en de overheidsinvesteringen die tot zijn bevoegdheid behoren, met name luchtvaart en spoorwegen, te verhogen;
- voor de gemeenschappen ligt een belangrijke opdracht in de ontwikkeling van het menselijk kapitaal en van het fundamenteel onderzoek, factoren die essentieel zijn voor een endogene groei van de economie;
- de gewesten beschikken over tal van bevoegdheden die het economische kader beïnvloeden, onder meer het milieu, ruimtelijke ordening, mobiliteit (openbare werken, in het bijzonder wegenbouw), toegepast onderzoek, opleiding, steun aan de lokale overheid, het gebruik van de Europese structurele fondsen en de ontwikkeling van specifieke gebieden, namelijk landbouwstreken, achtergebleven gebieden of stadscentra. Ze kunnen de economische activiteit ook rechtstreeks bevorderen door het verlenen van steun, onder meer voor investeringen en onderzoek.

De overheid beschikt dus over een arsenaal van instrumenten om een omgeving te creëren die gunstig is voor de economische activiteit; hiervoor zijn niet noodzakelijk aanzienlijke financiële middelen vereist. De overheid dient

permanent op te treden, teneinde de reglementen, en de daaruit voortvloeiende beslissingen, zo goed mogelijk aan te passen aan een veranderende context en aan de kenmerken van de regionale, nationale of Europese economie. De rol van de overheid moet echter het algemene kader overstijgen. Zo werden sommige performante Europese regio's actief begeleid door de overheid, vooral via het opzetten en sturen van plaatsen voor ontmoetingen tussen de actoren die bij de ontwikkeling van innovatiecentra betrokken zijn (universiteiten, onderzoekscentra en ondernemingen). Het bereiken van een nationale consensus die gebaseerd is op een gemeenschappelijke visie van de aan te wenden doelstellingen en de middelen om daartoe te komen, staat borg voor een maximale efficiëntie, onder meer met betrekking tot de spill-overeffecten van een innoverende activiteit in andere activiteiten of in de economie als geheel.

Van de drie buurlanden beschikt Nederland over het best geïntegreerde ondernemingsbeleid, aangezien tal van bevoegdheden ressorteren onder het Ministerie van Economische Zaken. Van het nationale innovatiesysteem werd bovendien in 2003 een uitvoerige inventaris opge maakt, op grond waarvan verscheidene richtsnoeren voor de toekomst werden vastgelegd. In de twee andere landen vond de systeemaanpak meer op regionaal vlak plaats. In Frankrijk werd een echt netwerkbeleid uitgewerkt via de oprichting van lokale productieve systemen (systèmes productifs locaux) en vervolgens van concurrentievermogenskernen (pôles de compétitivité) waarvan de lijst in juli jongstleden werd uitgebracht. Deze laatste proberen ondernemingen, onderzoekscentra en instellingen voor hoger onderwijs te koppelen, om de ontwikkeling en concentratie van synergieën binnen een zelfde geografisch gebied en eenzelfde sector te bevorderen. Zodoende hoopt men een kritische massa te bereiken waarmee een comparatief voordeel kan worden behaald rond een innovierend en doelgericht project. De voornoemde kernen zullen overheidsmiddelen ontvangen in de vorm van belastingverminderingen en verlagingen van sociale bijdragen, maar vooral via kredieten verleend door nieuwe agentschappen voor innovatie en onderzoek. Duitsland, van zijn kant, omvat weliswaar enkele van de meest dynamische Europese regio's, maar wordt gekenmerkt door een zeer sterke versnippering van de economische en technologische prestaties van zijn deelgebieden.

In België streven de gewesten in verschillende mate naar synergieën en naar een gecoördineerd beleid via de gewestelijke innovatiesystemen of de bevordering van clusters. In sommige opzichten lijkt Vlaanderen eerder, krachtiger en op meer geïntegreerde wijze te hebben gehandeld, maar het is moeilijk de verkregen resultaten

nauwkeurig te beoordelen; zo blijft samenwerking tussen de ondernemingen veeleer uitzondering dan regel. In Wallonië kwam het clusteringbeleid later tot ontwikkeling dan in Vlaanderen; een eerste evaluatie hiervan leidde tot een verbetering van het instrument en het starten van concurrentievermogenskernen naar Frans model. Ten slotte schijnt het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest minder ver gevorderd zijn, wellicht omwille van de specifieke situatie inzake ruimtelijke ordening.

Meer in het algemeen, zou een synergie tussen het innovatiebeleid van de 3 regio's wenselijk zijn, zoals opgemerkt door de « Hoge Raad 3 % van België » (2005). In het bijzonder zouden de verschillende deelgebieden zich kunnen bezinnen over de versterking van het potentieel van Brussel als kern van economische activiteit. In de succesvolle Europese regio's is gebleken dat deze konden profiteren van de aanwezigheid van een metropool die deze rol van katalysator vervulde.

Conclusie

Gelet op de herhaalde vragen omtrent de toekomst van de industrie in België, werd in dit artikel een beeld van de voorbije ontwikkelingen en van de huidige situatie geschetst, in een poging om na te gaan welk gedrag de industrie moet aannemen om zich te wapenen tegen de komende uitdagingen.

De laatste decennia waren de industrie en de economie als geheel onderhevig aan twee onafwendbare trendmatige krachten, namelijk de sectorale verschuivingen, die voornamelijk tot uiting kwamen in de overdracht van activiteit en werkgelegenheid van de industrie naar de diensten, en de toenemende mondialisering van tal van economische domeinen. In alle landen met een oude industrie, maar meer nog in België wegens zijn hoge openheidsgraad en zijn specialisatie in halffabrikaten, heeft de industrie daarop ingespeeld door aanzienlijke productiviteitswinsten te boeken, in het bijzonder via een intensievere kapitaalvorming, en zich opnieuw te richten op haar kernactiviteit. Zodoende was de toename naar volume van de industriële activiteit in België vergelijkbaar met de groei van de gehele economie, zodat het aandeel van de industrie in de economische activiteit, gemeten tegen vaste prijzen, vrijwel onveranderd bleef. Die positieve reactie ging echter gepaard met pijnlijke aanpassingen op het vlak van de werkgelegenheid. Indien deze zich geuit hebben in een drastische vermindering van het aantal banen in de industrie – wat ruimschoots werd gecompenseerd door de werkgelegenheidscreatie in de diensten, deels ten gevolge van de uitbesteding van taken door de industrie – hebben zo zich in het bijzonder laten gevoelen in sommige bedrijfstakken of regio's.

Recentelijk verliep de mondialisering, die een bron van uitdagingen en kansen is en gepaard gaat met een toegenomen versnippering van het productieproces, opnieuw sneller door de opkomst van dichtbij gelegen opkomende economieën, zoals de tien nieuwe lidstaten van de EU, of met een grote omvang, zoals China. De daaruit voortvloeiende vrees voor massale delocalisaties van productieve activiteiten naar die landen wordt momenteel niet bevestigd door de voor België beschikbare indicatoren. Doordat ze hoofdzakelijk een financieel karakter hebben, zijn deze laatste echter te partieel en onvolledig om dat verschijnsel, dat trouwens snel kan evolueren, te meten. Zo blijkt uit enquêtes dat tal van bedrijfsleiders hiermee rekening houden, en dat het effectief aanleiding geeft tot herschikkingen van de activiteiten. Bovendien boeken sommige van die opkomende economieën, met inbegrip van China, een snelle vooruitgang naar ontwikkelingsstadia die meer toegespitst zijn op producten van hoogwaardiger technologie en op innovatie. Derhalve is een grondige bezinning nodig over de aard van de ontwikkelingen die nog te gebeuren staan en over de antwoorden die deze vergen, teneinde de Belgische ondernemingen in staat te stellen zich te richten op de geografische markten en activiteiten die een groei te zien geven.

In dat opzicht is het meer dan ooit geboden het concurrentievermogen te vrijwaren en te verbeteren. Het concurrentievermogen, in de ruime zin van het woord, wordt zowel gekenmerkt door factoren die rechtstreeks de productiekosten bepalen (vergoeding en productiviteit van de productiefactoren, intermediaire inputs) als door factoren die de aantrekkingskracht en het innovatiepotentieel van een economie bepalen, door in te werken op de kwaliteit en de differentiatie van de producten, de efficiënte organisatie van het productieproces, enz.

In een internationale omgeving met een steeds grotere concurrentie blijven de productiekosten een cruciale factor voor het mondiale concurrentievermogen van een economie en moeten ze uit dien hoofde aandachtig worden gevolgd om een gematigde ontwikkeling ervan te garanderen. Het is echter wenselijk ze niet het volledige gewicht van het concurrentievermogen te laten dragen. Allereerst hebben de opkomende economieën op het vlak van de uurloonkosten een duidelijke voorsprong en is het ondenkbaar hiertegen te concurreren, al moet dat voordeel ook worden gezien in het licht van een lager blijvende productiviteit. Een vergelijking van de productiekosten heeft meer zin ten opzichte van de landen van de EU-15, met name de buurlanden, die tegelijkertijd de voornaamste afzetmarkten bieden aan onze producten en onze directe concurrenten zijn bij de verdeling van de fasen van de ontwerp-, productie- en distributieprocessen die op Europees vlak en op wereldschaal worden

vastgelegd. In dat verband moet worden opgemerkt dat de Belgische industrie slechts in beperkte mate vat heeft op haar productiekosten, die meer dan elders afhangen van de intermediaire invoer, ook al levert de eenheidsmunt een belangrijke bijdrage door de wisselkoersschommelingen tussen de partners van het eurogebied weg te nemen. Desondanks is het geboden waakzaam te blijven toezien op het verloop van bepaalde kosten in België, zowel in de industrie als in de bedrijfstakken waarop deze een beroep doet: de lonen, die hoog blijven, de vergoeding van het kapitaal of de energiekosten.

De dynamiek van een economie blijkt echter in toenemende mate te worden afgemeten aan haar capaciteit om te innoveren, zowel in de producten die ze aanbiedt als in de productiewijzen die ze aanwendt. Die capaciteit resulteert uit een combinatie van tal van factoren waarvan de omvang of meer nog de mate waarin ze doorwerken in het concurrentievermogen van de economie, moeilijk meetbaar zijn. In dit artikel werden de belangrijkste van die factoren behandeld, waardoor een synthese kan worden geschetst van de voornaamste beleidslijnen die de reactie van de economische subjecten in de toekomst kunnen sturen.

Een voor de hand liggende doelstelling moet erin bestaan de sterke punten van de Belgische economie te handhaven en te benadrukken, in de eerste plaats haar infrastructuur (hoge investeringsquote, inclusief in ICT, vervoer- en communicatienetwerk...) en de scholingsgraad van haar werknemers, die allebei mede de hoge zichtbare arbeidsproductiviteit verklaren. Zelfs op die terreinen dienen bij voorrang gebreken te worden aangepakt, door de overheidsinvesteringen op te trekken, studenten meer voor wetenschappelijke en technische studierichtingen te laten kiezen, of door de permanente vorming uit te breiden.

Bovendien lijkt innovatie, en meer bepaald een coherente en geïntegreerde benadering hiervan, in een of andere vorm de kern te zijn van de ervaring van de meest dynamische Europese economieën. Innovatie blijft niet beperkt

tot het besteden van 3 pct. van het bbp aan R&D-uitgaven, maar moet alle terreinen bestrijken en van toepassing zijn op alle actoren van de maatschappij, door zich te richten op het verwerven, de verspreiding en het delen van kennis. Voor een kleine, open economie als België omvat dit in nog sterkere mate het aanleren en zich eigen maken van in het buitenland ontwikkelde kennis.

Hoewel alle economische subjecten daarbij betrokken zijn, komt een bijzondere en veelzijdige rol toe aan de overheid. In de eerste plaats wordt België gekenmerkt door de structurele zwakte van zijn overheidsinvesteringen en van de overheidsfinanciering van R&D. Hoewel bijkomende inspanningen in deze materie nodig zijn, rekening houdend met een gezond beheer van de openbare financiën, kan de Staat tevens gunstige voorwaarden creëren voor de economische activiteit en het algemeen welzijn. Zo worden de zware administratieve procedures regelmatig als handicap van de Belgische economie genoemd, maar er is verbetering merkbaar, zoals blijkt uit de indicator van de Wereldbank. Ten slotte dienen alle beleidsniveaus een essentiële rol te vervullen bij het uitwerken en de tenuitvoerlegging van een innovatiestrategie, onder meer door de verschillende betrokkenen bijeen te brengen, een consensus te zoeken over de gezamenlijk na te streven doelstellingen en de verwezenlijkingen te volgen en te beoordelen. Uitgerust met zo'n coherent kader zouden ondernemingen, universiteiten en werknemers dan duidelijke en stabiele vooruitzichten hebben om efficiënt samen te werken en elkaars kennis te delen, wat de creatie en verspreiding van innovaties in de hand werkt.

Het aanzien van de industrie zal de komende jaren nog voortdurend veranderen. De industriële ondernemingen dienen echter een cruciale rol te spelen in de vernieuwing van het economische weefsel van België. Door zich aan te sluiten bij de door alle economische subjecten ondersteunde algemene aanpassingstrend, zullen ze een essentiële bijdrage blijven leveren tot de ontwikkeling van de productiviteit van de economie en van de welvaart van de inwoners van ons land.

Bibliografie

- Aubert P. en P. Sillard (2005), *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*, INSEE, Document de travail G 2005/03.
- Avonds L. (2005), *Een vergelijkende analyse van de Input-Output tabellen van 1995 en 2000*, Federaal Planbureau, Working paper 4-05.
- Avonds L. (2003), *Een poging tot vergelijking van de Input-Output-tabellen van 1990 en 1995*, Federaal Planbureau, Working paper 19-03.
- Avonds L., V. Deguel en A. Gilot (2003), *Quelques applications à l'aide du tableau entrées-sorties 1995*, Bureau fédéral du Plan, Working paper 18-03.
- Beffa J.-L. (2005), *Pour une nouvelle politique industrielle*, Verslag aan de President van de Franse Republiek (www.rapport-jeanlouisbeffa.com).
- Bhagwati J., A. Panagariya en T.N. Srinivasan (2004), « The muddles over outsourcing », *Journal of Economic Perspectives*, 18 (4), 93-114.
- Biatour B. et al. (2005), *European R&D strategy: impact and feasibility study for Belgium*, Federal Planning Bureau, Working paper 3-05.
- Biatour B. (2004), *La R&D et l'innovation en Belgique: un diagnostic sectoriel*, Bureau fédéral du Plan, Working paper 15-04.
- Bogaert H., A. Gilot en C. Kegels (2004), *L'industrie a-t-elle un avenir en Belgique?*, Bureau fédéral du Plan, Working paper 10-04.
- Bogaert H. en A. Gilot (2000), « L'évolution du tissu économique », *Reflets et perspectives*, XXXIX (1), 17-31.
- Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (2003), « Industriebeleid: enkele actiemogelijkheden », *Sociaal-economische nieuwsbrief*, nr. 82, 3-13.
- CEPII (2004), *L'insertion de l'industrie européenne dans la division internationale du travail: situation et perspectives*, Verslag ten behoeve van het DG Handel van de EC (<http://trade-info.cec.eu.int/doclib/html/118033.htm>).
- Cette G. en P. Artus (2004), *Productivité et croissance*, Verslag aan de Conseil d'analyse économique van de Franse Eerste Minister (www.cae.gouv.fr).
- Cornille D. en B. Robert (2005), « Sectorale interdependencies en kostenstructuur van de Belgische economie: een toepassing van de input-outputtabellen », *Economisch Tijdschrift van de Nationale Bank van België*, 2e kwartaal 2005.
- DATAR (2004), *La France, puissance industrielle: une nouvelle politique industrielle par les territoires* (www.datar.gouv.fr).
- De Backer K. en L. Sleuwaegen (2003), *Rapport over het concurrentievermogen van de Vlaamse economie* (www.ondernemerschap.be).
- De Grauwe P. (2003), « De toekomst van de industrie in België », *Leuvense Economische Standpunten*, 2003 (102).
- Delanghe H., V. Duchêne en U. Muldur (2004), « À l'aube d'une nouvelle vague de croissance ? », *Futuribles*, nr. 300, 19-44.

- Drancourt M. (2004), « Industrialisation: la destruction créatrice », *Futuribles*, nr. 297, 13-29.
- Drumetz F. (2004), « La délocalisation », *Bulletin de la Banque de France*, nr. 132, december, 27-42.
- Duesterberg T.J. (uitg.) en E.H. Preeg (uitg.) (2003), *U.S. manufacturing, The engine for growth in a global economy, A project of the manufacturers alliance/MAPI*, Westport, Connecticut, Praeger publishers.
- EC (2004a), *European competitiveness report 2004*, SEC (2004) 1397.
- EC (2004b), *De structurele veranderingen begeleiden: een industriebeleid voor het uitgebreide Europa*, COM (2004) 274.
- EC (2003a), « The EU economy 2003 review », *European Economy*, 6.
- EC (2003b), *European competitiveness report 2003*, SEC (2003) 1299.
- EC (2003c), Enkele kernpunten inzake Europa's concurrentievermogen – naar een geïntegreerde aanpak, COM (2003) 704.
- EC (2002), Het industriebeleid na de uitbreiding, COM (2002) 714 final.
- ECB (2004), *Sectoral specialisation in the EU: a macro-economic perspective*, 5th Structural Issues Report, Monetary Policy Committee (www.ecb.int).
- Federaal Planbureau, *Economische vooruitzichten 2004-2009*.
- Finnish Prime minister's office (2004), *Finland's competence, openness and renewability. The final report on the «Finland in the global economy» project*, Prime minister's office publications 26 (www.vnk.fi).
- Fontagné L. en J.-H. Lorenzi (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, Verslag aan de Conseil d'analyse économique van de Franse Eerste Minister (www.cae.gouv.fr).
- Gonzalez L. (2002), « L'incidence du recours à l'intérim sur la mesure de la productivité du travail des branches industrielles », *Économie et statistique*, nr. 357-358, 103-137.
- Grignon F. (2004), *Délocalisations: pour un néocolbertisme européen*, Verslag ter informatie van de Franse Senaat (www.senat.fr).
- Gusbin D. en B. Hoornaert (2004), *Energievooruitzichten voor België tegen 2030*, Federaal Planbureau, Planning paper 95.
- Hansen J.P. (2004), *Quel avenir pour l'industrie en Europe?*, Mededeling aan de Assemblée de l'Union Wallonne des Entreprises, Genva, 20 januari 2004.
- Henriot A. (2004), « La France est-elle en voie de désindustrialisation? », in *Les entreprises françaises en 2004, le défi extérieur*, onder leiding van C. de Boissieu en C. Deneuve, Paris, France, Economica, 97-112.
- Hoge Raad 3 % van België (2005), *Recherche, technologie et innovation en Belgique: les chaînons manquants*, Eindverslag (www.belspo.be).
- Institute for Management Development (2005), *World competitiveness yearbook* (www.imd.ch).
- Kok W. en al. (2004), *Aan de slag: de Lissabon-strategie voor groei en werkgelegenheid*, Rapport van de groep op hoog niveau onder leiding van Wim Kok, EC (<http://europa.eu.int/growthandjobs>).

Melyn W. (2004), « Kenmerken en verloop van de buitenlandse handel van België », *Economisch Tijdschrift van de Nationale Bank van België*, 3e kwartaal 2004.

O'Mahony M. en B. Van Ark (2003), *EU productivity and competitiveness: an industry perspective*, Enterprise publications, EC.

Rowthorn R. en R. Ramaswamy (1997), *Deindustrialization – its Causes and Implications*, IMF Economic Issues.

Sels L. en al. (2002), *Opleiding en ontwikkeling in kmo's*, Cahier 4 van het VIONA-project « Personeelsbeleid in kmo's: een onderzoek naar de kenmerken van een effectief kmo-personeelsbeleid », Hoger instituut voor de arbeid, KUL (www.hiva.be).

Sleuwaegen L. en K. De Backer (2001), « Desindustrialisatie in België », *Tijdschrift voor Economie en Management*, XLVI (3).

Van Ark B. en E. Bartelsman (2004), *Fostering excellence: challenges for productivity growth in Europe*, Background document for the Informal Competitiveness Council Maastricht.

Vandille G. en B. Van Zeebroeck (2003), *De Belgische milieurekeningen*, Federaal Planbureau, Planning paper 93.

Van Ierland W. (2004), *Guide des instruments économiques à mettre en œuvre dans le cadre des politiques climatiques domestique et internationale*, Bureau fédéral du Plan, Working paper 3-04.

VBO (2004), *Strategie 2010: voor een nieuw elan en een toekomst voor onze kinderen* (www.vbo-feb.be).

Wereldbank (2004), *Doing business in 2005: removing obstacles to growth* (<http://rru.worldbank.org/doingbusiness>).

De potentiële groei van de Belgische economie en zijn determinanten

C. Rigo*

Inleiding

Het potentiële groeipad van de economie bekleedt een centrale plaats in verschillende fundamentele economische vraagstukken. Het speelt onder meer een rol bij de monetaire-beleidsvoering en het beheer van de overheidsfinanciën. In combinatie met de bevolkingsontwikkeling bepaalt het groeipotentieel eveneens het verloop van het welvaartspeil van de economie. De afgelopen jaren werd de belangstelling voor dit thema in de Europese economieën aangewakkerd door de spectaculaire ontwikkelingen van de nieuwe informatie- en communicatietechnologieën (ICT) en hun invloed op de productiviteit. Ook in het Europese debat over de Lissabon-strategie ligt de klemtoon op de versterking van het groeipotentieel, meer bepaald tegen de achtergrond van de vergrijzing.

De potentiële productie is niet rechtstreeks meetbaar en moet bijgevolg onrechtstreeks worden geraamd. Daartoe zijn er verscheidene ramingsmethodes. De onderhavige analyse berust op de benadering aan de hand van de productiefunctie. Deze benadering, die ook wordt gebruikt in soortgelijke onderzoeken, onder meer van de EC, brengt het groeipotentieel in verband met drie determinanten, namelijk de arbeid en het kapitaal aanwezig in de economie, alsook de doelmatigheid waarmee deze productiefactoren worden ingezet. Deze doelmatigheid hangt onder meer af van de technologische vooruitgang.

Het onderzoek zal zich voornamelijk toespitsen op de Belgische situatie. Om over referentiepunten te kunnen beschikken, wordt hieraan echter een internationale dimensie toegevoegd. Het eerste hoofdstuk behandelt de potentiële groei van de Belgische economie en zijn determinanten, geraamd voor de twee afgelopen

decennia (1982-2004). Deze groei zal worden vergeleken met de door de EC uitgevoerde raming voor de verschillende landen van de EU-15.

Het groeipad dat met behulp van de productiefunctie wordt berekend, kan eveneens worden beoordeeld aan de hand van de in het verleden opgetekende ontwikkelingen inzake arbeidsvolume en zichtbare arbeidsproductiviteit. In het tweede hoofdstuk worden de in België en, meer in het algemeen, de in de EU-15 opgetekende ontwikkelingen vergeleken met die van de Verenigde Staten. Over de determinanten van de productiviteit is nog niet alles geweten. Uiteenlopende onderzoeken maken gewag van diverse factoren die het verloop van de productiviteit kunnen beïnvloeden, maar het blijft vooralsnog moeilijk om hun reële invloed te ramen. Vaak wordt de ontwikkeling van de ICT genoemd als een van deze factoren. Andere elementen, die onder meer te maken hebben met de kwaliteit van de productiefactoren en een aantal meer structurele aspecten van de economie, kunnen een effect uitoefenen op de productiviteit. Het tweede hoofdstuk belicht de situatie van België met betrekking tot deze factoren.

* De auteur dankt L. Dresse voor zijn gewaardeerd advies.

1. Potentiële groei in België en determinanten

De potentiële productie kan worden gedefinieerd als het productieniveau dat op duurzame wijze kan worden gerealiseerd, dat wil zeggen zonder evenwichtsverstoringen teweeg te brengen op de goederen- en dienstenmarkt en op de arbeidsmarkt. Ze vertegenwoordigt de aanbodcapaciteit van een economie, rekening houdend met een normaal gebruik van de beschikbare productiefactoren, met andere woorden verenigbaar met een stabiele inflatie en een evenwichtige loonontwikkeling. De feitelijke productie kan op een hoger, maar ook op een lager niveau liggen dan de potentiële productie: de schommelingen omheen het potentieel kunnen worden verklaard door korte-termijnafwijkingen tussen het aanbod en de vraag. Deze schommelingen geven aanleiding tot het ontstaan van de zogenaamde *output gap*. Die is positief als de productiefactoren overbenut worden om te voldoen aan een sterke vraag, waardoor spanningen kunnen ontstaan in de lonen of in de prijzen; een negatieve *output gap* wijst op een onderbenutting van de productiefactoren als gevolg van een vraagtekort. In een markteconomie is een *output gap* op de lange termijn bedoeld om te verdwijnen, aangezien het aanpassingsproces van de lonen en de prijzen het evenwicht tussen aanbod en vraag zal herstellen.

Omdat het potentiële bbp van een economie niet rechtstreeks meetbaar is en evenmin kan worden berekend door het samenvoegen van basisgegevens, zoals bijvoorbeeld het geval is voor het feitelijke bbp, dient het onrechtstreeks te worden geraamd.

Voor de raming van het potentiële bbp werden verschillende methodes ontwikkeld⁽¹⁾, die als volgt schematisch kunnen worden voorgesteld:

- de zogenaamde *statistische methodes*, die, in het geval van de univariate methodes, de trendmatige component trachten af te zonderen uit de reeks van het feitelijke bbp (bijvoorbeeld door een lineaire trend

te berekenen of door een Hodrick-Prescott-filter toe te passen) of die meerdere reeksen tegelijkertijd beschouwen in een multivariate benadering (bbp, inflatie, rente, reële lonen,...) zonder evenwel expliciete verbanden te leggen tussen de productiefactoren en het outputniveau (bijvoorbeeld de SVAR-modellen, de modellen met niet-waarneembare componenten);

- de zogenaamde *structurele methodes*, die berusten op een productiefunctie, waarin het niveau van de productie expliciet wordt bepaald door de ingezette productiefactoren.

De waaier van methodes die met de jaren zijn ontwikkeld toont aan hoe moeilijk het is om een methode te vinden die onweerlegbaar, betrouwbaar en voor alle soorten gebruik geschikt lijkt te zijn. In veel empirische studies worden trouwens verschillende methodes naast elkaar gebruikt, teneinde een grootteorde te bepalen in plaats van de potentiële productie exact trachten te ramen, alsook om het mogelijk te maken de robuustheid van de resultaten te beoordelen. Het gebruik van meerdere ramingsmethodes houdt evenwel het risico in dat het eindresultaat niet eenduidig is.

De analyse die in dit artikel wordt voorgesteld berust op het gebruik van een productiefunctie in het kader van de zogenaamde *growth accounting*. Deze methode, die veel wordt gebruikt door internationale instellingen, maakt het immers mogelijk de rol van de verschillende groeideterminanten te belichten, namelijk het aanbod van de productiefactoren – arbeid en kapitaal – en de totale factorproductiviteit (TFP), dat wil zeggen de doelmatigheid waarmee deze factoren samen worden ingezet. Aan de hand van een enigszins vereenvoudigde voorstelling van de economie (zie kader en bijlage), laat deze methode toe de ontwikkelingen van het verleden gemakkelijk te interpreteren en biedt ze de mogelijkheid de groei op lange termijn te beoordelen.

(1) Voor een overzicht van de verschillende methodes, zie ECB (2000), De Masi (1997) en Guarda (2002).

Growth accounting

De meest gebruikte methode op het vlak van *growth accounting* steunt op een productiefunctie, waarbij het niveau van de productie (Y) een functie van drie determinanten is: de hoeveelheid arbeid (L), de kapitaalvoorraad (K) en de totale factorproductiviteit (TFP).

$$Y = f(L, K, TFP)$$



Doorgaans wordt in groeianalyses geopteerd voor een productiefunctie van het Cobb-Douglas-type. Dit type van functie stelt de aanbodrelaties van de geïndustrialiseerde economieën immers op een vereenvoudigde maar relatief getrouwe manier voor en levert vlot te interpreteren resultaten op. Ze strookt met het geheel van hypothesen die in de neoklassieke benadering van de groei worden gehanteerd: afnemende marginale opbrengsten van de productiefactoren **L** en **K** en constante schaalvoordelen van deze factoren. De functie ziet eruit als volgt:

$$Y = TFP \cdot L^{\alpha} \cdot K^{(1-\alpha)}$$

waarbij α het naar veronderstelling constante aandeel is van de factor arbeid in het productieproces (geraamd aan de hand van het aandeel van de lonen in de totale vergoeding van de factoren).

De TFP meet de algemene efficiëntie van het productieproces, rekening houdend met het gecombineerde gebruik van de productiefactoren. Twee landen die dezelfde hoeveelheid arbeid en een identieke kapitaalvoorraad inzetten kunnen immers een verschillend productieniveau bereiken, afhankelijk van het feit of ze meer of minder efficiënt zijn georganiseerd. Samenvattend wordt de TFP soms gelijkgesteld met een maatstaf voor de technische vooruitgang.

Uitgedrukt in veranderingspercentages (aangeduid met een \circ boven de variabelen), kan de voorgaande vergelijking als volgt worden geherformuleerd:

$$\overset{\circ}{Y} = \overset{\circ}{TFP} + \alpha \cdot \overset{\circ}{L} + (1 - \alpha) \cdot \overset{\circ}{K}$$

In de empirische toepassingen wordt het groeitempo van de TFP residueel berekend als het verschil tussen de groei van de productie en de gewogen groeipercentages van de hoeveelheden van de gebruikte productiefactoren:

$$\overset{\circ}{TFP} = \overset{\circ}{Y} - \alpha \cdot \overset{\circ}{L} - (1 - \alpha) \cdot \overset{\circ}{K}$$

De raming van het groeipercentage van de TFP wordt bijgevolg beïnvloed door de manier waarop **L** en **K** worden gemeten en meer in het bijzonder door de inhoud die aan deze twee determinanten wordt gegeven. Hoe nauwkeuriger de bijdrage van **L** en **K** aan de productie kan worden bepaald, hoe kleiner de afwijkingen die de meting van de TFP kunnen vertekenen. Zo beperkt de ingezette arbeid zich niet tot het aantal werkenden. Er kan eveneens rekening gehouden worden met de arbeidsduur of het opleidingsniveau van de arbeidskrachten⁽¹⁾. Ook eenzelfde kapitaalvoorraad kan een verschillende bijdrage tot de productie opleveren, afhankelijk van de ouderdom en het type van de machines (traditionele of meer op nieuwe technologieën gerichte werkinstrumenten)⁽²⁾. De TFP weerspiegelt derhalve de invloed op de productie van alle elementen die niet zijn opgenomen in de respectieve maatstaven van **L** en **K**. Om een internationale vergelijking te kunnen maken inzake TFP, moeten de gebruikte gegevens dan ook zo homogeen mogelijk zijn.

De methode die de Bank gebruikt om de potentiële productie te ramen is rechtstreeks afgeleid van die van de EC⁽³⁾ en berust op de basisprincipes van de *growth accounting*. De variabelen (**L**, **K** en TFP) die deel uitmaken van de productiefunctie worden verkregen door feitelijke waarnemingen. Vervolgens worden ze afgevlakt om cyclische bewegingen en onregelmatige korte-termijnvariaties te corrigeren en zo de structurele ontwikkelingen zo dicht mogelijk te benaderen. Bij de afvlakking van de gegevens met behulp van een Hodrick-Prescott-filter (HP) wordt rekening gehouden met de middellange-termijnprognoses die worden opgesteld in het kader van de projecties van het Eurosysteem, dit om de eindpuntvertekeningen die eigen zijn aan deze afvlakkingsmethode te beperken.

(1) De kwaliteit van de arbeid weerspiegelt de doeltreffendheid van de gewerkte uren per personeelscategorie. Daartoe dient de factor arbeid te worden opgesplitst in meerdere verschillende categorieën van werknemers (meestal volgens het behaalde diploma). Deze categorieën worden gewogen op basis van hun eigen bezoldiging, waarbij verondersteld wordt dat deze laatste de efficiëntie van de arbeid weergeeft.

(2) Een nauwkeurige maatstaf van de bijdrage van het kapitaal aan de productie berust op het concept van kapitaaldiensten. Deze maatstaf, die het productieve vermogen tracht te berekenen van de verschillende activa die de kapitaalvoorraad vormen, is vanuit statistisch oogpunt echter veeleisend en nog weinig verspreid. Meer informatie hieromtrent is te vinden in de werken van de OESO [met name Shreyer et al. (2003)].

(3) Denis et al. (2002).

Vanuit deze optiek is de potentiële productie dus een functie van de « potentiële » niveaus van de determinanten, die worden vastgesteld in de theorie van de groei :

$$Y^* = TFP^* \cdot L^{*\alpha} \cdot K^{*(1-\alpha)} \quad \text{waarbij } * \text{ verwijst naar de potentiële niveaus.}$$

De gebruikte methode wordt nader toegelicht in de bijlage.

1.1 Potentiële groei in België

Aangezien de activiteit en de werkgelegenheid in de overheidssector de potentiële groei van de economie niet fundamenteel kunnen beïnvloeden, werd de hierboven geschetste methode gebruikt om de potentiële productie van de particuliere sector in België te ramen. De ontwikkeling van de overheidsdiensten wordt immers bepaald door andere determinanten dan diegene die ervoor zorgen dat de markten op lange termijn in evenwicht blijven. De overheid kan echter wel een belangrijke rol spelen in het creëren van een gunstig kader voor de ontwikkeling van de productiviteit van het geheel van de economie.

Over het geheel van de periode 1982-2004 beliep de gemiddelde jaarlijkse groei van de potentiële productie van de particuliere sector in België 2,2 pct. De belangrijkste bijdragen werden geleverd door het verloop van de TFP en de groei van de kapitaalvoorraad, beide naar rato van 1 procentpunt. De bijdrage van de factor arbeid bleef beperkt tot gemiddeld 0,2 procentpunt over het geheel van de periode. Indien rekening wordt gehouden met de

toegevoegde waarde van de overheidssector, kan de groei van het potentiële bbp voor het geheel van de Belgische economie worden geraamd op 2,1 pct.

De potentiële groei van de particuliere sector vertoonde tijdens deze periode beperkte variaties en schommelde doorgaans binnen een marge van 2 tot 2,5 pct. Van 1989 tot 1991 flirtte hij echter met de 3 pct., als gevolg van een uitzonderlijke stijging van de kapitaalvoorraad.

De relatieve stabiliteit van de groei van de potentiële output verhuult echter significante bewegingen in het verloop van de verschillende determinanten. De belangrijkste variaties deden zich voor in de kapitaalvoorraad. Naast het hoogtepunt dat rond 1990 werd opgetekend, maakte de kapitaalvoorraad een periode van geringe groei door in de eerste helft van de jaren tachtig en een aanzienlijke vertraging na 2000. Naar alle waarschijnlijkheid moeten deze bewegingen van de kapitaalvoorraad voor een deel aan de conjunctuur worden toegeschreven. De bijdrage van de TFP, die in het begin van de jaren tachtig de belangrijkste motor was van de groei, is met de helft teruggelopen : de stijging van de TFP nam af van 1,5 pct. tot zowat 0,7 pct. in het midden van de jaren negentig. Vervolgens tekende zich een lichte opwaartse tendens af en steeg het groeipercentage opnieuw tot 1 pct. De bijdrage van het arbeidsvolume aan de groei van de particuliere sector, tot slot, is in de loop der jaren toegenomen, van bijna onbestaand in het begin van de analyseperiode tot zowat 0,5 procentpunt tijdens de laatste jaren.

De raming van het potentiële arbeidsvolume kan op haar beurt in verschillende elementen worden opgesplitst. Zo blijkt dat de stijging van de bijdrage van de arbeid aan de groei enerzijds kan worden toegeschreven aan een trendmatige verhoging van de activiteitsgraad en anderzijds aan een vertraging in de tendens naar een vermindering van de arbeidstijd. Behalve door deze twee middellange-termijnontwikkelingen wordt de bijdrage van de arbeid aan de groei eveneens beïnvloed door het verloop van de bevolking op arbeidsleeftijd. Dit element

TABEL 1 POTENTIËLE GROEI IN BELGIË: TENDENSEN

	Subperiodes		
	1982-2004	1982-1995	1996-2004
Potentiële groei van de particuliere sector ⁽¹⁾	2,2	2,3	2,1
Arbeid ⁽²⁾	0,2	0,1	0,4
Kapitaal ⁽²⁾	1,0	1,0	0,9
Totale factorproductiviteit ⁽²⁾	1,0	1,1	0,8
<i>p.m. Potentiële groei van het geheel van de economie</i> ⁽¹⁾	2,1	2,1	2,1

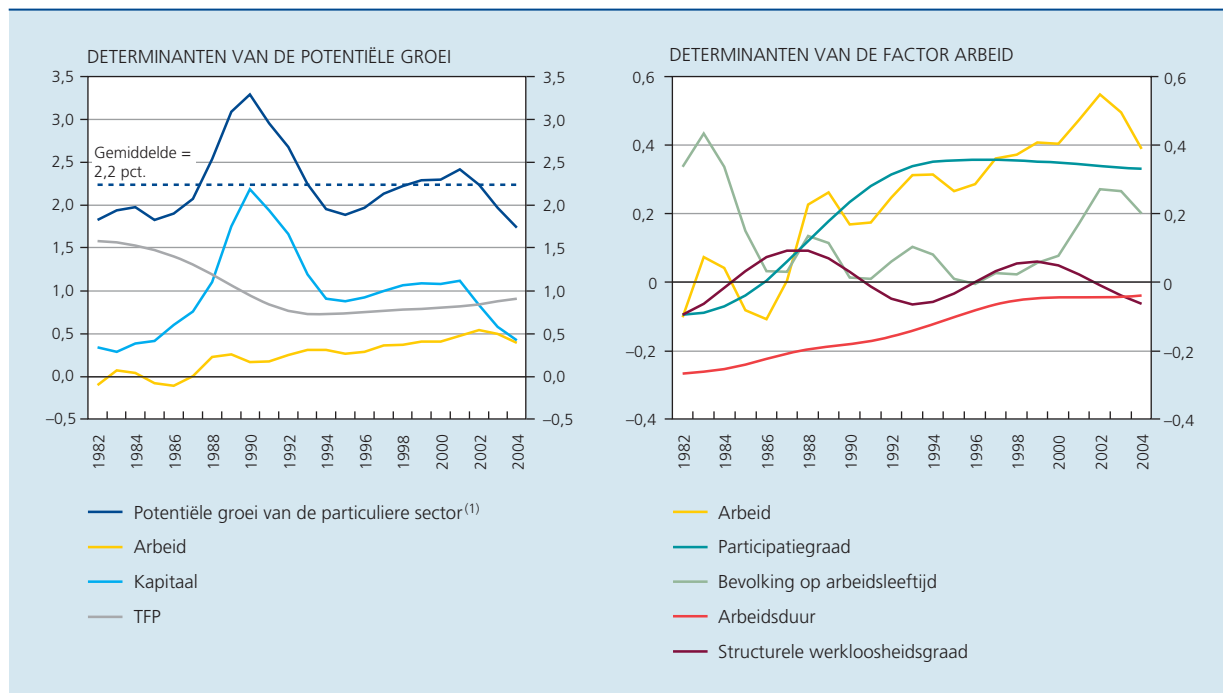
Bron : NBB.

(1) Veranderingspercentages.

(2) Bijdragen aan de groei van het potentiële bbp van de particuliere sector.

GRAFIEK 1 POTENTIËLE GROEI VAN DE PARTICULIERE SECTOR IN BELGIË EN ZIJN DETERMINANTEN

(bijdragen aan de groei van de potentiële toegevoegde waarde van de particuliere sector, tenzij anders vermeld)



Bron: NBB.
(1) Veranderingspercentages.

ontwikkelde zich tijdens de afgelopen jaren in gunstige richting, niet enkel onder invloed van puur demografische ontwikkelingen, maar eveneens als gevolg van de regularisatie van « mensen zonder papieren ». Het verloop van de structurele werkloosheidsgraad, ten slotte, oefende een verwaarloosbare invloed uit op de groei.

Ondanks de verschillen in de specificaties en in de manier waarop de raming gebeurt, is de hier berekende potentiële groei vergelijkbaar met de raming, voor België, van andere instellingen zoals de EC, het IMF en de OESO. De verschillen belopen ten hoogste 0,2 procentpunt.

TABEL 2 VERGELIJKING VAN DE RAMINGEN VAN DE POTENTIËLE GROEI VOOR BELGIË
(veranderingspercentages, geheel van de economie)

	Subperiodes		
	1985-2004	1985-1995	1996-2004
EC	2,1	2,1	2,1
IMF	2,2	2,2	2,2
OESO	2,1	2,2	2,0
<i>p.m. NBB</i>	2,2	2,3	2,1

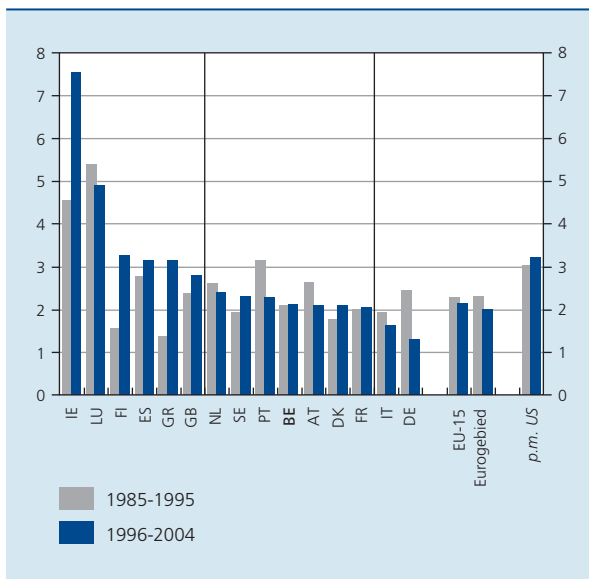
1.2 Vergelijking met de overige landen van de EU-15

Op basis van de ramingen van de EC, die zijn opgesteld aan de hand van een geharmoniseerde methode, kunnen de landen van de EU-15 in drie groepen worden ingedeeld, volgens hun gemiddelde potentiële groei sedert het midden van de jaren negentig. België behoort tot de groep van landen waar de groei dicht bij het gemiddelde van de EU-15 aanleunde. Dat is eveneens het geval voor Nederland, Zweden, Portugal, Oostenrijk, Denemarken en Frankrijk, waar de groei van het potentiële bbp ongeveer 2 pct. beliep. Terwijl in België, Nederland en Frankrijk de potentiële groei tussen 1985-1995 en 1996-2004 niet fundamenteel is veranderd, is hij in Portugal en Oostenrijk vertraagd en in Zweden en Denemarken versneld.

GRAFIEK 2

POTENTIËLE GROEI IN DE LANDEN VAN DE EU-15

(veranderingspercentages)



Bronnen : EC, OESO.

Een andere groep van landen onderscheidt zich door een hogere potentiële groei tijdens de periode 1996-2004. In Finland, Spanje, Griekenland en het Verenigd Koninkrijk beliep deze groei ongeveer 3 pct., een cijfer dat overigens vergelijkbaar is met dat van de Verenigde Staten. De potentiële groei was merkkelijk hoger in Luxemburg en vooral in Ierland, waar hij meer dan 7 pct. beliep. In dat laatste land profiteerde de potentiële groei wellicht van een inhaaleffect ten gevolge van een forse productiviteitsverhoging, tegen de achtergrond van de integratie van de markten, aanzienlijke buitenlandse investeringen en Europese subsidies, en de versterking van de stimulansen om te participeren aan de arbeidsmarkt.

Italië en Duitsland, tot slot, worden gekenmerkt door een relatief geringe potentiële groei, in de orde van grootte van gemiddeld 1,5 pct. sedert 1996. Voor de Duitse economie betekent dat een daling met meer dan 1 procentpunt ten opzichte van de tien voorgaande jaren.

De aanmerkelijke verschillen tussen de potentiële groeicijfers van de landen van de EU-15 over de periode 1996-2004 weerspiegelen zeer uiteenlopende situaties met betrekking tot de bijdragen van de verschillende factoren. Zo blijkt arbeid in Ierland en Spanje een zeer sterke bijdrage te hebben geleverd. De aanzienlijke inzet van de factor arbeid in deze twee landen zou aanleiding hebben gegeven tot een groeisurplus ten belope van respectievelijk 1,9 en 1,2 procentpunt ten opzichte van

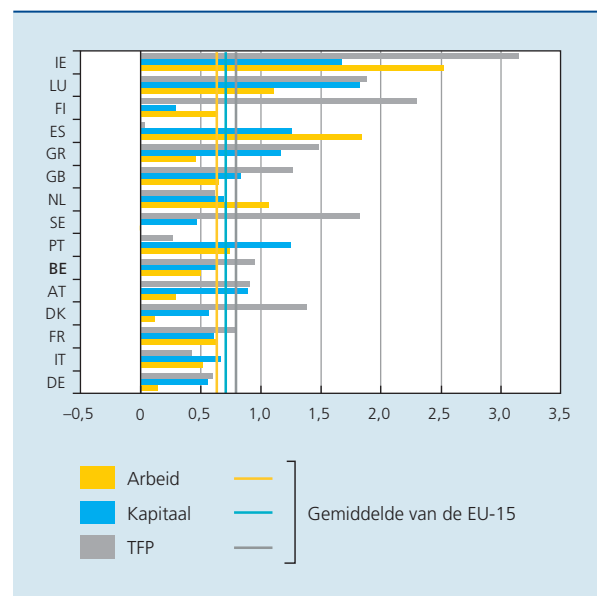
het gemiddelde van de EU-15. Verschillende elementen droegen bij tot dit resultaat: in Ierland groeide de bevolking op arbeidsleeftijd met zowat 2 pct. per jaar; de activiteitsgraad steeg er tussen 1995 en 2004 met bijna 6 procentpunten, terwijl de structurele werkloosheidsgraad met zowat 8 procentpunten afnam. In Spanje was de aanzienlijke bijdrage van de factor arbeid aan de groei vooral te verklaren door de markante stijging van de activiteitsgraad, met 9 procentpunten, alsook door een vrij sterke daling van de structurele werkloosheidsgraad. Ook in Luxemburg en Nederland lag de arbeid aan de basis van een – weliswaar geringer – groeisurplus. In België stemt de bijdrage van de arbeidsinput vrij goed overeen met het gemiddelde. In Duitsland, Denemarken en Zweden, daarentegen, werd de potentiële groei afgeremd door een tekort aan arbeidskrachten. In de eerste twee landen stagneerde de bevolking op arbeidsleeftijd en in Denemarken en Zweden liep de participatiegraad, die weliswaar hoog is ten opzichte van andere landen, terug.

De kapitaalvoorraad nam in Ierland en Luxemburg fors toe en droeg in deze twee landen bij aan de potentiële groei ten belope van zowat 1,7-1,8 procentpunt, dat is ongeveer 1 procentpunt meer dan het gemiddelde van de EU-15. Ook Spanje, Portugal en Griekenland laten zich op dit punt in positieve zin opmerken. In Finland, daarentegen, zou de bijdrage van de kapitaalvoorraad aan de potentiële groei zijn afgenomen. België benadert het gemiddelde.

GRAFIEK 3

DETERMINANTEN VAN DE POTENTIËLE GROEI IN DE LANDEN VAN DE EU-15 OVER DE PERIODE 1996-2004

(bijdragen aan de potentiële groei, procentpunten)



Bron : EC.

Tot slot lag ook de bijdrage van de TFP in Ierland en Luxemburg duidelijk hoger dan het gemiddelde, wat bijdroeg tot een groeisurplus van respectievelijk 2,4 en 1,1 procentpunt. Het opmerkelijke verloop van het bbp van deze twee landen tijdens de afgelopen tien jaar vond dus, in uiteenlopende mate, zijn oorsprong in de drie determinanten arbeid, kapitaal en TFP. De TFP steeg ook bijzonder sterk in Finland en Zweden. Volgens de ramingen van de EC beliep de stijging van de TFP in België 1 pct. Dat is iets beter dan het EU-15-gemiddelde van 0,8 pct. In Italië, Portugal en Spanje, daarentegen, steeg de TFP nauwelijks of helemaal niet.

2. Troeven en handicaps inzake groei: positie van België binnen de EU-15 en tegenover de Verenigde Staten

In het eerste deel van de analyse kon het relatieve aandeel van arbeid, van de kapitaalvoorraad en van de TFP in de ontwikkeling van de potentiële groei van de economie worden vastgesteld. In een tweede fase is het nuttig de sterke punten en zwakheden te bepalen aan de hand van de opgetekende resultaten; op grond van de lessen die uit deze analyse zouden worden getrokken, kunnen eventueel mogelijke actiegebieden worden afgebakend om de ontwikkeling van de economie structureel te ondersteunen.

In dat kader zal vooral aandacht worden besteed aan het arbeidsvolume en de zichtbare arbeidsproductiviteit; dit zijn direct meetbare variabelen en op basis daarvan kan gemakkelijker een balans worden opgemaakt van de troeven en handicaps van de Belgische economie. Uit het onderstaande kader blijkt dat de decompositie van de groei naar arbeidsvolume en zichtbare arbeidsproductiviteit rechtstreeks volgt uit de *growth accounting*-methode. De zichtbare arbeidsproductiviteit hangt immers zelf af van de TFP en van de verhouding tussen kapitaal en arbeid.

Aangezien de Amerikaanse economie, zoals vermeld in het eerste hoofdstuk, zich onderscheidt door een relatief hoge potentiële groei, wordt in dit hoofdstuk de ontwikkelingen in België niet alleen beoordeeld in het licht van het gemiddelde verloop in de EU-15, maar ook in vergelijking met de Verenigde Staten.

Tijdens de laatste twintig jaar lag de gemiddelde jaarlijkse groeivoet van het bbp in de Verenigde Staten zowat een procentpunt hoger dan in de EU-15; de groei bedroeg er respectievelijk 3 pct. tegen 2 pct. Dit verschil is met-tertijd trouwens wat toegenomen, doordat de groei licht versnelde in de Verenigde Staten en enigszins vertraagde in Europa. In België sloot de bbp-groei nauw aan bij die van de EU-15.

Analytische decompositie van de groei

In een analytische benadering kan de productie Y worden opgesplitst naar het aangewende arbeidsvolume (L) en de zogenoemde zichtbare arbeidsproductiviteit ($\frac{Y}{L}$).

$$Y = L \cdot \frac{Y}{L}$$

Uitgaande van de klassieke formulering van de productiefunctie $Y = TFP \cdot L^{1-\alpha} \cdot K^{\alpha}$ en na deling van de twee leden van die vergelijking door L , kan de zichtbare arbeidsproductiviteit worden geschreven als:

$$\frac{Y}{L} = TFP \cdot \left(\frac{K}{L}\right)^{\alpha}$$

In termen van veranderingspercentages:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{TFP}}{TFP} + (1 - \alpha) \cdot \frac{\dot{K}}{K}$$

De zichtbare arbeidsproductiviteit wordt dus bepaald door:

- de TFP, zoals gedefinieerd in het voorgaande kader en
- de verhouding tussen kapitaal en arbeid, ook kapitaalintensiteit (of *capital deepening*) genoemd. Een toename van het per arbeidseenheid aangewende kapitaal draagt bij tot een versteviging van de zichtbare arbeidsproductiviteit.

Dit groeiverschil tussen beide continenten had echter sinds het midden van de jaren tachtig niet altijd dezelfde oorzaken: aanvankelijk berustte de groei in de Verenigde Staten op een sterkere toename van het arbeidsvolume dan in Europa, later was hij te danken aan een hogere groei van de arbeidsproductiviteit.

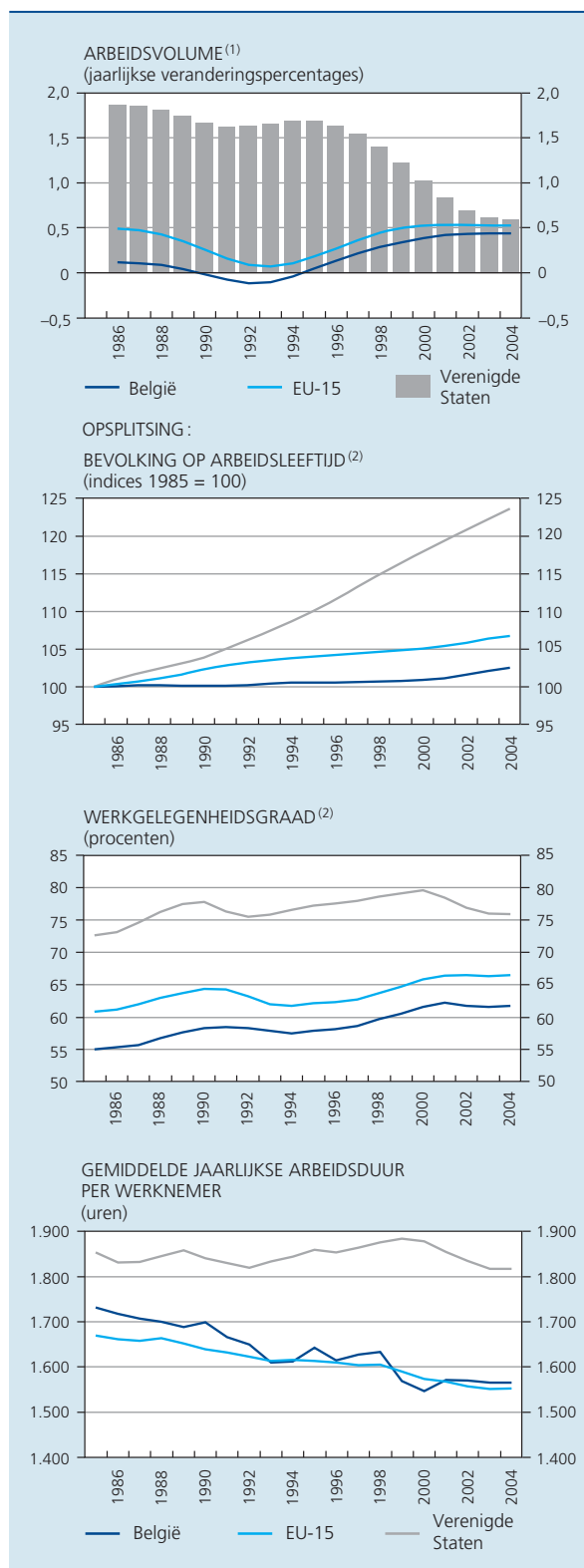
2.1 Arbeidsvolume

De groei in de Verenigde Staten werd reeds geruime tijd ondersteund door een forse stijging van het arbeidsvolume, die met gemiddeld 1,7 pct. per jaar toe nam tot 1997. Tijdens die periode groeide het aantal arbeidsuren slechts weinig in de EU-15, namelijk met 0,3 pct. per jaar, terwijl de ontwikkeling nog minder gunstig was in België, waar het arbeidsvolume stabiel bleef. Eind jaren negentig tekende zich niettemin een convergentie af; de stijging van het arbeidsvolume vertraagde sterk in de Verenigde Staten, terwijl ze enigszins versnelde in België, net als in de hele EU-15.

De gemiddeld snellere groei van het arbeidsvolume in de Verenigde Staten vloeide in de eerste plaats voort uit een belangrijke stijging van de bevolking op arbeidsleeftijd. Deze vergrootte met meer dan 1 pct. per jaar, terwijl ze in België stagneerde en in de vijftien lidstaten van de EU gemiddeld slechts met 0,3 pct. per jaar toenam. Die snellere groei werd ook in de hand gewerkt door het verloop van de arbeidstijd per werknemer. Terwijl deze laatste over het geheel genomen stabiel bleef in de Verenigde Staten, liep hij in België en in de Unie als geheel aanhoudend terug met gemiddeld zowat 0,5 pct. per jaar. De werkgelegenheidsgraad in Europa – dat wil zeggen het aantal werkenden in procenten van de bevolking op arbeidsleeftijd – bleef duidelijk onder die van de Verenigde Staten, waar de werkgelegenheidsgraad een hoogtepunt van ongeveer 80 pct. bereikte in 2000, tegen slechts zowat 60 pct. in België, of 4 procentpunten minder dan het gemiddelde in de EU-15.

De lage participatiegraad is een welbekende eigenschap van de Belgische economie. De geringere arbeidsmarktparticipatie van sommige leeftijdsgroepen, met name de ouderen, de relatief hoge loonkosten die de substitutie van arbeid door kapitaal aanmoedigen en de rigiditeiten op het vlak van zowel de functionele als de geografische mobiliteit zijn even zovele elementen die het arbeidsvolume drukken. Het wegnemen van die belemmeringen zou de groei van het arbeidsvolume in de toekomst kunnen stimuleren, tegen de achtergrond van de verwachte vertraging of zelfs daling van de bevolking op arbeidsleeftijd tijdens de komende decennia.

GRAFIEK 4 ARBEIDSVOLUME: VERGELIJKING MET DE EU-15 EN DE VERENIGDE STATEN



Bronnen: EC, GGDC, berekeningen NBB.

(1) Gedefinieerd als het aantal gewerkte uren; de reeks is afgevlakt door middel van een Hodrick-Prescott-filter.

(2) Gedefinieerd als het aantal werknemers in procenten van de bevolking op arbeidsleeftijd.

(3) Bevolking van 15 tot 64 jaar.

Hoewel de werkgelegenheidsgraad in Europa en in België altijd op een lager peil bleef, volgde hij van het midden van de jaren tachtig tot het jaar 2000 dezelfde opwaartse trend als in de Verenigde Staten. Vervolgens stabiliseerde hij zich in de eerste twee gevallen, terwijl een achteruitgang met bijna 4 procentpunten werd opgetekend in de Verenigde Staten, wat een afspiegeling was van het «herstel zonder werkgelegenheid» dat de recente conjunctuur in dat land kenmerkte. De inkrimping van de werkgelegenheidsgraad op het Amerikaanse continent – samen met een daling van de arbeidstijd, die contrasteert met de stabilisatie in de EU-15 en in België tijdens de afgelopen jaren – verklaart de vergelijkbare resultaten inzake arbeidsvolume die recentelijk in beide continenten werden opgetekend.

2.2 Zichtbare arbeidsproductiviteit

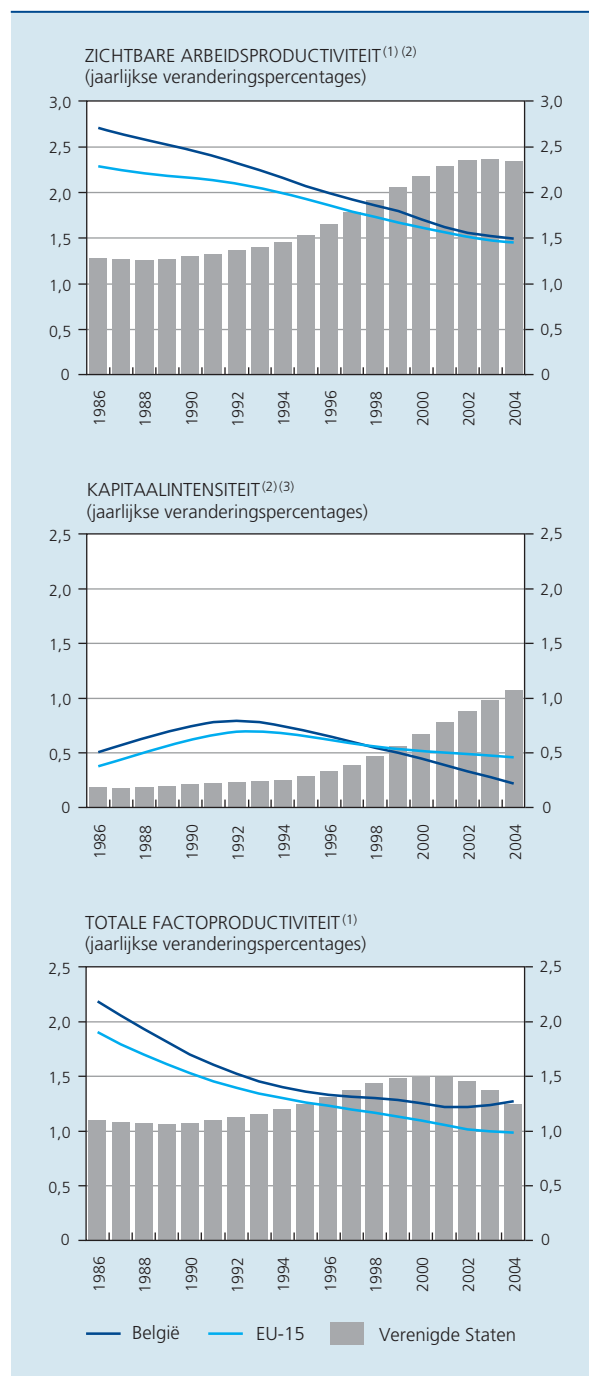
De convergentie van de prestaties inzake arbeidsvolume in de Verenigde Staten, de EU-15 en België ging gepaard met een kentering in de relatieve resultaten betreffende de zichtbare arbeidsproductiviteit, waardoor de Amerikaanse economie haar groeivoordeel kon behouden.

Tot het midden van de jaren negentig hadden de Europese landen een voorsprong op de Verenigde Staten: de zichtbare arbeidsproductiviteit, dat is het productievolume per arbeiduur, nam er sneller toe. België onderscheidde zich op dat vlak nog gunstiger, met een stijging van de arbeidsproductiviteit die boven het Europese gemiddelde uitkwam. In Europa werd echter een aanhoudende vertraging opgetekend, terwijl de Amerikaanse arbeidsproductiviteit fors versnelde vanaf het midden van de jaren negentig. Tijdens de afgelopen jaren is die productiviteit met ongeveer 2,3 pct. toegenomen in de Verenigde Staten, terwijl ze in de EU-15 slechts met 1,5 pct. omhoogging, dat is eenzelfde groeitempo als in België.

Die kentering in de relatieve productiviteitsresultaten is toe te schrijven aan een gunstiger verloop van zowel de kapitaalintensiteit als de TFP in de Verenigde Staten. De toename van het beschikbare kapitaal per werknemer had weliswaar de Europese groei ondersteund tot het midden van de jaren negentig, maar is geleidelijk vertraagd, terwijl tegelijkertijd een vrij uitgesproken herstel intrad op het Amerikaanse continent. Het in Europa gevoerde werkgelegenheids- en loonmatigingsbeleid had tot gevolg dat de relatieve kostprijs van kapitaal verhoogde en de factor arbeid relatief minder duur werd. Dit beleid, dat ernaar streeft de werkgelegenheidsintensiteit van de groei te versterken, leidt via een substitutie-effect tussen beide productiefactoren tot een verzwakking van de zichtbare arbeidsproductiviteit.

De ontwikkelingen van de TFP zijn uiteraard ingrijpender. Er tekent zich een zeer duidelijke verzwakking van de TFP af in Europa, alsook in België, hoewel de TFP-groei hier altijd iets hoger is geweest dan het gemiddelde van de

GRAFIEK 5 ZICHTBARE ARBEIDSPRODUCTIVITEIT: VERGELIJKING MET DE EU-15 EN DE VERENIGDE STATEN



Bronnen: EC, GGDC, berekeningen NBB.

(1) Gedefinieerd als het bbp per gewerkt uur.

(2) De reeks is afgevlakt door middel van een Hodrick-Prescott-filter.

(3) Ook *capital deepening* genoemd, wat te definiëren is als de verhouding tussen de netto kapitaalvoorraad en het aantal gewerkte uren.

EU-15 en tijdens de afgelopen jaren zelfs leek te stabiliseren. Aldus is de stijging van de TFP in Europa teruggelopen van 2 pct. in het midden van de jaren tachtig tot ongeveer 1 pct. op dit ogenblik. Daartegenover is de TFP-groei in de Verenigde Staten met een half procentpunt toegenomen, voornamelijk als gevolg van een versnelling in de tweede helft van de jaren negentig.

2.3 Factoren die de arbeidsproductiviteit kunnen beïnvloeden

Het tegenvallende verloop van de zichtbare arbeidsproductiviteit en vooral van de TFP in Europa doet de vraag rijzen welke elementen deze laatste kunnen ondersteunen. Daarover ontstond een uitvoerige literatuur, waarin een ruim scala van actierreinen aan bod komt. De lezer kan terugvallen op de studie van Denis et al. (2004), die een interessante synthese biedt en een poging doet om alle elementen die de arbeidsproductiviteit kunnen beïnvloeden, te kwantificeren.

2.3.1 Invloed van ICT

In tal van studies wordt naar voren gebracht dat de forse versnelling van de zichtbare arbeidsproductiviteit in de Verenigde Staten sinds het midden van de jaren negentig grotendeels te danken was aan de rol van de nieuwe technologieën, die doorgaans worden aangeduid met de benaming ICT (informatie- en communicatietechnologieën). Deze ICT worden vaak beschouwd als een ware industriële revolutie die een stijging van de potentiële groei op lange termijn in de hand werkt en de levensstandaard kan verhogen.

De ontwikkeling van ICT zou aanzienlijke productiviteitswinsten hebben opgeleverd via het productiekanaal. De ICT-producenten onderscheiden zich immers door een snelle technologische vooruitgang, zodat hun TFP de tendens vertoont fors toe te nemen, waardoor de productiviteit in de hele economie groeit voor zover het gewicht van de ICT-producerende industrie groot genoeg is. Dat is onder meer het geval in de Verenigde Staten, alsook in Ierland en Finland in Europa.

Bovendien ging de bloei van de nieuwe technologieën gepaard met een prijsdaling, samen met een kwaliteitsverbetering van de tot ICT behorende producten (computers, microprocessors, enz.). Dit leidde tot een substitutie van arbeid door kapitaal, aangezien deze laatste factor minder duur werd. Zodoende werd de zichtbare arbeidsproductiviteit gestimuleerd door een stijging van de kapitaalintensiteit in ICT.

Ten slotte leidde de verspreiding van ICT in de hele economie tot een stijging van de TFP in de bedrijfstakken die gebruik maken van ICT, omdat deze technologieën het mogelijk maken arbeid en kapitaal efficiënter gezamenlijk in te zetten. Aldus werd in de Verenigde Staten vastgesteld dat de branches die het meest in ICT hebben geïnvesteerd, zoals de handel en de financiële diensten, een snellere groei van de TFP te zien gaven dan de andere bedrijfstakken. Om echter ten volle effect te sorteren, moet het gebruik van ICT gepaard gaan met bijkomende investeringen in de vereiste competenties van het personeel en met organisatorische veranderingen. Het regelgevende kader, het vertrouwens- en veiligheidsklimaat, de beschikbaarheid van vereiste competenties, het vermogen om de organisatie aan te passen en de innovatiekracht beïnvloeden de mate waarin ondernemingen profijt kunnen trekken van de verspreiding van ICT.

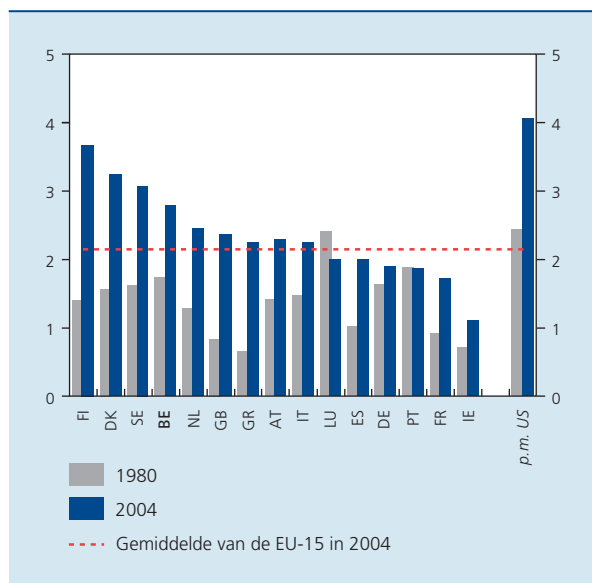
Tal van pogingen werden ondernomen om de invloed van ICT op de productiviteit te meten en ze resulteerden soms in uiteenlopende conclusies. Sommige studies zijn van oordeel dat de invloed van ICT op de productiviteit beperkt blijft tot de ICT-producenten. Volgens andere, talrijkere studies is de invloed ruimer en wordt deze ook uitgeoefend – op doorslaggevende wijze via het verspreidingskanaal – door de bedrijfstakken die gebruik maken van ICT, in het bijzonder de diensten, die de voornaamste gebruikers van investeringen in ICT zijn.

Uit de door het GGDC⁽¹⁾ verzamelde gegevens blijkt dat België binnen de EU-15 de vierde plaats innam op basis van de omvang van de investeringen in ICT in 2004, toen ze 2,8 pct. bbp bedroegen. Finland, Denemarken en Zweden lieten terzake een hogere investeringsquote optekenen dan België, terwijl de situatie nog benijdenswaardiger was in de Verenigde Staten, waar de investeringen in ICT meer dan 4 pct. bbp beliepen. België laat derhalve een investeringsquote in ICT optekenen die 0,6 procentpunt hoger ligt dan het Europese gemiddelde, zodat de verspreiding van ICT in de Belgische economie voor de relatieve ontwikkeling van de productiviteit een gunstige factor lijkt te zijn.

(1) De werkzaamheden die reeds verscheidene jaren door het GGDC «Groningen Growth & Development Centre» van de Universiteit van Groningen, meer bepaald door professor Van Ark, worden verricht, hebben betrekking op vergelijkingen van de economische prestaties en op de groeiverschillen tussen landen. Die werkzaamheden genieten een zekere bekendheid, omdat dit studiecentrum terzake een aanzienlijke ervaring heeft verworven en een omvangrijke database met geharmoniseerde gegevens heeft samengesteld. Zowel de OESO als de EC verwijzen er vaak naar. Een deel van die werkzaamheden, waarvan hier specifiek gewag wordt gemaakt, wil de invloed van ICT op de groei in Europa, vergeleken met de Verenigde Staten, trachten te kwantificeren op de best mogelijke geharmoniseerde basis. De gegevens betreffende ICT zijn niet altijd beschikbaar in de officiële nationale bronnen, zodat ramingen en extrapolaties soms nodig zijn. Voor België baseerde het GGDC zich onder meer op de berekeningen van het Federaal Planbureau [Kegels et al. (2002)], die beruisten op een methodologie die grotendeels vergelijkbaar is met de algemene werkwijze van professor Van Ark.

GRAFIEK 6 INVESTERINGEN IN ICT IN DE LANDE
VAN DE EU-15

(procenten bbp, lopende prijzen)



Bron: GGDC.

In landen als Finland en de Verenigde Staten is de toestand op twee manieren gunstig, dankzij de ruime verspreiding van ICT, maar ook omdat, in tegenstelling tot België, de ICT-producerende verwerkende nijverheid een belangrijke plaats in de economie bekleedt. De productiviteitsgroei in de ICT-producerende verwerkende nijverheid, ligt immers veel hoger dan de gemiddelde. Zo is de arbeidsproductiviteit in die industrietaak tussen 1995 en 2000 gemiddeld op jaarbasis met respectievelijk zowat 15 en 25 pct. toegenomen in Finland en de Verenigde Staten⁽¹⁾, wat een bijdrage van ongeveer een vierde van de totale productiviteitsgroei in de economie als geheel vertegenwoordigt. Ook Ierland trekt veel voordeel uit de belangrijke aanwezigheid van ICT-producerende nijverheden, die voor meer dan de helft zouden bijdragen tot de algemene productiviteitsgroei in dat land. Daarentegen zouden de investeringen in ICT er het laagst zijn van de hele Unie, zodat de Ierse economie slechts in beperkte mate zou profiteren van de invloed van ICT op de productiviteit van de andere bedrijfstakken van zijn economie.

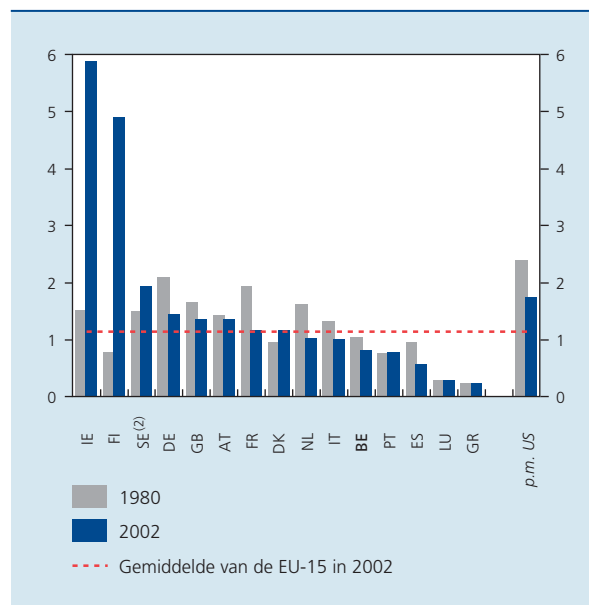
In het kader van in 2003 gepubliceerde studies stelden Van Ark et al. een decompositie voor van de groei van de arbeidsproductiviteit per uur over de periode 1995-2001, in een poging om te kwantificeren wat de invloed van ICT daarop kon zijn geweest. Deze decompositie is de meest

(1) Van Ark et al. (2002).

doorgedrevene die kan worden beoogd en hoewel er enkele beperkingen aan verbonden zijn, vallen er interessante lessen uit te trekken. Zo zou de groei met zowat 2 pct. van de productiviteit per uur in de Verenigde Staten voor bijna twee derde (1,2 procentpunt) toe te schrijven zijn aan de directe invloed van ICT in de economie, namelijk zowel aan de bijdrage van de kapitaalintensiteit in ICT in alle bedrijfstakken samen als aan de bijdrage van de TFP-groei in de branches van de industrie die de nieuwe technologieën produceren; de laatstgenoemde bijdrage hangt onder meer af van het gewicht van die industrietaak in het land. In Europa, daarentegen, was de directe invloed van ICT geringer, namelijk 0,7 procentpunt, en verklaarde deze de helft van de groei van de productiviteit per uur. Ierland wijkt daarvan af, aangezien de directe invloed van ICT er een groei van de productiviteit per uur met meer dan 4 pct. veroorzaakte als gevolg van de forse bijdrage van de verwerkende nijverheid die nieuwe technologieën produceert. De ICT zouden derhalve bijna 80 pct. van de productiviteitsgroei in dat land verklaren. De directe invloed ervan was ook belangrijk in Finland, Zweden en het Verenigd Koninkrijk. Die impact was minder uitgesproken in België, waar hij 0,8 procentpunt bedroeg, doordat hier nagenoeg geen ICT-producerende

GRAFIEK 7 GEWICHT VAN DE ICT-PRODUCERENDE
VERWERKENDE NIJVERHEID IN DE LANDE
VAN DE EU-15⁽¹⁾

(procenten bbp, lopende prijzen)



Bron: GGDC.

(1) Bij benadering, aandeel van de toegevoegde waarde van de branches 30 « Vervaardiging van kantoorcomputers en computers », 32 « Vervaardiging van audio-, video- en telecommunicatieapparatuur » en 33 « Vervaardiging van medische apparatuur en instrumenten, van precisie- en optische instrumenten en van uurwerken » in de totale toegevoegde waarde.

(2) Cijfer voor het jaar 2000.

TABEL 3 DECOMPOSITIE VAN DE GROEI VAN DE ZICHTBARE ARBEIDSPRODUCTIVITEIT

(bijdrage tot de groei van de zichtbare arbeidsproductiviteit, tenzij anders vermeld; periode 1995-2001)

	Direct aan ICT verbonden effecten				Andere effecten			p.m. Groei van de productiviteit per uur
	Kapitaal- intensiteit in ICT-producten	TFP van de ICT- producerende branches van de industrie	Totaal		Kapitaal- intensiteit in niet- ICT-producten	TFP van de branches buiten de ICT- producerende industrie ⁽¹⁾	Totaal	
	(a)	(b)	(a + b)	$\left(\frac{a+b}{e}\right)$	(c)	(d)	(c + d)	
Verenigde Staten	0,7	0,4	1,2	(63 pct.)	0,3	0,4	0,7	1,9
EU-14	0,4	0,3	0,7	(50 pct.)	0,5	0,2	0,7	1,4
waarvan ⁽²⁾ :								
Ierland	0,7	3,6	4,2	(78 pct.)	1,2	0,0	1,2	5,5
Finland	0,7	0,7	1,4	(45 pct.)	-0,3	2,0	1,7	3,0
Zweden	0,8	0,6	1,4	(70 pct.)	0,5	0,1	0,6	1,9
Verenigd Koninkrijk	0,6	0,4	1,0	(60 pct.)	0,6	0,1	0,7	1,7
België	0,7	0,1	0,8	(33 pct.)	0,6	1,0	1,6	2,4

Bron: Van Ark et al. (2003).

(1) De TFP-groei in niet tot de ICT-producerende industrie behorende bedrijfstakken weerspiegelt een geheel van factoren, waaronder het effect van de verspreiding van ICT binnen die andere branches. Bijgevolg meten de ICT-gebonden effecten die weergegeven zijn in de kolommen (a) en (b) van de tabel, niet de totale impact van ICT op de productiviteit, maar enkel de directe invloed, ongerekend het verspreidings-effect.

(2) De vijf vermelde landen zijn de koplopers op basis van de totale, direct aan ICT verbonden effecten.

verwerkende nijverheid bestaat. De kapitaalintensiteit in ICT, van haar kant, heeft in België geleid tot een stijging van de productiviteit per uur die van dezelfde orde van grootte is als in de koplopers op dat vlak en die aanzienlijk hoger uitvalt dan gemiddeld in Europa.

De kapitaalintensiteit in niet-ICT, van haar kant, heeft niet atypisch bijgedragen tot de productiviteitsgroei in België. Deze bijdrage leek immers te stroken met het Europese gemiddelde, dat 0,5 tot 0,6 procentpunt bedroeg. Daarentegen is de TFP in de bedrijfstakken die niet tot de ICT-producerende verwerkende nijverheid behoren, tijdens de periode 1995-2001 sterk toegenomen in België en droeg ze ruimschoots, ten belope van 1 procentpunt, bij tot de groei van de productiviteit per uur in de economie. Dit was nog meer het geval in Finland. Dat element van de decompositie van de productiviteit weerspiegelt een geheel van verklarende factoren, waaronder het effect van de verspreiding van ICT, dat wil zeggen de invloed die de integratie van ICT kan hebben gehad op de TFP van de branches die er gebruik van maken.

2.3.2 Scholingsniveau van de arbeidskrachten

De ontwikkeling van een kenniseconomie (*knowledge-based economy*) is een van de fundamentele van de Lissabon-strategie die een versterking van het concurrentievermogen en de dynamiek van de Europese economie

beoogt. Een hoog scholingsniveau bevordert immers de integratie van vernieuwingen, kan buitenlandse directe investeringen aantrekken en de ontwikkeling van R&D en ICT aanmoedigen. De kwaliteit van de arbeidskrachten, die niet alleen afhangt van het opleidingsniveau maar ook van een beleid van permanente vorming gedurende het hele beroepsleven, vormt derhalve een element dat de economische groei kan stimuleren.

De maatstaven voor de input arbeid die algemeen worden gehanteerd in het kader van *growth accounting*-analyses, namelijk het aantal werknemers of – bij voorkeur – het aantal gewerkte uren, houden geen rekening met de kwaliteit van de arbeidskrachten, zodat de weerslag van dit element op de productiviteit tot uiting komt in de TFP-maatstaf.

Voor zover wij weten, bestaat er geen raming van de invloed van het scholingsniveau op de TFP-groei in de Belgische economie. Sommige studies verstrekken echter een evaluatie voor andere landen, doorgaans de grootste Europese landen.

Inklaar et al. (2003) stellen aldus een evaluatie voor van de invloed van de arbeidskwaliteit, benaderd vanuit het opleidingsniveau, op de zichtbare productiviteit in de Verenigde Staten en in vier Europese economieën: Duitsland, Frankrijk, Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Daaruit blijkt dat de bijdrage van de toegenomen kwaliteit van de arbeidskrachten tot de productiviteit vrij vergelijkbaar

TABEL 4 GROEI VAN DE ARBEIDSPRODUCTIVITEIT DIE TOE TE SCHRIJVEN IS AAN DE VERBETERING VAN DE KWALITEIT VAN DE ARBEIDSKRACHTEN⁽¹⁾
(jaarlijkse veranderingspercentages)

Raming Inklaar et al.	1980-1995	1995-2000	
Verenigde Staten . . .	0,28	0,22	
DE-FR-NL-GB	0,31 [0,08;0,50]	0,22 [0,05;0,41]	
Raming EFN	1982-1990	1990-1995	1995-2000
Verenigde Staten . . .	0,31	0,34	0,23
DE-FR-GB	n.	[0,14;0,95]	[0,28;0,35]
Raming Colecchia et al.	1985-1990	1990-1995	1995-2001
Verenigde Staten . . .	0,46	0,55	0,36
DE-FR-IT-GB	[-0,49;0,95]	[0,21;1,64]	[0,42;0,59]

Bronnen: Colecchia et al. (2004), European Forecasting Network (2004), Inklaar et al. (2003).

(1) In elk van de studies verwijzen de cijfers tussen haakjes naar de minimale en de maximale impact op de groei in de bestudeerde Europese landen, voor iedere periode. Ze geven een idee van de spreiding van de resultaten. Het is niet noodzakelijk hetzelfde land dat de minimale of maximale impact op de groei vertoont van de ene periode tot de andere, noch van de ene studie tot de andere.

zou zijn in de Verenigde Staten en in Europa, en dat in beide gevallen een vertraging van die bijdrage werd opgetekend in de tweede helft van de jaren negentig. Gemiddeld van 1995 tot 2000 zou de verbetering van het opleidingsniveau in de beschouwde landen hebben geleid tot een jaarlijkse stijging van de productiviteit met 0,2 procentpunt. De resultaten lopen echter vrij sterk uiteen in de vier bestudeerde Europese economieën, zowel voor het niveau van de bijdrage als voor de richting waarin ze zich ontwikkelde tussen beide subperiodes.

De raming van het European Forecasting Network in 2004 voor de Amerikaanse economie sluit vrij nauw aan bij de vorige studie en wijst eveneens op een lagere bijdrage van het scholingsniveau van de arbeidskrachten tot de productiviteitsgroei in de tweede helft van de jaren negentig. Tijdens diezelfde periode blijken de drie beschouwde Europese economieën (Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk) terzake een zeer lichte voorsprong te hebben op de Verenigde Staten, zonder dat dit verschil evenwel als significant kan worden beschouwd. Bovendien lijkt de afwijking tussen de individuele resultaten te zijn afgenomen na 1995.

In een derde, door Colecchia et al. (2004) uitgevoerde evaluatie werd niet alleen rekening gehouden met het opleidingsniveau maar ook met de leeftijd en het geslacht. Deze studie bevestigt de afname van de positieve invloed van

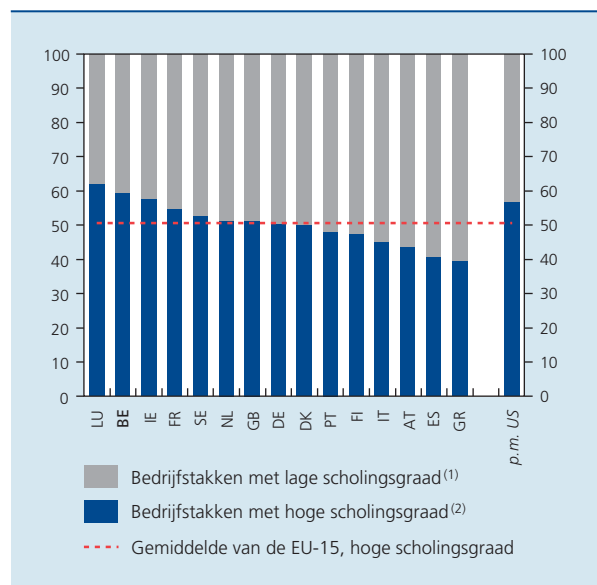
de arbeidskwaliteit op de productiviteit tijdens de tweede helft van de jaren negentig. Ook hier lijken de resultaten voor de meest recente periode niet noemenswaardig te verschillen tussen de Verenigde Staten en de Europese landen. Ze waren daarentegen veel uiteenlopende vóór 1995.

Hoewel de geraamde effecten van het scholingsniveau op de productiviteit enigszins variëren tussen de landen en over de tijd heen, zodat ze moeilijk direct naar België te extrapoleren zijn, is de verhouding tussen die twee variabelen onmiskenbaar positief.

In dat verband is het aandeel in de toegevoegde waarde van de bedrijfstakken die intensief gebruik maken van geschoold personeel in België relatief hoog⁽¹⁾, wat een troef kan vormen voor de productiviteitsgroei. Dit aandeel, dat circa 59 pct. bedroeg in 1999, lag hoger dan het Europese gemiddelde (ongeveer 50 pct.) en kwam zelfs iets boven het aandeel in de Verenigde Staten (57 pct.) uit. Sommige analisten voeren aan dat de verspreiding van ICT juist verantwoordelijk zou zijn voor de substitutie van ongeschoolde arbeid door geschoolde arbeid, zodat

(1) Volgens de ramingen van O'Mahony en Van Ark (2003), die de bedrijfstakken indelen in vier categorieën: high-, higher-intermediate, lower-intermediate en low-skill intensive. Deze onderverdeling van de branches volgens de scholingsgraad van het personeel vond plaats op basis van gegevens voor de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk, maar lijkt ook bruikbaar voor het geheel van de Europese economieën.

GRAFIEK 8 VERDELING VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE VOLGENS DE OVERWEGENDE SCHOLINGSGRAAD BIJ DE BEDRIJFSTAKKEN IN DE LANDEN VAN DE EU-15
(procenten van de totale toegevoegde waarde in 1999)

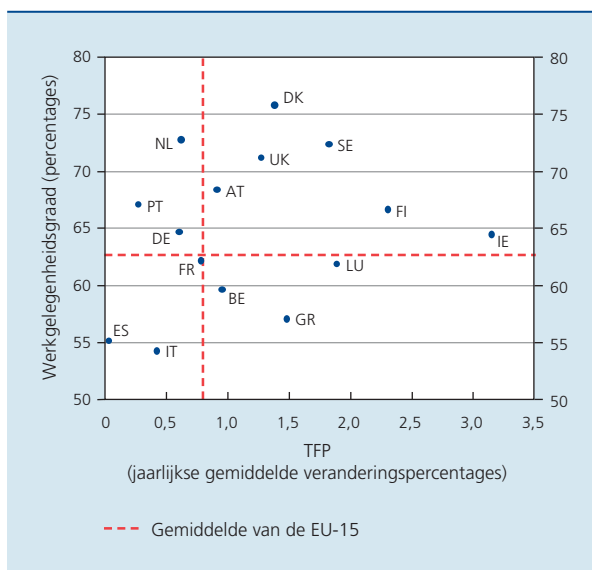


Bron: O'Mahony en Van Ark (2003).

(1) Bedrijfstakken ingedeeld als low-skill- en low-intermediate skill intensive.

(2) Bedrijfstakken ingedeeld als high-skill- en high-intermediate skill intensive.

GRAFIEK 9 GROEI VAN DE TFP EN WERKGELEGENHEIDSGRAAD IN DE EU-15 (gemiddelden 1996-2004)



Bron: EC.

het betrekkelijk grote gedeelte aan bedrijfstakken met hooggeschoold personeel in België een ander facet zou kunnen zijn van de vrij ruime verspreiding van ICT in de Belgische economie. Voorts is het mogelijk dat de relatief hoge kosten van ongeschoolde arbeid in België een rem zette op de ontwikkeling van de bedrijfstakken die voornamelijk laaggeschoold personeel in dienst hebben.

Een van de troeven van de Amerikaanse economie was dat ze niet alleen beschikte over geschoolde arbeidskrachten maar ook dat ze erin slaagde banen te scheppen in de minst begunstigde categorieën, waardoor ze een hoge werkgelegenheidsgraad liet optekenen, samen met een krachtige productiviteitsgroei. Binnen de lidstaten van de EU-15 blijkt er geen evidente relatie te bestaan tussen de werkgelegenheidsgraad en de TFP-groei. Sommige landen, zoals Finland, Zweden, Denemarken en het Verenigd Koninkrijk, lijken er net als de Verenigde Staten in geslaagd te zijn een hoger dan gemiddelde werkgelegenheidsgraad, die een hogere tewerkstelling van mindergeschoolde werknemers doet vermoeden, te verenigen met een behoorlijke groei van de TFP. Daarentegen hebben andere economieën, zoals Spanje en Italië, zowel te lijden onder een geringe werkgelegenheidsgraad als onder een beperkte stijging van de productiviteit. Hoewel zich terzake geen enkele duidelijke relatie aftekent,

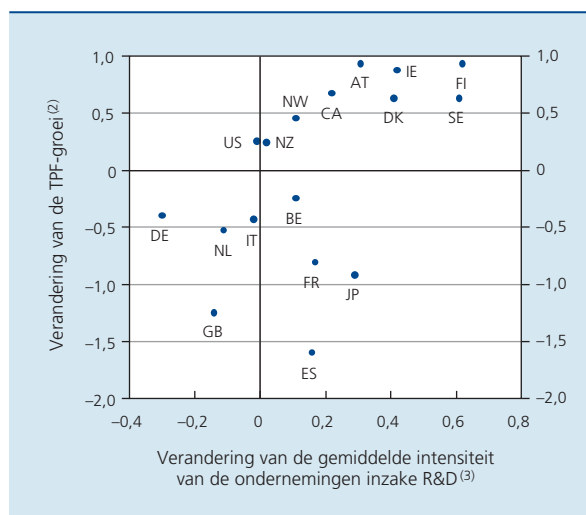
(1) cf. Guellec D. en B. Van Pottelsberghe de la Potterie (2001).
 (2) cf. Coe en Helpman (1995).

is het niet uit te sluiten dat in België de lage werkgelegenheidsgraad, die getuigt van een onderbezetting van de mindergeschoolde werknemers, bijdraagt tot een hoger dan gemiddelde TFP-groei.

2.3.3 Onderzoek en ontwikkeling

Ook de innovatiekracht van de economie wordt vaak vermeld als één van de voornaamste voorwaarden voor de ontwikkeling van de productiviteit. Uit recente studies van de OESO⁽¹⁾, waarin die innovatiekracht wordt gemeten aan de hand van de inspanningen inzake onderzoek en ontwikkeling (R&D), is de positieve invloed gebleken die ervan uitgaat, zowel direct, als gevolg van de R&D-activiteiten van de ondernemingen, de overheid en de universiteiten, als indirect, via een betere aanpassing aan en aanwending van de in het buitenland ontwikkelde innovaties en knowhow (*spillover effects*). Hoewel derhalve de binnenlandse bestedingen aan R&D in de kleinere landen een geringer effect lijken te sorteren op de productiviteit⁽²⁾, zouden het toch precies die landen zijn die het meest profijt trekken van de buiten hun grenzen verrichte bestedingen aan R&D. Bovendien lijken de landen met een hoge R&D-intensiteit degene te zijn waarin de productiviteit het meest profijt trekt van de – binnenlandse en buitenlandse – additionele bestedingen inzake R&D, aangezien ze een hoger « absorptievermogen » vertonen. Uit de studie van Denis et al. (2004) blijkt overigens dat

GRAFIEK 10 TFP-GROEI EN BEDSTEDINGEN INZAKE R&D⁽¹⁾



Bron: OESO (2001).

(1) Uit de statistische test blijkt dat er een significant verband is tussen de twee variabelen: een correlatiecoëfficiënt van 0,57 en een Student's t van 2,65.
 (2) Versnelling of vertraging van het gemiddelde jaarlijkse groeivoet van de TFP tussen de periodes 1980-1990 en 1990-1999.
 (3) Verandering van de gemiddelde in procenten bbp uitgedrukte hoogte van de bestedingen van de ondernemingen inzake R&D tussen de periodes 1980-1990 en 1990-1999.

de impact, op de arbeidsproductiviteit, van een verhoging van de uitgaven voor R&D in procenten bbp veel significanter is dan die van een even grote stijging van de vaste investeringsuitgavenratio. De bestedingen aan R&D zouden bijgevolg veel « productiever » zijn.

Er kan geen strikte causaliteit worden afgeleid tussen de toename van de bestedingen aan R&D en het verloop van de productiviteit. Er zijn immers andere factoren die een rol spelen en heel waarschijnlijk moeten verschillende voorwaarden zijn vervuld vooraleer de investeringen in R&D volop vruchten afwerpen. Uit een studie van de OESO (2001) blijkt niettemin dat in de twee landen die tijdens de jaren tachtig en negentig de R&D-intensiteit het meest verhoogden – Zweden en Finland – ook de TFP het sterkst is gestegen. In België, daarentegen, is het groeitempo van de TFP enigszins afgenomen, terwijl het aandeel van de bestedingen van de ondernemingen aan R&D in het bbp licht gegroeid is.

2.3.4 Andere mogelijke determinanten

Naast de hierboven beschouwde factoren, hebben ook verschillende elementen die bepalend zijn voor de wijze waarop de economie functioneert, een impact op de productiviteit, zij het in een moeilijk te kwantificeren mate.

Van die elementen zou de mate van (de)regulering een rol spelen, aangezien ze de concurrentie binnen en buiten de nationale grenzen stimuleert. De deregulering werkt het verdwijnen van de minst rendabele ondernemingen in de hand, moedigt de buitenlandse directe investeringen aan en ondersteunt de investeringen, met name in ICT. De deregulering kan echter een ongunstig effect sorteren op de investeringen in R&D, voor zover deze laatste best plaats zouden vinden in een enigszins zekere omgeving, met name in termen van juridische waarborgen ter bescherming van de innovaties.

De omvang van de productenmarkten, ongeacht of het om de binnenlandse markt of om buitenlandse afzetmarkten gaat, lijkt positief te zijn gecorreleerd met de productiviteitsgroei in de mate dat hij grotere afzetmarkten zou bieden die noodzakelijk zijn voor de afschrijving van de bestedingen aan R&D.

Ten slotte lijken goed ontwikkelde en dynamische kapitaalmarkten, meer dan een financieel systeem dat in hoofdzaak op het bankkrediet berust, bevorderlijk te zijn voor de financiering van innovaties en R&D. Ook de ontwikkeling van de financiering van investeringen door middel van risicokapitaal zou in dit opzicht een positief element zijn.

3. Conclusie

Als gevolg van de structureel zwakke economische groei en de ongunstige demografische vooruitzichten waarmee de Europese economieën worden geconfronteerd, is een duidelijk begrip van de ontwikkelingsdeterminanten opnieuw belangrijker geworden. De afgelopen jaren zijn aan dat onderwerp tal van studies gewijd. De resultaten ervan moeten worden beoordeeld tegen de achtergrond van de door de EU uitgewerkte globale richtsnoeren voor het economische beleid.

In dit artikel wordt getracht om, op basis van vaststellingen over de afgelopen twintig jaar, de voornaamste kenmerken van de potentiële bbp-groei in België aan te tonen. De analyse gebeurt binnen het kader van de *growth accounting*-methode. Zij berust op een aangepaste versie van soortgelijke werken die op een geharmoniseerde basis door de EC zijn gemaakt teneinde de voor België beschikbare statistische informatie zoveel mogelijk te benutten.

De raming van het potentiële groeitempo en, meer nog, die van de bijdrage van de verschillende factoren die bepalend zijn voor dat tempo, zijn met een statistische onzekerheidsmarge behept waarmee rekening dient te worden gehouden. Er kan echter veel lering worden getrokken uit de ontwikkelingen die België sedert het begin van de jaren tachtig heeft laten optekenen, temeer daar zij door andere vergelijkbare studies worden gestaafd en door externe indicatoren worden bevestigd.

Over de periode 1982 tot 2004 beliep de jaarlijkse gemiddelde groei van de potentiële productie in de particuliere sector 2,2 pct.; voor de gehele economie groeide het bbp met jaarlijks gemiddeld zo'n 2,1 pct. Met dat resultaat bevindt België zich in de middengroep van de Europese landen, net als bijvoorbeeld Frankrijk en Nederland. Binnen de EU-15 zijn er grote verschillen tussen de landen met de hoogste potentiële groei – van 5 tot 7 pct. in Luxemburg en Ierland – en die met een bijzonder lage potentiële groei zoals Italië en Duitsland, waar hij voortaan onder de 1,5 pct. zou uitkomen.

Van de drie factoren waarop de potentiële groei berust, hebben het kapitaal en de totale productiviteit elk gemiddeld ten bedrage van bijna 1 procentpunt bijgedragen tot de jaarlijkse groei in België. De bijdrage van de factor arbeid tot de groei is tijdens de afgelopen periode beperkt gebleven tot minder dan 0,5 procentpunt. Sedert het midden van de jaren negentig is die bijdrage trouwens iets geringer uitgevallen dan in de EU-15, en dat vanwege een minder gunstig verloop van de werkgelegenheidsgraad en van de bevolking op arbeidsleeftijd.

Er is evenwel een tendens tot versnelling van het arbeidsvolume ontstaan. Anders dan in Europa, echter, is in de Verenigde Staten het stijgingstempo van dat volume sedert medio jaren negentig vertraagd tot ongeveer het Europese tempo.

Ook wat de groei van de zichtbare arbeidsproductiviteit betreft, is een tegengestelde ontwikkeling opgetekend, aangezien zij in de Verenigde Staten met bijna één procentpunt is toegenomen en in Europa trendmatig is gedaald. Ook in België is die groei vertraagd. De afgelopen tien jaar had dat in ons land evenwel vooral te maken met de verminderde kapitaalintensiteit. Na tussen 1985 en 1995 te zijn vertraagd, heeft de groei van de totale factorproductiviteit (TFP), die in principe het totale productieve vermogen van de economie meet, zich gestabiliseerd op een hoger peil dan de gemiddelde TFP-groei in Europa en dicht in de buurt van die in de Verenigde Staten. Dit relatief gunstig resultaat zou kunnen worden verklaard door de vrij ruime verspreiding van de ICT, aangezien in dat domein méér wordt geïnvesteerd

dan in de meeste Europese landen het geval is. Ook het hoge scholingsniveau van de arbeidskrachten is een ondersteunende factor voor de TFP, ook al werd de impact daarvan voor België niet gekwantificeerd.

Gelet op de ongunstige ontwikkeling van de bevolking op arbeidsleeftijd die voor de volgende decennia wordt verwacht, is het zaak de acties die het in de economie beschikbare arbeidsvolume kunnen ondersteunen, voort te zetten en te intensiveren, onder meer door een toenemende arbeidsmarktparticipatie aan te moedigen.

Andere hefboomen zouden eveneens kunnen worden aangewend om de productiviteitsgroei te stimuleren. Ondanks de statistische onzekerheid waarmee dit soort van ramingen is omgeven, lijken de empirische studies erop te wijzen dat de inspanningen inzake onderzoek en ontwikkeling, en inzake kwaliteitsverbetering van de arbeidskrachten het meest renderend zijn. Zij zijn des te efficiënter naarmate de werking van de markten de economische subjecten passende stimuli biedt.

Bijlage

Details van de door de Bank toegepaste methode voor het berekenen van de potentiële groei

De door de Bank gevolgde ramingsmethode berust op het gebruik van een productiefunctie van het Cobb-Douglas-type. De potentiële productie is een functie van de « potentiële » niveaus van de drie determinanten die in de groeitheorie worden onderscheiden, namelijk arbeid (L), kapitaal (K) en totale factorproductiviteit (TFP):

$$Y^* = TFP^* \cdot L^{\alpha} \cdot K^{(1-\alpha)} \quad \text{met } * \text{ dat verwijst naar de potentiële niveaus.}$$

Ofschoon de door de Bank ontwikkelde empirische evaluatiemethode voor België's potentiële groei in hoge mate geïnspireerd is op die van de EC⁽¹⁾, vertoont zij toch enkele punten van verschil die bedoeld zijn om beter rekening te houden met de specifieke kenmerken van de economie of de statistische beschikbaarheden:

- de productiefunctie wordt enkel toegepast op de particuliere sector, omdat er wordt van uitgegaan dat de overheidssector het potentiële traject van de economie niet fundamenteel kan beïnvloeden via zijn eigen toegevoegde waarde. De productiefunctie houdt derhalve rekening met de toegevoegde waarde van alleen maar de particuliere sector, met de factor arbeid in de particuliere sector en met de kapitaalvoorraad van de ondernemingen. De EC hanteert tot dusver een productiefunctie voor de economie in haar geheel;
- de gegevens worden op kwartaalbasis verwerkt, terwijl de EC enkel jaarreeksen in aanmerking neemt. De kwartaalreeksen bieden het voordeel dat de afvlakkingsfilters accurater werken aangezien ze op een groter aantal gegevens berusten. Voor een beter begrip van de resultaten worden de aggregaten vervolgens geannualiseerd;
- in tegenstelling tot wat het geval is bij de EC die, afhankelijk van de statistische beschikbaarheid in sommige landen, alleen het aantal werkenden in aanmerking kan nemen, heeft het arbeidsvolume betrekking op het aantal gewerkte uren. Zo wordt vermeden dat het verloop van de arbeidsduur – ongeacht of dat wordt bepaald door de ontwikkeling van de deeltijdarbeid, door wijzigingen in de conventionele arbeidsduur, of nog, door de conjunctuurbewegingen op de korte termijn – de maatstaf van de TFP zou wijzigen.

De determinanten van de door de Bank gehanteerde productiefunctie worden als volgt berekend:

- De factor arbeid (L) wordt uitgedrukt als een potentieel volume arbeidsuren van de particuliere sector. Hij wordt verkregen door de potentiële werkgelegenheid van de particuliere sector, uitgedrukt in aantal personen, te vermenigvuldigen met de gemiddelde (afgevlakte) arbeidsduur. De in aantal personen uitgedrukte werkgelegenheid wordt berekend door van de totale bevolking op arbeidsleeftijd de volgende factoren in mindering te brengen:
 - de niet-actieven, rekening houdend met een afgevlakte (in)activiteitsgraad;
 - de structurele werkloosheidscomponent, ervan uitgaande dat die component geen rechtstreekse bijdrage kan leveren aan de productie, die wordt geraamd door op de vastgestelde werkloosheidsgraad een HP-filter toe te passen⁽²⁾;
 - de afgevlakte werkgelegenheid bij de overheid.
- De waargenomen kapitaalvoorraad (K) wordt verondersteld overeen te stemmen met de potentiële kapitaalvoorraad ($K^* = K$). Het gaat hier om een bij dit soort van oefening algemeen aanvaarde hypothese, ook al wordt door het feit dat de effectieve kapitaalvoorraad in aanmerking wordt genomen, een conjuncturele component geïnduceerd in de potentiële groei. In onze methode wordt het kapitaal beperkt tot het loutere kapitaal van de ondernemingen.
- De totale factorproductiviteit (TFP) wordt, per saldo, in de eerste plaats afgeleid van de methode van de productiefunctie, rekening houdend met het effectieve niveau van de productie van de particuliere sector (het bbp waarin geen rekening wordt gehouden met de lonen van het overheidspersoneel⁽³⁾) en met de effectieve inputs (arbeid in de particuliere sector en kapitaal van de particuliere sector). Het potentiële niveau van de TFP wordt vervolgens berekend via afvlakking.

(1) Denis et al. (2002).

(2) De Europese Commissie raamt een NAIRU-werkloosheidsgraad (*nonaccelerating inflation rate of unemployment*) door een filter van het Kalman-type te gebruiken. De aldus verkregen resultaten sluiten zeer nauw aan bij die welke worden verkregen na toepassing van een HP-filter. Ter vereenvoudiging hebben we deze laatste in aanmerking genomen.

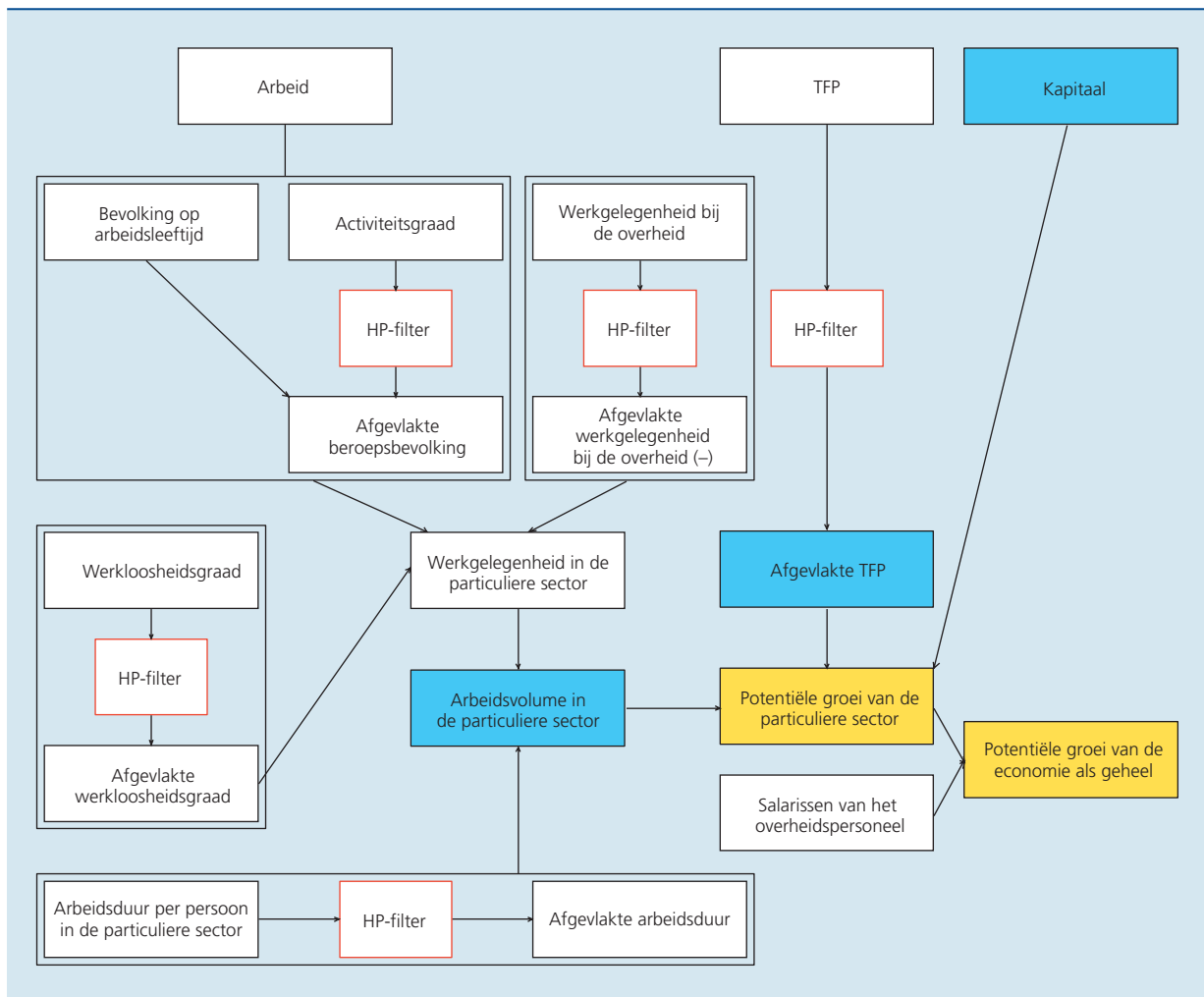
(3) Bij wijze van benadering van de toegevoegde waarde in de overheidssector.

De wegingscoëfficiënten van de geraamde productiefactoren zijn de volgende: 59 pct. (= α) van de totale vergoeding van de factoren gaat naar arbeid en de overige 41 pct. (= $1 - \alpha$) naar kapitaal, dat zijn de over de periode 1981-2003 berekende gemiddelde coëfficiënten⁽¹⁾.

Voegt men de raming van de potentiële arbeid, de kapitaalvoorraad en de raming van de potentiële TFP samen, dan verkrijgt men de potentiële productie van de particuliere sector. Het potentiële bbp van de economie als geheel wordt berekend door daar de salarissen van het overheidspersoneel bij op te tellen.

(1) Er blijkt over de hele periode een neerwaartse tendens van de salarissen in de totale factorvergoeding, aangezien het aandeel van die salarissen slinkt van 61-62 pct. aan het begin van de jaren tachtig tot 56-57 pct. op dit ogenblik. De hier in aanmerking genomen coëfficiënt α is lager dan die van om en nabij 2/3 die meestal in de analyses wordt vermeld. Dat komt doordat de hier in aanmerking genomen maatstaf van de potentiële groei alleen betrekking heeft op de particuliere sector, eerder dan op de economie in haar geheel en de toegevoegde waarde van de overheid bijna uitsluitend uit arbeidsbezoldigingen bestaat. De grootteorde van de coëfficiënt α waar wij voor de Belgische economie in haar geheel op uitkomen (particuliere sector en overheidssector) bedraagt gemiddeld 64 pct. voor de periode 1981-2003, dat is een maatstaf dicht bij die welke doorgaans in aanmerking wordt genomen.

SCHEMA VAN DE DOOR DE NBB GEVOLGDE METHODE VOOR DE RAMING VAN DE POTENTIËLE GROEI VAN DE BELGISCHE ECONOMIE



Bibliografie

- Artus P. en G. Cette (2004), « Productivité et croissance » in *Rapport du Conseil d'Analyse Économique: Productivité et croissance*, 2004 (48).
- Cette G., J. Mairesse en Y. Kocoglu (2002), « Diffusion of ICTs and Growth of the French Economy over the Long-term, 1980-2000 », *International Productivity Monitor*, lente 2002 (4), 27-37.
- Cette G. (2002), « Le choix d'une batterie d'indicateurs de positionnement de l'économie dans le cycle » in *Bulletin de la Banque de France* 103 (2002), 47-64.
- Cette G., J. Mairesse en Y. Kocoglu (2004a), *ICT Diffusion and Potential Output Growth*, Banque de France, Notes d'études et de recherche 112, april 2004.
- Cette G., J. Mairesse en Y. Kocoglu (2004b), « L'effet de la diffusion des technologies de l'information et de la communication (TIC) sur la productivité par employé en France » in *Bulletin de la Banque de France* 121 (2004), 33-46.
- Coe D.T. en E. Helpman (1995), « International R & D spillovers », *European Economic Review*, 39 (5), 859-887.
- Colecchia A. en P. Schreyer (2002), « La contribution des technologies de l'information et des communications à la croissance économique dans neuf pays de l'OCDE », *Revue économique de l'OCDE*, 2002/1 (34), 165-186.
- Colecchia A., J. Melka en L. Nayman (2004), « La qualité du travail, une comparaison internationale », in *Rapport du Conseil d'Analyse Économique: Productivité et croissance*, 2004 (48), 229-244.
- De Masi P. R. (1997), *IMF Estimates of Potential Output: Theory and Practice*, International Monetary Fund working paper WP/97/177, december 1997.
- Denis C., K. McMorrow en W. Roeger (2002), *Production function approach to calculating potential growth and output gaps – estimates for the EU member states and the US*, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economy, Economic Papers 176, september 2002.
- Denis C., K. McMorrow en R. Werner (2004), *An analysis of EU and US productivity developments (a total economy and industry level perspective)*, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economy, Economic Papers 208, juli 2004.
- Deutsche Bundesbank (1995), « Production potential in Germany and its determinants », *Monthly Report*, augustus 1995, 39-53.
- Deutsche Bundesbank (2003), « The development of production potential in Germany », *Monthly Report*, maart 2003, 41-52.
- EC (2000), « Contribution des technologies de l'information et de la communication à la croissance en Europe et aux États-Unis: une analyse macroéconomique », *Économie européenne, Supplément A, Analyses économiques*, 2000 (12).
- ECB (2000), « Groei van de potentiële output en output gaps: begrippen, gebruik en ramingen », *Maandbericht*, oktober 2000, 37-48.
- ECB (2001), « De nieuwe technologieën en de productiviteit in het eurogebied », *Maandbericht*, juli 2001, 37-48.
- European Forecasting Network (2004), « *EFN Report – The euro area and the Lisbon strategy* », herfst 2004.
- Federaal Planbureau (2003), « Estimating potential growth in Belgium », *Quarterly newsletter of the Federal Planning Bureau*, 03 (2), 3-4.

Gelauff G., L. Klomp, S. Raes en T. Roelandt (2004), *Fostering Productivity – Patterns, Determinants and Policy Implications*, Amsterdam, Nederland, Elsevier.

Groth Ch., M. Gutierrez-Domenech en S. Srinivasan (2004), « Measuring total factor productivity for the United Kingdom », *Bank of England quarterly Bulletin*, lente 2004, 63-73.

Guarda P. (2002), *Potential output and the output gap in Luxembourg: some alternative methods*, Banque Centrale du Luxembourg, Cahier d'Études 4, juni 2002.

Guellec D. en B. van Pottelsberghe de la Potterie (2001), « Recherche-développement et croissance de la productivité: analyse des données d'un panel de 16 pays de l'OCDE », *Revue Économique de l'OCDE*, 2001/II (33), 111-136.

Inklaar R., M. O'Mahony en R-M. Timmer (2003), *ICT and Europe's Productivity Performance Industry-level Growth Account Comparisons with the United States*, Research Memorandum GD-68, Universiteit Groningen, december 2003.

Kegels Ch., M. van Overbeke en W. Van Zandweghe (2002), *ICT contribution to economic performance in Belgium: preliminary evidence – Revision of WP 7-02*, Federal Planning Bureau, working paper 8-02, september 2002.

Nicoletti G. en S. Scarpetta (2003), *Regulation, productivity and growth: OECD evidence*, OECD, Economic Department, working paper 347, januari 2003.

OESO (2001), *La nouvelle économie: mythe ou réalité?*, Rapport de l'OCDE sur la croissance, Parijs, Frankrijk.

OESO (2003a), *Les TIC et la croissance économique: panorama des industries, des entreprises et des pays de l'OCDE*, Parijs, Frankrijk.

OESO (2003b), *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*, Parijs, Frankrijk.

O'Mahony M. en B. van Ark, eds. (2003), *EU productivity and competitiveness: An industry perspective – Can Europe resume the catching-up process?* Bureau voor officiële publicaties der Europese Gemeenschappen, Luxemburg, 2003.

Oulton N. (2001), *ICT and productivity growth in the United Kingdom*, Bank of England, working paper 140, juli 2001.

Schreyer P., P-E. Bignon en J. Dupont (2003), *OECD capital services estimates: methodology and a first set of results*, OECD statistics working paper 2003/6, december 2003.

Van Ark B., R. Inklaar en R. McGuckin (2002), *Changing Gear: Productivity, ICT and Services: Europe and the United States*, Research Memorandum GD-60, Universiteit Groningen, december 2002.

Van Ark B., M. Timmer en G. Ypma (2003), *IT in the European Union: Driving Productivity Divergence?*, Research Memorandum GD-67, Universiteit Groningen, oktober 2003.

Van Zandweghe W. (2003), *De macro-economische impact van ICT: economische trendgroei, conjunctuurcyclus en NAIRU*, Federaal Planbureau, working paper 2-03, februari 2003.

Vijselaar F. en R. Albers (2002), *New technologies and productivity growth in the euro area*, European Central Bank, working paper 122, februari 2002.

Statistische bronnen

EC, databank Ameco, lente 2005.

EC, Output Gap Working Group (OGWG), Comité voor Economische Politiek.

GGDC, 60-industry database (februari 2005) en Total economy growth accounting database (juni 2005);
<http://www.ggdc.net/index.html>

IMF, World Economic Outlook, april 2005.

OESO, Perspectives économiques 77, juni 2005.

Aandelen- en woningprijzen en monetair beleid

A. Bruggeman
M. Hradisky
V. Périlleux

Inleiding

Naar aanleiding van de recente ontwikkelingen van de aandelenkoersen en de woningprijzen kwam opnieuw een discussie op gang over de plaats van de activaprijzen in de monetaire-beleidsvoering. Hoewel de centrale banken aan die prijzen geen doelstelling verbinden, staan ze niet volkomen onverschillig tegenover hun schommelingen, aangezien deze risico's inhouden voor de financiële stabiliteit en voor de stabiliteit van het algemene prijspeil. Vooral over de mate waarin met die ontwikkelingen rekening dient te worden gehouden, bestaat er nog geen eensgezindheid.

Het eerste deel van dit artikel herinnert aan de punten van discussie en belicht daartoe de relaties tussen de activaprijzen, de macro-economische ontwikkelingen en het monetaire beleid. In dit deel wordt onder meer de aandacht gevestigd op de mogelijkheid dat de activaprijzen fors toenemen in een omgeving met een stabiel algemeen peil van de consumptieprijzen, op het risico van bruuske correcties en op de moeilijkheden waarmee monetaire-beleidsmakers te kampen hebben om een passend antwoord te formuleren.

Een van die moeilijkheden is het onderkennen van een buitensporige stijging van de activaprijzen of een speculatieve «zeepbel». Dit probleem wordt toegelicht in het tweede en het derde deel, waarin respectievelijk de recente ontwikkelingen van de aandelenkoersen en van de woningprijzen worden geëvalueerd. Kunnen die de monetaire autoriteiten, met name in het eurogebied, verontrusten? Wat de aandelen betreft, zal de analyse

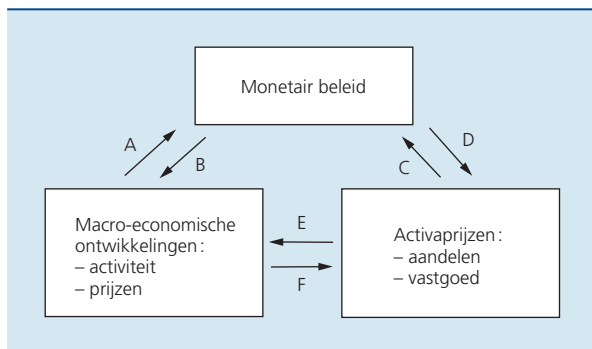
ook handelen over de Verenigde Staten, gelet op de nauwe correlatie tussen de Amerikaanse en de Europese beursindexen, het wellicht vrij grote gedeelte van het vermogen van ingezetenen van het eurogebied dat belegd is in Amerikaanse aandelen en het voordeel dat er langere reeksen beschikbaar zijn voor de Verenigde Staten. Met betrekking tot vastgoed zal de analyse zich beperken tot de woningprijzen in het eurogebied en zal deze bijzondere aandacht besteden aan enkele landen die een opmerkelijk verloop vertonen, alsook aan België.

Tot besluit wordt in het laatste deel toegelicht hoe in de monetaire-beleidsstrategie van het Eurosysteem rekening wordt gehouden met de prijsontwikkelingen van activa.

1. Activaprijzen, macro-economische ontwikkelingen en monetair beleid

De hoofddoelstelling van het monetaire beleid van het Eurosysteem is – zoals momenteel in de meeste centrale banken – het handhaven van prijsstabiliteit. Daaronder wordt de stabiliteit verstaan van het algemene peil van de goederen- en dienstprijzen – gemeten aan de hand van de HICP in het eurogebied – ongerekend de activaprijzen. Als het bevorderen van de activiteit via het monetaire beleid ten koste gaat van de prijsstabiliteit, schiet die stimulering haar doel voorbij en is ze zelfs contraproductief op de middellange termijn. Het monetaire beleid draagt niettemin bij tot een stabilisatie van de groei, omdat het reageert op de conjunctuurvooruitzichten in zoverre de conjunctuur de inkomens- en prijsvorming beïnvloedt. De monetaire-beleidsmakers spelen derhalve in op de

SCHEMA : ACTIVAPRIJZEN, MACRO-ECONOMISCHE ONTWIKKELINGEN EN MONETAIR BELEID



verschillende schokken die een weerslag hebben op de economie (pijl A van het schema) en hun beslissingen beïnvloeden de activiteit en de prijzen, na lange en wisselende vertragingen en via diverse kanalen (pijl B). Een veelbesproken probleem tijdens de afgelopen jaren is of een specifieke reactie op de ontwikkelingen van de activaprijzen wenselijk of noodzakelijk is (pijl C). Het antwoord op die complexe vraag hangt af van verscheidene andere vraagstukken:

- weerspiegelen de activaprijzen de macro-economische ontwikkelingen (pijl F), waarbij ze op zijn minst kunnen fungeren als informatieve variabelen?
- is het mogelijk dat activaprijzen onderhevig zijn aan een eigen dynamiek of zelfs aan financiële «zeepbellen»?
- in hoeverre hebben de monetaire autoriteiten vat op het verloop van de activaprijzen – en dragen ze terzake dus verantwoordelijkheid (pijl D)?
- ten slotte, welke weerslag hebben de schommelingen van de activaprijzen op de macro-economische ontwikkelingen (pijl E)?

De eerste drie vragen hebben betrekking op de determinanten van de schommelingen van de activaprijzen, terwijl de vierde vraag op hun gevolgen slaat. Nadat we die oorzaken en effecten hebben onderzocht, kunnen we de problematiek van de passende reactie van het monetaire beleid behandelen.

1.1 Oorzaken van de schommelingen van de activaprijzen

Aangezien de specifieke eigenschap van activa hun duurzaamheid is, stemmen hun prijzen overeen met de geactualiseerde waarde van in de toekomst verwachte inkomens- of dienstenstromen en hangen ze dus af van de subjectieve verwachtingen van de economische

actoren. Het subjectieve element, dat onlosmakelijk verbonden is aan elke evaluatie van vooruitzichten, kan steunen op een onderzoek van de fundamentele determinanten op lange termijn, maar kan ook ruimte laten voor overmatig optimisme of pessimisme en voor situaties van oververhitting, die «zeepbellen» worden genoemd omdat de prijzen eerst aanzwellen en dan «uiteenspatten». Die buitensporige bewegingen worden in stand gehouden door marktdeelnemers die extrapolatieve prijsverwachtingen hebben en die op korte termijn meerwaarden hopen te boeken. Het is echter uiterst moeilijk, vooral in reële tijd, het ontstaan van een zeepbel te onderscheiden van een «gewetigde» prijsstijging.

Aldus wordt de koers van **aandelen** bepaald door de verwachte ontwikkeling van de dividenden, het rendement van een risicoloos activum en de beoordeling van het relatieve risico van beleggingen in aandelen, volgens de formule van Gordon en Shapiro (1956):

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_t^e}{(1+r+\sigma)^t} \quad (1)$$

waarin: P_0 de huidige prijs van het aandeel weergeeft; D_t^e overeenstemt met het voor het tijdstip t verwachte dividend; r gelijk is aan het nominale rendement van een risicoloos activum, waarvan wordt verondersteld dat het constant blijft; σ de risicopremie is, waarvan wordt aangenomen dat ze constant blijft.

Uitgaande van een constante verwachte dividendgroei g , kan die formule worden geschreven als:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_0(1+g)^t}{(1+r+\sigma)^t} = \frac{D_0(1+g)}{r+\sigma-g} \quad (2)$$

waarin D_0 het laatst uitgekeerde dividend vertegenwoordigt.

De verwachte dividendgroei g en de risicopremie σ zijn evenwel subjectieve elementen en zijn niet rechtstreeks waarneembaar. Het rendement van de «risicoloze» activa r kan worden opgetekend op de markt van de staatsobligaties, waar echter ook overdreven optimisme of pessimisme kunnen voorkomen, wat dan leidt tot een zekere volatiliteit van r .

Het is duidelijk dat de aandelenkoersen worden beïnvloed door de conjunctuurvooruitzichten die ze trouwens, zoals we zullen zien, mede vorm kunnen geven. Ze bevatten dus dienaangaande nuttige informatie, die echter lang niet altijd betrouwbaar is: de Amerikaanse economist Samuelson merkte ooit op dat «Wall Street negen van de laatste vijf recessies heeft voorspeld». Aangezien de conjunctuur, dat wil zeggen de druk op het

productievermogen van de economie in ruime zin, de prijsontwikkeling beïnvloedt, kunnen de beursindexen ook nuttige aanwijzingen verschaffen om de inflatierisico's in te schatten. Doorgaans zijn ze echter negatief gerelateerd aan de inflatieverwachtingen. In principe zouden aandelen, die eigendomsrechten op reële activa zijn, hun bezitters immuun moeten maken voor de inflatie, waarvan wordt aangenomen dat ze g en r op dezelfde wijze beïnvloedt. De inflatie, vooral indien deze voortvloeit uit aanbodschokken (stijging van de kosten), en de nadien verwachte desinflatie ondermijnen over het algemeen echter de rentabiliteit van de bedrijven.

Zoals op andere terreinen is de invloed van het monetaire beleid op de aandelenkoersen grotendeels afhankelijk van de geloofwaardigheid van de centrale bank. Zo zal een versoepeling van het monetaire beleid in de vorm van een verlaging van de korte rente, doorgaans de aandelenkoersen ondersteunen: ten eerste zal die versoepeling gedurende een tijdje de economische activiteit stimuleren, en zo een positief effect sorteren op de verwachte dividendgroei; ten tweede kan ze in haar kielzog de lange rente meeslepen en zo de opportuniteitskosten voor het aanhouden van aandelen en derhalve de actualisatievoet van de toekomstige dividenden terugschroeven; ten derde verlaagt ze de financieringskosten van korte-termijnbeleggingen in aandelen. Een als inflatoir beschouwde versoepeling zal daarentegen de lange rente opstuwen en de aandelenkoersen drukken.

De geloofwaardigheid die de centrale banken vandaag de dag over het algemeen genieten, heeft waarnemers er trouwens toe aangezet het verband tussen monetaire en financiële stabiliteit te heroverwegen. Hoewel nog steeds wordt aangenomen dat monetaire instabiliteit aanleiding kan geven tot financiële instabiliteit – omdat inflatie leidt tot een slechte allocatie van de middelen en omdat desinflatie, of zelfs deflatie, het reële gewicht van de schuld doet toenemen en een inkringing van de activiteit alsook financiële spanningen kan veroorzaken – sluit monetaire stabiliteit daarom nog niet uit dat aanzienlijke stijgingen van de activaprijzen kunnen voorkomen gevolgd door bruuske dalingen en financiële problemen. Borio en Lowe (2002) zien hiervoor verscheidene redenen:

- gunstige ontwikkelingen aan de aanbodzijde (stijging van de productiviteit) kunnen tegelijkertijd een neerwaartse druk uitoefenen op de prijzen van de producten en een opwaartse druk op de activaprijzen, of kunnen zelfs een boom veroorzaken (zoals bij de « nieuwe economie »);
- de geloofwaardigheid van de centrale bank verankert de verwachte prijsontwikkelingen en maakt ze rigider, wat ten minste tijdelijk de inflatoire druk verlicht die

normaliter voortvloeit uit een buitensporige expansie van de vraag;

- het succes zelf van het monetaire beleid kan een overmatig optimisme creëren;
- door de behoefte aan een monetaire-beleidsverkrapping weg te nemen, werken dergelijke omstandigheden een verdere accumulatie van de onevenwichtigheden in de hand.

Voor **vastgoed** spelen soortgelijke factoren als die welke de aandelenkoersen bepalen. Zo kan de prijs van een woning worden beschouwd als de geactualiseerde waarde van de toekomstige huurgelden. Net als de aandelenkoersen worden de vastgoedprijzen beïnvloed door het economische-groei tempo, wegens het effect dat dit sorteert op het beschikbare inkomen van de gezinnen, alsook door de lange rente. De woningmarkt verschilt echter van de beursmarkt doordat ze betrekking heeft op activa die de gezinnen diensten verschaffen en doordat de liquiditeit er geringer is. Naast het beschikbare inkomen van de gezinnen en de rente bepalen tal van variabelen de prijzen, zoals de demografische ontwikkelingen, de beschikbaarheid van krediet, de belastingen en subsidies, en de aanbodfactoren (ruimtelijke ordening, bouwkosten, enz.)⁽¹⁾.

Het monetaire beleid beïnvloedt de woningprijzen door zijn weerslag op de economische groei, en dus op de inkomens van de gezinnen, en door zijn effect op de hypothecaire rentetarieven, dat directer is wanneer deze laatste variabelen zijn. In tegenstelling tot wat geldt voor de aandelenkoersen, duwt de inflatie de woningprijzen doorgaans omhoog, omdat gebouwen als vluchthavens tegen monetaire erosie worden aangezien. Het is dus voor vastgoed waarschijnlijker dan voor aandelen dat een monetaire-beleidsversoepeling leidt tot een prijsverhoging. Daartegenover neemt een stabiel algemeen prijspeil niet weg dat er forse stijgingen van de vastgoedprijzen kunnen ontstaan. Het komt trouwens relatief vaak voor dat die prijsstijgingen de groei van de aandelenkoersen volgen.

(1) Zie ECB (2003) en Baugnet, Cornille en Druant (2003).

1.2 Invloed van de schommelingen van de activaprijzen op de macro-economische ontwikkelingen

Een stijging van de activaprijzen kan de geaggregeerde vraag naar goederen en diensten stimuleren via drie belangrijke kanalen: ze verhoogt de vraag naar nieuwe activa («Tobins q»); ze oefent vermogenseffecten uit op de consumptie; ze vergemakkelijkt de kredietverlening («financiële accelerator»).

Allereerst doet het duurder worden van bestaande activa de vraag naar nieuwe activa toenemen: vorming van vast kapitaal door de bedrijven en bouw van woningen. Met betrekking tot aandelen heeft Tobin (1969) een theorie geformuleerd die stelt dat de (netto) investeringen van de ondernemingen afhangen van de verhouding tussen de marktwaarde van het kapitaal en de vervangingskosten ervan⁽¹⁾:

$$q = \frac{\text{beurswaarde van het bestaande kapitaal}}{\text{vervangingskosten van het bestaande kapitaal}}$$

Het verwerven van een extra eenheid kapitaal is immers rendabel zolang de marginale productiviteit ervan (beurswaarde, die overeenstemt met de geactualiseerde waarde van de toekomstige dividenden) hoger is dan de marginale kosten ervan (vervangingskosten). Een onderneming waarvan de q-ratio hoger is dan 1, zal dan ook ter financiering van haar nieuwe investeringen aandelen uitgeven tot die ratio gelijk is aan 1. De verklaringskracht van de theorie van Tobin staat nog altijd ter discussie. Wellicht is de theorie relevanter in economieën waar de financiering van bedrijven door de uitgifte van genoteerde aandelen meer ingeburgerd is (Verenigde Staten).

Voor vastgoed leidt een prijsstijging op de secundaire markt tot een vraag naar nieuwe woningen: wanneer de prijzen sneller toenemen dan de vervangingskosten (toename van «q») zal dit het bouwen van nieuwe woningen aantrekkelijker maken. De toename van de investeringen in nieuwe woningen zal een positieve invloed hebben op de geaggregeerde vraag en zal de groei stimuleren.

Vervolgens zet de waardevermeerdering van het vermogen van de gezinnen hen ertoe aan meer te consumeren. De lopende consumptie wordt niet alleen bepaald door het huidige inkomen maar ook door de toekomstige inkomens⁽²⁾. Deze laatste hangen af van het totale vermogen van de gezinnen, dat hierdoor eveneens een invloed uitoefent op hun consumptiegedrag⁽³⁾.

Het effect van een stijging van de beurskoersen op de consumptie hangt onder meer af van de door de gezinnen aangehouden genoteerde aandelen – dat aandelenbezit is in de Verenigde Staten ruimer verspreid dan in Europa – en van de perceptie of die beweging al dan niet duurzaam is.

De gezinnen houden het grootste deel van hun vermogen doorgaans aan in de vorm van vastgoed. Het uiteindelijke effect van een toename van de woningprijzen op hun consumptie zal afhankelijk zijn van de onderliggende factor. In tegenstelling tot andere activa hebben woningen immers een gebruikswaarde en verstreken zij de gezinnen een dienst. Als de prijsstijging voortvloeit uit een herwaardering van die dienst – bijvoorbeeld wegens de demografische druk of de stijging van de toekomstige huurgelden (en toegerekende huurgelden) – zal ze de gezinnen enerzijds verrijken, maar anderzijds de consumptiekosten van de door de woning verschaften diensten verhogen. Potentiële kopers en huurders moeten derhalve meer sparen, wat de daling van hun lopende consumptie verklaart. Voor de eigenaars wordt algemeen aangenomen dat het positieve vermogenseffect, dat gepaard gaat met een toename van de consumptie, groter is dan het negatieve inkomenseffect (van de hogere toegerekende huurgelden). Zelfs ingeval het netto vermogenseffect nihil is voor de hele economie, kan de inkomensherverdeling als gevolg van de stijging van de woningprijzen toch een invloed uitoefenen op de geaggregeerde vraag indien de verliezers en de winnaars een verschillend consumptieprofiel vertonen. Als daarentegen de toename van de woningprijzen voortvloeit uit een rentedaling, die een tijdje aanhoudt en niet wordt gelijkgesteld met anticipaties op een tragere groei, is het waarschijnlijker dat zich een positief netto vermogenseffect voordoet. De consumptie zal daadwerkelijk opwaarts gericht zijn omdat de door de eigenaars geboekte winsten niet worden tenietgedaan door de verliezen van de potentiële kopers. Bijgevolg moet de oorsprong worden achterhaald van de economische schok die aan de schommelingen van de woningprijzen ten grondslag ligt, teneinde de weerslag ervan op de geaggregeerde vraag naar behoren te kunnen bepalen.

(1) Het model van Tobin omvat in zijn basisversie slechts één particuliere sector en twee activa: het geld dat de overheid uitgeeft om haar tekorten te financieren en het fysieke kapitaal. In die context is er geen sprake van monetair beleid aangezien het aanbod van geld gelijk is aan de overheidsschuld. In die vereenvoudigde wereld, ten slotte, zou de q-ratio in zekere zin kunnen worden geïnterpreteerd als de verhouding tussen de beurswaarde en de netto boekwaarde (passief min opvraagbaar actief) van de onderneming.

(2) De theorie van de levenscyclus van Modigliani legt een link tussen de consumptie en het inkomen berekend over de hele levensduur van de consumenten. Aangezien dit inkomen in de loop van het leven varieert, zullen de gezinnen hun consumptie afvlakken door te sparen tijdens hun beroepsleven en te ontsparen tijdens hun pensioen. De theorie van het permanente inkomen van Friedman stelt op haar beurt dat het inkomen toevallige en tijdelijke veranderingen ondergaat. Friedman splitst het inkomen van de consumenten op in twee delen: het permanente inkomen, enerzijds, en het voorlopige inkomen, anderzijds. De consumenten verwachten het eerste (een soort van gemiddeld inkomen) te handhaven, terwijl het tweede wordt beschouwd als tijdelijk (als een verschil ten opzichte van het gemiddelde).

(3) Zie Eugène, Jeanfils en Robert (2003) voor een analyse van de Belgische situatie.

Ten slotte kan de stijging van de activaprijzen via het kredietkanaal een positieve invloed op de vraag uitoefenen. Op de kredietmarkt is de informatie immers asymmetrisch. Gelet op het bestaan van moral hazard en van adverse selection eisen de banken, onder meer, waarborgen om zich in te dekken tegen het risico dat de kredietnemer de aangegane lening niet zal terugbetalen. De toename van de activaprijzen beïnvloedt die waarborgen, verlicht de problemen inzake asymmetrische informatie en vergemakkelijkt zodoende de kredietverlening.

Zo neemt de waarde van de waarborgen die een onderneming kan stellen toe met de aandelenkoersen, wat het probleem van adverse selection minder belangrijk maakt. Daarnaast maakt een stijging van de marktwaarde van de onderneming het probleem van moral hazard eveneens minder acuut – de eigenaars krijgen minder sterke prikkels om zich te wagen aan riskantere projecten aangezien hun potentiële verliezen, die beperkt blijven tot de waarde van de aandelen die zij in de onderneming aanhouden, ook groter zijn. De toename van de aandelenkoersen zal de financiële instellingen er dus toe aansporen makkelijker krediet te verlenen en aldus extra investeringen te financieren.

Een stijging van de woningprijzen heeft een soortgelijk effect. Ze verhoogt de waarde van de waarborgen die de particulieren aan de kredietverstrekkers kunnen verschaffen, waardoor ze gemakkelijker krediet kunnen verkrijgen. De uitbreiding van de kredietverlening kan op haar beurt een verdere prijsstijging op de woningmarkt in de hand werken of kan de consumptie ondersteunen. De omvang van de weerslag op de consumptie zal afhangen van hoe vlot liquiditeiten kunnen worden verkregen na een opwaardering van het onroerend vermogen («house equity withdrawal»), wat dan weer wordt bepaald door de structurele kenmerken van de hypothecaire markt (transactiekosten, leenquotiteit, concurrentiegraad). Voor de banken verlaagt een toename van de prijzen op de woningmarkt het risico van wanbetaling door de kredietnemers. De minder grote verliezen ten gevolge van niet-terugbetaalde kredieten stellen de banken in staat meer leningen te verstrekken, bij een onveranderd eigen vermogen, wat ook de investeringen kan aanmoedigen.

De bevordering van de geaggregeerde vraag door een stijging van de activaprijzen kan een inflatoire druk uitoefenen. Zoals reeds vermeld, kan deze laatste echter onder controle blijven en kan er veeleer gevaar schuilen in een eventuele deflatie op het ogenblik dat een financiële zeepbel uiteenspat. Vooral een bruuske depreciatie van de activa wekt het verschijnsel van de financiële accelerator op: een daling van de activaprijzen maakt de banken veel voorzichtiger op het gebied van kredietverlening.

De inkrimping van de kredietverlening en de activiteit kan nog scherper zijn in geval van een financiële crisis, die wordt gekenmerkt door het faillissement van belangrijke instellingen.

1.3 Hoe moeten de activaprijzen in aanmerking worden genomen bij de monetaire beleidsvoering?

Moet het monetaire beleid reageren op sterke schommelingen van de activaprijzen? Het lijkt voor de hand te liggen dat de monetaire autoriteiten bij het nastreven van hun macro-economische doelstellingen dienen rekening te houden met de informatieve waarde van die schommelingen. Aldus moeten ze ten minste inspelen op een stijging van de activaprijzen, voor zover deze een vooruitlopende indicator is van de conjunctuurencyclus en van komende inflatoire spanningen – een moeilijk te preciseren maatstaf! – en reageren op een crash in verhouding tot de gevolgen die deze heeft voor de activiteit en de prijzen.

Is een specifieke reactie op de stijging van de activaprijzen nodig die verder gaat dan het inflatierisico dat deze stijging inhoudt? Die vraag is meer omstreven. Indien het gevaar immers niet gelegen is in de inflatie maar in de accumulatie van financiële onevenwichtigheden die tot een financiële crisis of zelfs tot een latere deflatie kunnen leiden, dan kan zich een korte-termijnconflict voordoen tussen de beoogde prijsstabiliteit en stabilisatie van de groei enerzijds en de doelstelling van financiële stabiliteit anderzijds.

In de praktijk zijn de centrale banken in verschillende mate waakzaam voor risico's op middellange en lange termijn ten gevolge van de accumulatie van financiële onevenwichtigheden. Om het voor en tegen af te wegen van een preventief optreden tijdens een periode met stijgende activaprijzen zonder inflatoire spanningen, kan men uitgaan van de ideale omstandigheden van een dergelijk optreden en vaststellen dat in heel wat gevallen de onzekerheid een flinke dosis beoordelingsvermogen vergt.

Eerst moet worden nagegaan of het om een «buitensporige» stijging van de activaprijzen gaat, wat niet eenvoudig is, omdat het normaal is dat zulke prijzen, waarin de vooruitzichten ten aanzien van de toekomstige inkomens vervat zijn, sterk schommelen. De aard van de schokken die de activaprijzen opstuwet is belangrijk: een duurzame toename van de productiviteit vereist minder reacties dan een speculatieve euforie («zeepbel»). De verdedigers van de efficiëntie van de markten verwerpen de gedachte van een «zeepbel» en zijn van oordeel dat

de centrale bank niet meer informatie ter beschikking heeft om een «evenwichtswaarde» vast te stellen dan de vele marktdeelnemers. De centrale bank zou zich dus niet moeten bezig houden met de vorming van die specifieke prijzen maar enkel met het algemene prijspeil (van de consumptieprijzen). Volgens anderen is het soms evenwel mogelijk aan de hand van een combinatie van indicatoren met vrij grote zekerheid een buitensporige stijging vast te stellen, en vooral het gevaar voor een financiële crisis op te sporen. Het samengaan van een aanzienlijk en toenevend verschil van de activaprijzen ten opzichte van hun trend met een krachtige expansie van de kredietverlening zou in dat opzicht een vrij betrouwbaar teken zijn.

Bij de vorming van een zeepbel moet nog worden voorspeld hoe deze zich zal ontwikkelen: zal ze snel uiteenspaten, waarbij een monetaire-beleidsverkrapping af te raden zou zijn, of dreigt ze aan te zwellen alvorens te barsten?

De kosten van het uiteenspatten van de zeepbel vormen ook een reden om te handelen. Een bruuske ommekeer van de activaprijzen wordt immers over het algemeen gevolgd door een scherpe daling van de groei (die vaak gepaard gaat met een bankcrisis). In dat verband toont de analyse van Detken en Smets (2004) aan dat de zeepbellen op de vastgoedmarkt, die vrij vaak voorkomen na zeepbellen op de aandelenmarkten, het schadelijkst lijken te zijn.

Zal het optreden van de centrale bank efficiënt zijn? Mogelijk wordt de zeepbel gevoed door een al te accommoderend monetair beleid, dat een expansie van de kredietverlening en een stijging van de activaprijzen veroorzaakt, nog vóór er inflatoire spanningen tot uiting komen. In dit geval kan een monetaire-beleidsverkrapping die bron van stijgingen droogleggen. Niettemin is de impact van een verkrapping onzeker en afhankelijk van psychologische factoren. Soms zouden forse rentestijgingen nodig zijn om de zeepbel tegen te houden, in andere gevallen kan het strakkere beleid een plotse daling van de activaprijzen teweegbrengen. De omvang van de vereiste monetaire-beleidsverkrapping bepaalt trouwens de kosten van de actie wat de afremming van de activiteit op korte termijn of een onder de doelstelling blijvende inflatie betreft.

Een belangrijk argument ten gunste van een zekere reactie op de stijging van de activaprijzen, ten slotte, is dat deze de symmetrie herstelt. De economische subjecten verwachten immers dat de centrale bank de gevolgen van een scherpe daling van de activaprijzen compenseert door deze daling te temperen. Dit vangnet creëert een probleem van moral hazard dat de vorming van zeepbellen kan bevorderen. Als de centrale bank symmetrisch reageert op buitensporige veranderingen van de

activaprijzen, beperkt ze het risico te moeten interveniëren op het ogenblik van de correctie en aldus het ontstaan van nieuwe onevenwichtigheden in de hand te werken.

De monetaire-beleidsvoering kan dus worden gezien als een vorm van risicobeheer over een lange of minder lange termijn. Het hoeft geen betoog dat de optimale omstandigheden voor een actie ter voorkoming van de vorming of de aanwas van een financiële zeepbel terwijl er nauwelijks enige inflatoire spanning is, nooit vervuld zijn. Het komt dan ook zelden voor dat ingrijpende acties enkel met dat doel worden ondernomen, omdat ze onmiddellijk kosten met zich brengen en het voordeel ervan onzeker is. Daarentegen houden de monetaire autoriteiten in hun beraadslagingen doorgaans in beperkte mate rekening met de prijsontwikkelingen van activa, en is het mogelijk dat hierover mondelinge verklaringen worden afgelegd.

2. De aandelenkoersen in de Verenigde Staten en in het eurogebied

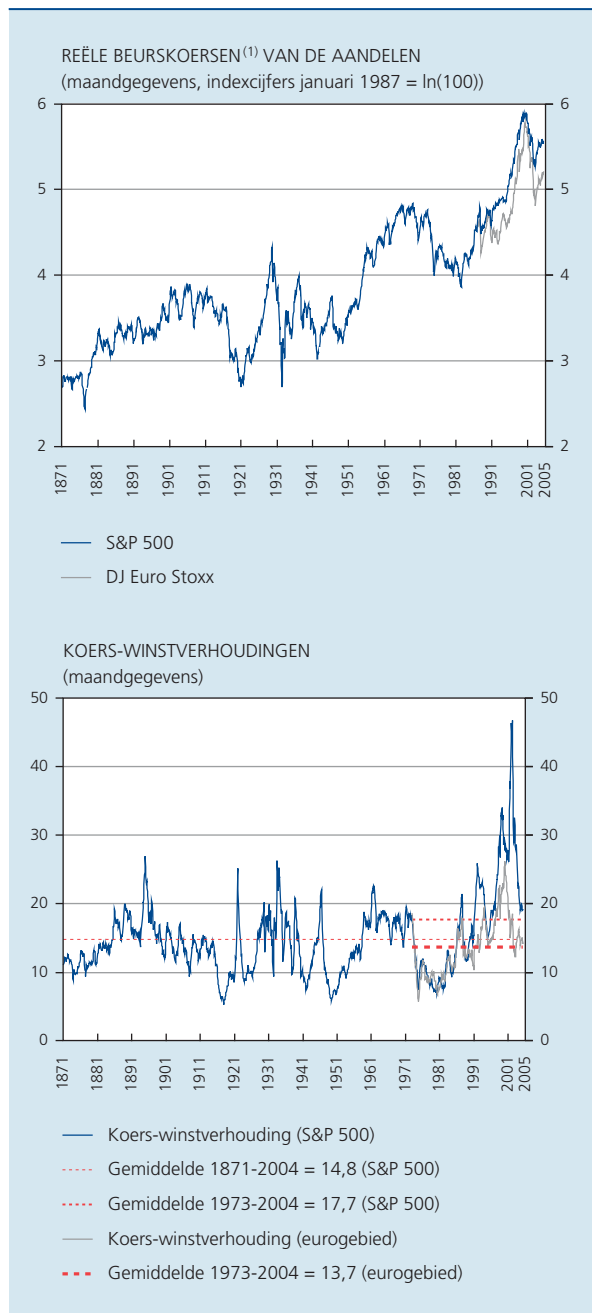
De afgelopen twintig jaar lieten de aandelenkoersen flinke schommelingen zien, zowel in de Verenigde Staten als in het eurogebied. Door de toegenomen integratie van de financiële markten vertoonden deze bewegingen een tamelijk vergelijkbaar verloop.

Na een scherpe daling aan het einde van 1987⁽¹⁾ maakten de aandelenkoersen de verliezen geleidelijk goed en aan het einde van 1989 bereikten ze opnieuw de respectieve niveaus van vóór de crash van «Black Monday». Begin jaren negentig leidde de conjunctuurvertraging tot een nieuwe daling van de aandelenkoersen. Deze daling kwam iets minder abrupt, maar duurde langer, vooral in het eurogebied. Hoewel de koersen nadien opnieuw in stijgende lijn gingen, vertoonden ze tussen februari 1991 en december 1994 een al bij al bescheiden groei, die op het oude continent door een grotere volatiliteit werd gekenmerkt. In reële termen beliep de jaarlijkse groei 3,2 pct. in de Verenigde Staten en 3,9 pct. in het eurogebied. Vanaf het midden van de jaren negentig veranderde de onderliggende tendens fundamenteel en begon een van de langste periodes van groei die ooit op de beurzen werd opgetekend, alleen onderbroken door een verzwakking als gevolg van de problemen met LTCM⁽²⁾ tegen de achtergrond van de financiële crisis in

(1) Op 19 oktober 1987, bekend geworden als «Black Monday», verloor de S&P 500-index iets meer dan 20 pct. van zijn waarde, de sterkste daling die ooit in één beursdag werd opgetekend.

(2) LTCM (Long-Term Capital Management) werd beschouwd als een van de belangrijkste «hedge funds» in de Verenigde Staten. De problemen met dit fonds waren het gevolg van een verkeerd uitgedraaide gok. Omdat het fonds een «abnormaal» groot ecart vaststelde tussen de prijzen van de Amerikaanse staatsbons en de bedrijfsobligaties, nam het massaal baisseposities in op dit ecart. De ineenstorting van het Russische financiële systeem, in augustus 1998, duwde het ecart echter in de omgekeerde richting.

GRAFIEK 1 AANDELENKOERSEN IN DE VERENIGDE STATEN EN IN HET EUROGEBIED



Bronnen: Shiller (2000), Bisciari, Durré en Nyssens (2003), Datastream.
(1) Gegevens gedefleerd aan de hand van het indexcijfer van de consumptieprijsen.

Rusland tijdens het tweede semester van 1998. Tussen december 1994 en augustus 2000 is de S&P 500-index immers fors gestegen, waarbij de prijzen van de aandelen in reële termen werden vermenigvuldigd met een factor van bijna 3, wat overeenstemt met een jaarlijkse groei van nagenoeg 20 pct. over een periode van iets minder dan zes jaar. In het eurogebied begon de klim van de koersen

vanaf een minder hoog niveau en iets later, in maart 1995, terwijl het hoogtepunt iets vroeger werd bereikt, in maart 2000, zodat de DJ Euro Stoxx-index over deze vijf jaar toenam met bijna 28 pct. per jaar. De exuberantie werd beetje bij beetje gesmoord door de winstwaarschuwingen die in eerste instantie vooral door ondernemingen uit de sector van de informatie- en communicatietechnologieën werden vrijgegeven, in het vooruitzicht van een conjuncturomslag. Zoals vaak in de geschiedenis, werd ze gevolgd door een abrupte omslag van de koersen, die sommigen bestempelen als het uiteenspatten van de financiële zeepbel. Begin 2003 waren de aandelenkoersen aan weerszijden van de Atlantische oceaan, in reële termen, teruggekeerd tot de respectieve niveaus van eind 1996. Sedert het dieptepunt werd bereikt in het eerste kwartaal van 2003, zijn de koersen niettemin opnieuw snel gestegen tot begin 2004, in een tempo van bijna 35 pct. per jaar aan beide zijden van de oceaan. Na dit herstel hebben de koersen zich in de Verenigde Staten evenwel gestabiliseerd, terwijl ze in het eurogebied tussen februari 2004 en juni 2005 een bescheiden stijging van ongeveer 7 pct. per jaar lieten optekenen. Het geleidelijk wegnemen van de monetaire stimulus in de Verenigde Staten door de Federal Reserve en een nog aarzelende conjunctuur in het eurogebied hebben waarschijnlijk bijgedragen tot deze vertraging in het groeitempo van de beurskoersen.

Moet de forse stijging van de aandelenkoersen tijdens de tweede helft van de jaren negentig worden gezien als de vorming van een financiële zeepbel? En zo ja, is die zeepbel nu helemaal verdwenen of zijn de aandelen vandaag nog altijd overgewaardeerd? Er bestaat geen eenduidig antwoord op deze vragen, zoals blijkt uit de analyse van het verloop van de koersen zelf, van de verhouding tussen de koersen en andere variabelen (financiële ratio's) en van het samengaan van de koersen en de kredietaggregaten.

Niet elke krachtige prijsstijging is een zeepbel. Een zeepbel wordt omschreven als een prijsstijging die berust op steeds hogere koersverwachtingen, die op basis van de fundamentele variabelen echter niet gerechtvaardigd lijken. Zoals reeds werd aangegeven, zijn zeepbellen moeilijk te herkennen, zowel ex ante als zelfs ex post. Vaak gebeurt het dat gunstige ontwikkelingen van de fundamentele factoren – zoals een stijging van de productiviteit, vooral wanneer die als duurzaam wordt ervaren, of rentetarieven die als bestendig lager worden beschouwd – leiden tot overdreven optimisme bij de marktpartijen en euforie veroorzaken op de beurzen. Het komt er dan op aan te weten in welke mate rationele en irrationele factoren een rol spelen. Niet elke forse stijging wordt ex post gevolgd door een langdurige koerscorrectie. In tegenstelling tot de beurscorrecties die volgden op

de pieken van september 1929 en februari 1937, hebben bijvoorbeeld de koersdaling van 1956 en de crash van 1987 niet geleid tot duurzame correcties, zodat eraan kan worden getwijfeld of het hier werkelijk ging om het uiteenspatten van een speculatieve zeepbel.

Om de over- of onderwaardering van aandelen te beoordelen, wordt in de praktijk vaak gebruik gemaakt van financiële ratio's zoals de verhouding van de beurskoers tot het dividend of de koers-winstverhouding⁽¹⁾. Deze laatste wordt het meest gebruikt en kan als volgt worden geïntegreerd in de eerder vermelde formule van Gordon en Shapiro (vergelijking 2):

$$\frac{P_0}{B_0} = \frac{D_0}{B_0} \times \frac{1+g}{r+\sigma-g} \quad (3)$$

waarin B_0 het laatste winstcijfer vertegenwoordigt.

Deze ratio's zijn immers erg nuttig, enerzijds omdat ze het verloop van de aandelenkoersen koppelen aan fundamentele variabelen en anderzijds omdat ze over lange of minder lange periodes de neiging vertonen om terug te keren naar het gemiddelde. Een extreme waarde van een ratio wijst dan ook op het feit dat ofwel de teller ofwel de noemer, of allebei, moeten worden aangepast zodat de ratio terugkeert naar een peil dat dichterbij ligt bij haar historisch gemiddelde. Het voorspellend vermogen van de ratio's met betrekking tot de toekomstige ontwikkelingen van de beurskoersen blijft evenwel hoogst onzeker.

Zo ligt het historisch gemiddelde, berekend over de periode van januari 1871 tot december 2004, van de koers-winstverhouding met betrekking tot de S&P 500-index op ongeveer 15. Deze waarde wordt algemeen beschouwd als de referentiewaarde die aangeeft dat het aandeel niet te duur en niet te goedkoop is⁽²⁾. In september 1929 en augustus 1987, toen de koers-winstverhouding respectievelijk 20,2 en 21,4 beliep, heeft ze de overwaardering van de aandelen « correct » gesignaleerd en op die manier een koersdaling voorspeld. Hetzelfde gebeurde in augustus 2000, toen de koers-winstverhouding 28 bedroeg, een waarde die weliswaar lager was dan het recordpeil van die periode (34 in april 1999). In februari 1937, daarentegen, net vóór een forse koerscorrectie (waarbij de winsten die gedurende vijf jaar vóór het hoogtepunt

werden opgetekend volledig werden tenietgedaan tijdens de vijf volgende jaren), lag de koers-winstverhouding slechts iets boven haar referentiewaarde, namelijk op 16,8. Bij de piek van de S&P 500-index in juli 1956, die gevolgd werd door een weliswaar bescheiden correctie van de aandelenprijzen, stond de ratio iets onder haar historisch gemiddelde, namelijk op 13,7. Bovendien heeft de koers-winstverhouding af en toe ook een « vals alarm » gegeven, zoals bijvoorbeeld in december 1921 (25,2), juli 1933 (26,3), maart 1992 (25,1) of maart 2002 (46,2). Deze scherpe stijgingen waren immers in eerste instantie het gevolg van een sterke, tijdelijke daling van de winsten. Kortom, de koers-winstverhouding verschaft ongetwijfeld een indicatie over de over- of onderwaardering van de beurskoersen, maar ze signaleert veeleer de mogelijkheid van een correctie dan een precies ogenblik van de omslag. Een extreme waarde voorspelt niet automatisch een instorting van de koersen.

Het gebruik van de financiële ratio's om voorspellingen te maken, veronderstelt dat ze blijven schommelen binnen een relatief stabiel interval, zonder gedurende lange tijd extreme waarden te laten optekenen. Tot het midden van de jaren negentig leek de koers-winstverhouding op basis van de S&P 500-index te bewegen binnen een symmetrisch interval rond haar historisch gemiddelde. De duur en de omvang van de sedertdien vastgestelde afwijkingen zijn verontrustend. Hoewel het niet onmogelijk is dat de « evenwichtswaarde » op lange termijn enigszins is gestegen als gevolg van een vermindering van de risicopremie, en ofschoon de verschillen ten opzichte van deze waarde vrij hardnekkig kunnen zijn, moeten de hoge waarden die de koers-winstverhouding begin 2000 liet optekenen waarschijnlijk worden toegeschreven aan een « zeepbel ».

De gegevens met betrekking tot het eurogebied gaan niet zover terug in de tijd. Over de periode 1973-2004 beliep de gemiddelde koers-winstverhouding in het eurogebied en in de Verenigde Staten respectievelijk 13,7 en 17,7. Aan het einde van het eerste semester van 2005 lag deze ratio in Europa kort bij het gemiddelde en aan de andere kant van de oceaan nog iets erboven.

Een analyse van de stijging van de kredietverlening kan nuttige aanwijzingen bevatten voor het opsporen van een crisisdreiging. Het samengaan van een snelle kredietgroei en een forse stijging van de beurskoersen, vaak gepaard gaand met abnormaal kleine verschillen tussen de rendementen van de bedrijfsobligaties en die van de staatsleningen, zou de voorbode kunnen zijn van een opeenhoping van financiële onevenwichtigheden en kunnen wijzen op een verhoogd risico voor een koersdaling maar ook voor een inkrimping van de kredietverstrekking, met als gevolg

(1) De reeds vermelde q-ratio van Tobin kan eveneens nuttige informatie verschaffen. Voor het eurogebied zijn echter geen gegevens beschikbaar. Bisciari, Durré en Nyssens (2003) tonen aan dat Tobin's q de keerpunten van de Amerikaanse aandelenkoersen beter lijkt te voorspellen dan de koers-winstverhouding.

(2) Deze waarde van 15 is ook het gemiddelde van de periode 1926-1997. Voor deze periode stemt die waarde overeen met de volgende gemiddelde waarden van de variabelen van vergelijking (3) (zie Wibaut, 2000):

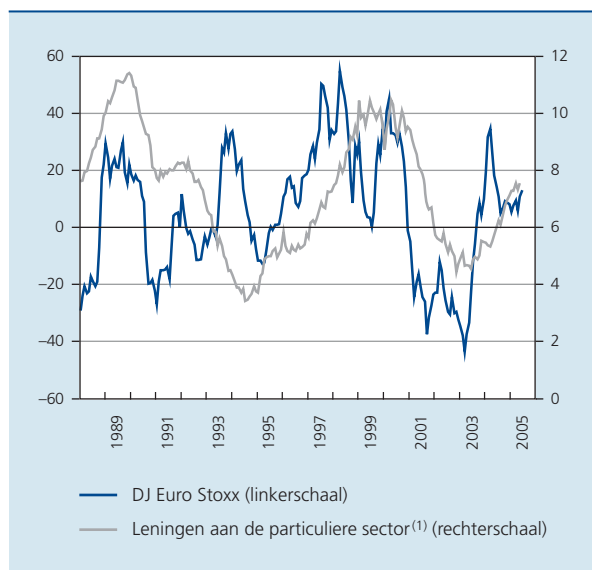
$D/B = 50$ pct.

r nominaal = 5,25 pct. (r reëel = 3 pct.)

g nominaal = 4,2 pct. (g reëel = 1,9 pct.)

$\sigma = 2,3$ pct.

GRAFIEK 2 AADELENKOERSEN EN KREDIET IN HET EUROGEBIED
(jaarlijkse veranderingspercentages)



Bronnen : ECB, Datastream.

(1) Leningen van de kredietinstellingen uit het eurogebied aan de ingezetenen particuliere sector.

een vertraging van de economische groei, of zelfs een recessie. Dit mechanisme lijkt minstens gedeeltelijk een rol te hebben gespeeld tijdens de economische expansie aan het einde van de jaren tachtig, die begin jaren negentig werd gevolgd door een conjunctuurverzwakking. Meer recent heeft dit mechanisme wellicht gewerkt tijdens de economische hausse en de beurshoogdagen aan het einde van de jaren negentig, die werden gevolgd door een daling in 2000. Indien het sedert begin 2003 opgetekende herstel van de kredietgroei verder zou versnellen en opnieuw gepaard zou gaan met een langdurige en krachtige stijging van de aandelenkoersen, zouden de kansen op een opeenstapeling van onevenwichtigheden op de beurs volgens deze redenering toenemen.

3. De woningprijzen in het eurogebied

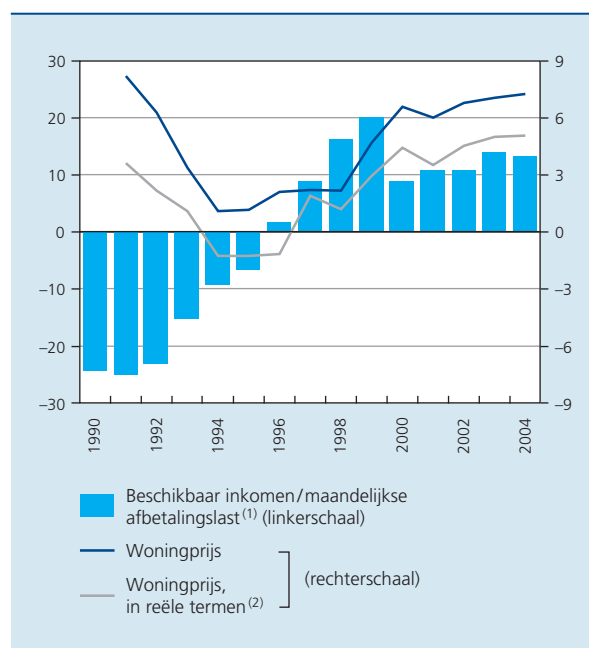
Ook inzake woningprijzen is het uitermate moeilijk om een zeepbel te onderkennen vooraleer ze uiteengespat is. Niet elke sterke stijging van de woningprijs duidt immers op een groeiende zeepbel. Vaak is een dergelijke prijsstijging het gevolg van een sterke toename van de vraag naar woningen die op haar beurt gevoed wordt door het

(1) De resterende verschillen tussen de nationale reeksen hebben voornamelijk betrekking op de woningen die worden beschouwd (huizen en/of appartementen, enkel nieuwe of alle woningen) en op de manier waarop wordt gecorrigeerd voor kwaliteitsveranderingen.

gunstige verloop van fundamentele factoren. Voor het eurogebied wordt de identificatie nog extra bemoeilijkt door het feit dat er geen geharmoniseerde nationale gegevens over de gemiddelde woningprijs bestaan. Elke internationale vergelijking – en dus ook de interpretatie van het gewogen gemiddelde groeicijfer voor het eurogebied – moet daarom met de nodige voorzichtigheid gebeuren. De in dit artikel gebruikte tijdreeksen voor de woningprijsindex werden berekend door de ECB op basis van nationale reeksen die zoveel mogelijk geharmoniseerd zijn en hebben betrekking op de periode 1990-2004⁽¹⁾.

Het gemiddelde groeitempo van de woningprijs in het eurogebied bedroeg 7,2 pct. in 2004, een peil dat in de lijn lag van de groeicijfers van 6 à 7 pct. die sedert 2000 werden opgetekend. Deze periode van sterk stijgende woningprijzen volgde evenwel op een periode van beperkte prijsstijgingen van gemiddeld 2 pct. tussen 1992 en 1998 en kan dus gedeeltelijk gezien worden als een inhaalbeweging. Rekening houdend met het verloop van de inflatie in het eurogebied, is de huidige stijging van de woningprijs (van 5 pct. in reële termen) de hoogste van de afgelopen 14 jaar. Ramingen op basis van minder geharmoniseerde tijdreeksen van de BIB geven echter aan dat de huidige stijging nog aanzienlijk lager is dan het peil

GRAFIEK 3 VERLOOP VAN DE WONINGPRIJS IN HET EUROGEBIED
(jaarlijkse veranderingspercentages, tenzij anders vermeld)



Bronnen : EC, OESO, ECB.

(1) Procentuele afwijking van het gemiddelde peil van de periode 1990-2004.

(2) Gegevens gedeeld aan de hand van de deflator van de finale consumptieve bestedingen van de particulieren.

dat werd bereikt aan het einde van de jaren tachtig. Als de geschiedenis enige richtlijn vormt voor de toekomst, lijkt er geen onmiddellijk gevaar te bestaan voor een scherpe terugval in het gemiddelde groeitempo van de woningprijs in het eurogebied. Daar staat echter tegenover dat het gecumuleerde effect van de stijgingen van de voorbije vijf jaar aanzienlijk is. Het is dan ook aangewezen na te gaan in hoeverre de recente ontwikkelingen op langere termijn houdbaar zijn.

Een eerste aanzet hiertoe bestaat erin het verloop van de woningprijs te relateren aan zijn belangrijkste determinanten. Gelet op het feit dat het aanbod van woningen zich vrij traag aanpast aan de marktomstandigheden, zal het verloop van de woningprijs veelal bepaald worden door de vraag naar woningen. In wat volgt wordt voornamelijk stilgestaan bij de invloed van het beschikbare inkomen en van de hypothecaire rente. Wanneer een stijgende woningprijs voornamelijk samenhangt met een toename van het beschikbare inkomen en/of een daling van de hypothecaire rente zal het kopen van een duurdere woning procentueel geen grotere hap nemen uit het gezinsbudget en zal een doorsnee woning dus even betaalbaar blijven.

Een eenvoudige, vaak gebruikte maatstaf van betaalbaarheid is de verhouding tussen het beschikbare inkomen en de maandelijkse afbetalingslast van een hypothecair krediet. Tussen 1991 en 1999 is deze ruwe maatstaf van betaalbaarheid aanzienlijk toegenomen, als gevolg van de beperkte stijging van de woningprijs en van de daling van de hypothecaire rente. Sedert 2000 is de woningprijs weliswaar veel sterker gestegen dan in de jaren negentig, maar de verdere daling van de hypothecaire rente heeft de negatieve impact hiervan op de betaalbaarheid voor een groot deel gecompenseerd. Als gevolg hiervan schommelde de betaalbaarheid de voorbije vijf jaar rond een peil dat nog steeds ver boven het gemiddelde peil van de periode 1990-2004 ligt. Van een globale overwaardering van de woningmarkt in het eurogebied lijkt dan ook geen sprake.

Twee elementen plaatsen deze conclusie echter in een ander daglicht. Ten eerste mag de uitzonderlijk lage rente niet als een verworvenheid worden beschouwd en moet rekening worden gehouden met de risico's die samenhangen met een toekomstige stijging van de hypothecaire rente. Ten tweede is de woningprijs in een aantal landen van het eurogebied veel sterker gestegen dan het gemiddelde peil, waardoor een mogelijke overwaardering van de woningmarkt in die landen verder onderzocht moet worden. Beide nuanceringen worden eerst verder uitgewerkt, alvorens stil te staan bij de situatie op de Belgische woningmarkt.

3.1 Het risico van een stijging van de hypothecaire rente

Hoewel zeker rekening moet worden gehouden met het feit dat de gedaalde hypothecaire rente, in vergelijking met het peil van de jaren tachtig, de betaalbaarheid heeft verhoogd, mag dit positieve effect toch ook niet volledig als een verworvenheid worden beschouwd. Slechts een deel van de daling van de hypothecaire rente is immers van structurele aard, namelijk dat deel dat voortvloeit uit de toegenomen geloofwaardigheid van het monetaire beleid. Daarnaast hebben een aantal uitzonderlijke factoren ertoe bijgedragen dat de hypothecaire rente zich momenteel op een historisch laag peil bevindt en het is dan ook weinig waarschijnlijk dat dit de komende jaren zo zal blijven. Van zodra de hypothecaire rente begint te stijgen, zal de betaalbaarheid van een doorsnee woning vrij snel afnemen, tenzij de rentestijging zou leiden tot een aanzienlijke vertraging van het groeitempo van de woningprijs.

Om de impact van een geleidelijke stijging van de hypothecaire rente te illustreren, wordt een scenario uitgewerkt voor een rentestijging van 5 pct. in 2004 tot 7 pct. in 2008. Verder wordt aangenomen dat zowel de woningprijs als het beschikbare inkomen zal blijven stijgen aan het gemiddelde groeitempo van de voorbije zes jaar, dat is met respectievelijk 6,4 pct. en 3,7 pct. In een dergelijk scenario zou de betaalbaarheid van een doorsnee woning reeds in 2006 gedaald zijn tot op het gemiddelde peil van de periode 1990-2004 en in 2008 meer dan 10 pct. onder dat gemiddelde liggen. Om een dergelijke daling van de betaalbaarheid te vermijden, zou de woningprijs in het eurogebied de komende vier jaar telkens met 0,2 pct. moeten dalen.

De impact van een geleidelijke stijging van de hypothecaire rente mag dus zeker niet worden onderschat. Enerzijds zullen de hogere afbetalingslasten van hypothecaire kredieten de particuliere consumptie afremmen. Dit directe effect zal zich vooral laten voelen voor die particulieren die een lening hebben afgesloten met een variabele rente en die dus een groter deel van hun inkomen zullen moeten reserveren voor het betalen van de rentelasten. Anderzijds zal de minder dynamische vraag naar woningen waarschijnlijk een temperende invloed uitoefenen op het stijgingstempo van de woningprijs en vervolgens via het vermogenseffect op de consumptie en de investeringen. De omvang van dit indirecte effect voor het eurogebied is echter veel onzekerder. Gezien er vandaag de dag geen duidelijke indicaties bestaan voor een globale overwaardering van de woningmarkt, zal de afkoeling waarschijnlijk eerder geleidelijk plaatsvinden. Bovendien tonen empirische studies aan dat het verloop

van de woningprijs in de grote landen van het eurogebied nauwelijks een invloed heeft op de particuliere consumptie⁽¹⁾.

3.2 De zeer sterke toename van de woningprijs in Spanje, Ierland en Frankrijk

Het verloop van de woningprijs verschilde de afgelopen jaren aanzienlijk van land tot land. Terwijl een doorsnee woning in Duitsland in 2004 tegen een lagere prijs werd verkocht dan in 1998, werden in Spanje, Ierland en Frankrijk bijvoorbeeld jaarlijkse groeicijfers van 10 pct. of meer opgetekend tijdens de laatste zes jaar. België bevindt zich ergens in de middenmoot, met een gemiddelde jaarlijkse stijging van de woningprijs van 6,4 pct. tussen 1998 en 2004. Deze zeer uiteenlopende ontwikkelingen impliceren echter niet noodzakelijk dat de woningmarkt in Spanje, Ierland en Frankrijk in 2004 overgewaardeerd was, noch dat ze in Duitsland ondergewaardeerd was. Het zeer verschillende verloop van de woningprijs kan immers gedeeltelijk worden toegeschreven aan verschillen in de fundamentele macro-economische factoren. De vraag blijft echter of een jaarlijkse stijging van 10 pct. of meer op termijn wel houdbaar is.

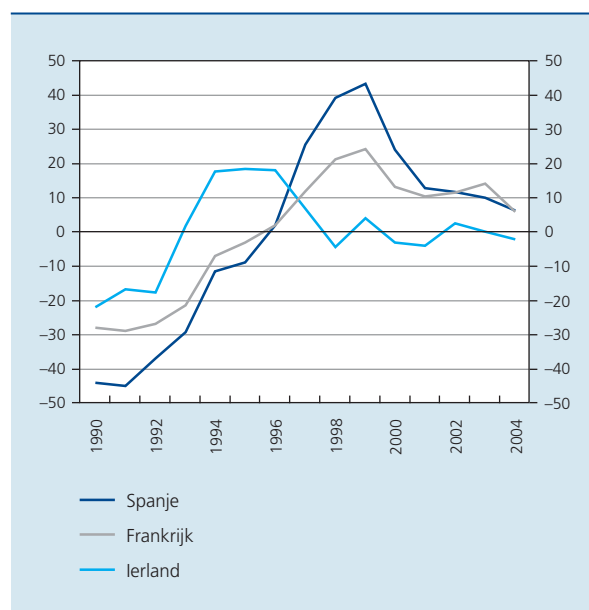
Binnen het eurogebied steeg de woningprijs de laatste jaren het sterkst in Spanje. Hoewel het groeitempo in 2004 enigszins vertraagde, van 17,6 pct. in 2003 tot 17,3 pct., blijft de trend eerder opwaarts gericht. Tussen 1998 en 2004 steeg de prijs van een woning in Spanje immers gemiddeld met 15,3 pct. per jaar. Een deel van die uiterst sterke stijging kan worden verklaard aan de hand van een aantal macro-economische ontwikkelingen. Zo heeft de hoger dan gemiddelde economische groei wellicht bijgedragen tot een stijging van het beschikbare inkomen van de Spaanse particulieren. Hierdoor is de vraag naar (zowel eerste als tweede) woningen sterker gestegen dan in de meeste andere landen van het eurogebied. Daarnaast werd de vraag ook ondersteund door de verdere daling van de hypothecaire rente en de grotere beschikbaarheid van langlopende kredieten. Martínez Pagés en Maza (2003) tonen aan dat ook de lage opbrengst van aandelen de laatste jaren een opwaartse druk heeft uitgeoefend op de woningprijs. Tot slot was de prijs van een doorsnee woning tussen 1991 en 1998 met slechts 1,5 pct. per jaar toegenomen, zodat de huidige prijsstijgingen ook gedeeltelijk kunnen worden gezien als een inhaalbeweging. Ook in Ierland stegen de woningprijzen de afgelopen jaren zeer sterk, hoewel het groeitempo in 2004 ietwat lager lag dan in 2003. Weliswaar nam

de woningprijs de laatste jaren aanzienlijk minder snel toe dan tijdens het piekjaar 1998 (met een stijging van 28,6 pct.), toch steeg de prijs van een doorsnee woning in Ierland tussen 1998 en 2004 met 13,5 pct. per jaar. De sterke economische groei en de verdere daling van de hypothecaire rente speelden ook hier een belangrijke rol. McQuinn (2004) vindt daarnaast ook een positief verband met de sterke immigratie en de toegenomen bereidheid van banken om grotere hypothecaire kredieten toe te staan. In Frankrijk tot slot is de sterke stijging van de woningprijzen van recentere datum. Na een aanzienlijke prijsstijging in 1990, nam de woningprijsindex in Frankrijk in de daaropvolgende jaren nauwelijks toe. Pas sedert 1998 is het stijgingstempo geleidelijk toegenomen om in 2004 uit te komen op 15 pct., het op een na hoogste peil van het eurogebied. De grote vraag naar woningen in Frankrijk blijkt voornamelijk het gevolg te zijn van de sterke economische groei aan het einde van de jaren negentig en van de gunstige financieringsvoorwaarden. In combinatie met een traag groeiend aanbod van woningen heeft deze sterke vraag een opwaartse druk uitgeoefend op de prijs van een doorsnee woning in Frankrijk.

In Spanje en Frankrijk nam de betaalbaarheid van een doorsnee woning tijdens het grootste deel van de jaren negentig aanzienlijk toe. Niet alleen stegen de woningprijzen minder snel dan het beschikbare inkomen, maar

GRAFIEK 4 VERLOOP VAN DE BETAALBAARHEID VAN EEN WONING⁽¹⁾

(afwijking van het gemiddelde peil van de periode 1990-2004, procenten)



Bronnen: OESO, ECB.

(1) Beschikbaar inkomen / maandelijkse afbetalingslast.

(1) Zie onder meer Catte et al. (2004).

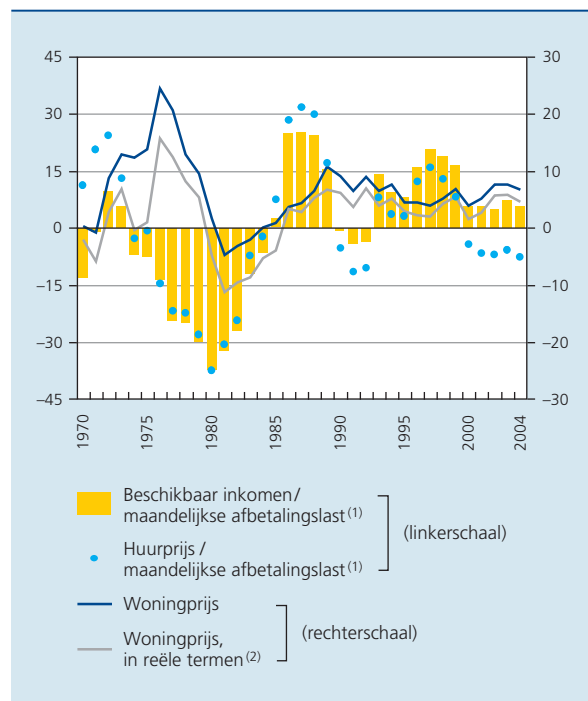
ook de daling van de hypothecaire rente zorgde ervoor dat de aankoop van een woning voor meer particulieren was weggelegd dan tevoren het geval was. Sedert 2000 is de betaalbaarheid in beide landen echter gedaald als gevolg van de sterkere stijging van de woningprijs. Tot op heden ligt de betaalbaarheid echter nog steeds boven het gemiddelde peil van de periode 1990-2004. In Ierland ligt de situatie enigszins anders. De sterke stijging van de woningprijzen is daar reeds vroeger begonnen, waardoor de verbetering van de betaalbaarheid er reeds in 1995 werd onderbroken. Als gevolg van de sterke stijging van de woningprijs verminderde de betaalbaarheid daarna vrij snel en sedert 1997 schommelt ze binnen een vrij smalle bandbreedte rond het gemiddelde peil van de periode 1990-2004.

In elk van de drie landen ligt de in dit artikel gebruikte maatstaf van betaalbaarheid van een doorsnee woning momenteel boven of in de buurt van het gemiddelde peil van de periode 1990-2004. De recente ontwikkelingen in de woningprijsindex in Spanje, Frankrijk en Ierland blijken dus niet eenduidig te wijzen op een overgewaardeerde woningmarkt. Deze conclusie wordt echter niet steeds bevestigd door meer complexe empirische schattingen. Hoewel Bessone, Heitz en Boissinot (2005) besluiten dat de Franse woningmarkt (nog) niet overgewaardeerd is, komen studies voor Spanje en Ierland tot de conclusie dat er wel degelijk risico's verbonden zijn aan de recente prijsstijgingen. Voor Ierland lijken de meeste modellen weliswaar aan te geven dat de woningmarkt niet overgewaardeerd is, maar de centrale bank is toch bezorgd over de zeer sterke toename van de schulden van de particulieren die gepaard is gegaan met de sterk stijgende woningprijs. Voor Spanje komen Martínez Pagés en Maza (2003) en Ayuso en Restoy (2003) zelfs tot de bevinding dat de prijs van een doorsnee woning in Spanje reeds in 2002 boven zijn evenwichtswaarde lag. De omvang van de geschatte overwaardering is sterk afhankelijk van het gebruikte model, maar de afwijking is in geen van de modellen ongewoon groot vanuit historisch perspectief. Dit neemt echter niet weg dat de economische impact van een eventuele correctie van de woningprijs significant kan zijn. Bij de inschatting van de risico's dient bovendien rekening te worden gehouden met het feit dat de hypothecaire rente in de toekomst waarschijnlijk niet dermate laag zal blijven. In de mate dat een stijging van de hypothecaire rente niet samenvalt met een voldoende sterke afkoeling van de woningprijs zou dat de betaalbaarheid van een doorsnee woning snel verminderen.

3.3 Het verloop van de woningprijs in België

In België vertraagde de jaarlijkse stijging van de woningprijsindex van 7,8 pct. in 2003 tot 6,8 pct. in 2004. Hoewel het groeitempo in 2004 hoger lag dan het gemiddelde van de voorgaande vijf jaar, lag het nog ver beneden de piekwaarden die bereikt werden in 1976 en 1977. Tijdens de jaren zeventig en tachtig kende de woningprijsindex in België veel grotere schommelingen dan daarna. Tijdens de eerste helft van de jaren zeventig nam het groeitempo van de woningprijs in België gestaag toe, wat culmineerde in stijgingen van gemiddeld meer dan 10 pct., zelfs na correctie voor inflatie, in de periode 1976-1978. Deze piek volgde niet toevallig op een periode van zeer hoge inflatie. Wellicht heeft die hoge inflatie heel wat particulieren er toen toe aangezet te investeren in vastgoed, gezien dit werd beschouwd als een goede verzekering tegen de geldontwaarding. Daarna volgde er een aanzienlijke correctie, mede veroorzaakt door een sterke stijging van de hypothecaire rente. Sedert 1990 schommelt de jaarlijkse groei van de woningprijs tussen 4 pct. en 9 pct.

GRAFIEK 5 VERLOOP VAN DE WONINGPRIJS IN BELGIË
(jaarlijkse veranderingspercentages, tenzij anders vermeld)



Bronnen: EC, OESO, Stadim, NBB.

(1) Procentuele afwijking van het gemiddelde peil van de periode 1970-2004.

(2) Gegevens gedeïnfleerd aan de hand van de deflator van de finale consumptieve bestedingen van de particulieren.

De voorbije 18 jaar zijn de woningprijzen in België systematisch sterker gestegen dan het beschikbare inkomen van de particulieren. Dit kan gedeeltelijk verklaard worden door de sterke vraag naar woningen als gevolg van de daling van de hypothecaire rente, maar ook de schaarste aan bouwgronden heeft ongetwijfeld bijgedragen tot een stijgende vraag naar bestaande woningen. De betaalbaarheid van een doorsnee woning verbeterde echter omdat de stijging van de woningprijs meer dan gecompenseerd werd door de aanzienlijke daling van de hypothecaire rente tijdens de jaren negentig. Aan het einde van de jaren negentig was een doorsnee woning zelfs beter betaalbaar dan in de jaren zeventig en tachtig, met uitzondering van de jaren 1986-1988. Sedertdien is de betaalbaarheid opnieuw lichtjes gedaald, maar in 2004 bevond ze zich nog steeds boven het gemiddelde peil van de periode 1970-2004. Van een overwaardering van de Belgische woningmarkt lijkt dan ook niet echt sprake te zijn.

Ook een vergelijking van het verloop van de huurprijs met dat van de afbetalingslast van een hypothecair krediet kan wijzen in de richting van een eventuele overwaardering van de woningmarkt in België. In de jaren zeventig en tachtig kende de verhouding tussen de huurprijs en de afbetalingslast vrij grote schommelingen, die vooral de ontwikkelingen in de woningprijs weerspiegelden⁽¹⁾. Na een sterke daling van deze verhouding tussen 1972 en 1980 volgde een aanzienlijke correctie in de daaropvolgende zeven jaar. Sedert 1990 schommelt de verhouding tussen de huurprijs en de afbetalingslast binnen een relatief smalle bandbreedte, hoewel ze de laatste jaren opnieuw is gedaald. In 2004 lag ze beneden het gemiddelde peil van de periode 1970-2004, wat er op wijst dat de huidige situatie niet geheel zonder risico is.

De betaalbaarheid van een woning zal bovendien vrij snel afnemen van zodra de hypothecaire rente begint te stijgen, tenzij dit zou leiden tot een aanzienlijke vertraging van het groeitempo van de woningprijsindex. De impact op de particuliere consumptie in België zal waarschijnlijk echter beperkt blijven. Ten eerste zijn er duidelijke grenzen gesteld aan de maximale rente-aanpassing van een hypothecair krediet met variabele rente, waardoor de stijging van de rentelasten voor de particulieren waarschijnlijk eerder beperkt zal blijven. Ten tweede vonden Eugène, Jeanfils en Robert (2003) voor België geen indicaties van een significant vermogenseffect van de woningprijs. Toch kan niet uitgesloten worden dat een stijging van de hypothecaire rente en een afkoeling van de woningprijzen negatieve economische gevolgen zullen hebben.

4. Activaprijzen en het monetaire beleid van het Eurosysteem

De Raad van bestuur van de ECB heeft een monetaire-beleidsstrategie goedgekeurd die gericht is op de middellange termijn en gekenmerkt wordt door een anticiperend optreden, gebaseerd op de analyse van alle beschikbare gegevens in een gestructureerd kader. Het verloop van de activaprijzen wordt derhalve aandachtig gevolgd en speelt een rol in het beslissingsproces, vanzelfsprekend zonder een doel op zich te zijn⁽²⁾.

Het analysekader van de risico's voor de prijsstabiliteit omvat een « economische » en een « monetaire » pijler. De economische analyse tracht de opwaartse en neerwaartse druk te beoordelen die op korte en middellange termijn op de prijzen wordt uitgeoefend door de wisselwerking tussen aanbod en vraag en door het kostenverloop. In de op geregelde tijdstippen opgestelde macro-economische projecties voor een periode van twee jaar wordt rekening gehouden met de « normale » effecten van het verloop van de activaprijzen, zoals de vermogenseffecten. De risico's die gepaard gaan met eventuele financiële onevenwichtigheden zijn moeilijker te integreren in de projecties, aangezien het niet makkelijk is de waarschijnlijkheid en de omvang ervan te bepalen.

De monetaire analyse moet vooral de risico's voor de prijsstabiliteit op middellange en lange termijn beoordelen. Oorspronkelijk werd de klemtoon gelegd op de groei van M3, als vooruitlopende indicator van inflatoire spanningen, aangezien er gedurende de periode 1980-1998 een vrij stabiele middellange-termijnrelatie werd opgetekend tussen M3 en de consumptieprijzen in het eurogebied. De zeer krachtige geldgroei tussen 2001 en 2003, die vooral het gevolg was van een sterk toegenomen voorkeur voor liquiditeiten in een periode van onzekerheid, heeft evenwel niet geleid tot inflatoire druk. Het lijkt geen twijfel dat de monetaire aggregaten meer en meer worden beïnvloed door portefeuilleherschikkingen en dat hun weerslag op de activiteit en de prijzen zich meer via de financiële markten doet gevoelen. Om die reden werd de monetaire analyse uitgebreid en verrijkt. In combinatie met indicatoren betreffende een overwaardering van de activaprijzen, maken een aantal indicatoren in verband met geld en krediet het mogelijk na te gaan in welke mate er een risico bestaat dat een expansief monetair beleid zou leiden tot een opeenhoping van financiële onevenwichtigheden.

(1) Doorgaans volgt de huurprijs de ontwikkelingen in de woningmarkt slechts met een aanzienlijke vertraging. Het merendeel van de huurprijzen in een bepaald jaar heeft immers betrekking op bestaande contracten en deze volgen enkel het verloop van de consumptieprijsindex. Gezien enkel de huurprijs van de nieuwe contracten kan worden aangepast aan de gewijzigde situatie op de woningmarkt, zullen enkel zeer sterke stijgingen van deze huurprijzen een impact uitoefenen op de totale huurprijsindex.

(2) Zie ECB (2005).

Wat het recente verloop van de activaprijzen betreft, lijken de aandelenkoersen in het eurogebied niet uitgesproken overgewaardeerd te zijn. In de Verenigde Staten lijkt de koers-winstverhouding vanuit historisch perspectief echter nog steeds hoog, ondanks de neerwaartse beweging van de afgelopen jaren. Een eventuele daling van de Amerikaanse aandelenkoersen zou de beurzen in het eurogebied kunnen beïnvloeden. De schommelingen in de woningprijzen zijn over het algemeen minder omvangrijk, maar kunnen schadelijker zijn. De gemiddelde stijging van de woningprijzen in het eurogebied lijkt niet buitensporig, maar er bestaat een aanzienlijk verschil tussen Duitsland, waar de prijzen dalen, en landen als Spanje, Frankrijk en Ierland, waar ze krachtig stijgen. In deze laatste landen kan de prijsstijging vooral worden verklaard door fundamentele factoren. Een daarvan is evenwel het lage rentepercentage, dat weliswaar gedeeltelijk structureel is – aangezien het vanwege de geloofwaardigheid van het Eurosysteem onwaarschijnlijk is dat de rente terugkeert naar het peil

dat werd opgetekend in de jaren tachtig en het begin van de jaren negentig – maar dat wellicht ook gedeeltelijk van voorbijgaande aard is.

Voor de Raad van Bestuur van de ECB is er dus weinig reden om het monetaire beleid te verstrakken om enkel en alleen een financiële zeepbel tegen te houden. De Raad blijft echter waakzaam met betrekking tot de gevolgen van het behoud van een lage rente voor de liquiditeit, de kredieten en de activaprijzen, vooral de woningprijzen. Aangezien het gemeenschappelijke monetaire beleid niet kan worden gebruikt om nationale problemen op te lossen, kunnen specifieke ontwikkelingen van de woningprijzen in een aantal landen, indien ze als buitensporig worden beschouwd, eveneens worden bestreden door maatregelen van de nationale overheden. Zo kan het woningaanbod worden uitgebreid of kunnen de fiscale regels die de vraag stimuleren worden gewijzigd.

Bibliografie

Ayuso J. en F. Restoy (2003), *House prices and rents: An equilibrium asset pricing approach*, Banco de España, working paper 0304.

Baugnet V., D. Cornille en M. Druant (2003), « De Belgische woningmarkt vanuit een Europees perspectief », *Economisch Tijdschrift van de Nationale Bank van België*, 2de kwartaal, 37-53.

Bessone A.-J., B. Heitz en J. Boissinot (2005), « Are we seeing a bubble on the French housing market ? », *Conjoncture in France*, maart, 9-16.

Bisciari P., A. Durré en A. Nyssens (2003), *Stock market valuation in the United States*, NBB, working paper 41.

Bordo M. D. en O. Jeanne (2002), « Monetary policy and asset prices: Does "benign neglect" make sense ? », *International Finance*, 5 (2), 139-164.

Bordo M. D. en C. Wheelock (2004), « Monetary policy and asset prices: A look back at past U.S. stock market booms », *Federal Reserve of St. Louis Review*, 86 (6), 19-44.

Borio C. en Ph. Lowe (2002), *Asset prices, financial and monetary stability: Exploring the nexus*, BIS, working paper 114.

Borio C. en Ph. Lowe (2003), « Monetary policy: A subtle paradigm shift », *World Economics*, 4 (2), 103-119.

Catte P., N. Girouard, R. Price en C. André (2004), « The contribution of housing markets to cyclical resilience », *OECD Economic Studies*, 38.

Central Bank & Financial Services Authority of Ireland (2004), *Financial stability report 2004*, 51-73.

Detken C. en F. Smets (2004), *Asset price booms and monetary policy*, ECB, working paper 364.

ECB (2003), *Structural factors in the EU housing markets*, Frankfurt am Main.

ECB (2005), « Asset price bubbles and monetary policy », *Monthly Bulletin*, april, 47-60.

Eugène B., Ph. Jeanfils en B. Robert (2003), *La consommation privée en Belgique*, NBB, working paper 39.

Goodfriend M. (2000), *Financial stability, deflation and monetary policy*, IMES, discussion paper 2000-E-27.

Gordon M. J. en E. Shapiro (1956), « Capital equipment analysis: The required rate of profit », *Management Science*, 3 (1), 102-110.

Hunter W. C., G. G. Kaufman en M. Pomerleano (eds) (2002), *Asset price bubbles: The implications for monetary, regulatory and international policies*, MIT Press, Cambridge.

Kindleberger Ch. P. (1996), *Manias, panics and crashes: A history of financial crises*, 3de editie, Macmillan Press, London.

Martínez Pagés J. en L. A. Maza (2003), *Analysis of house prices in Spain*, Banco de España, working paper 0307.

McGrattan E. R. en E. C. Prescott (2004), « The stock market: Irving Fisher was right », *International Economic Review*, 45 (4), 991-1009.

- McQuinn K. (2004), *A model of the Irish housing sector*, Central Bank & Financial Services Authority of Ireland, research technical paper 1/RT/04.
- Mishkin F. S. (2001), *The transmission mechanism and the role of asset prices in monetary policy*, NBER, working paper 8617.
- Moëc G. (2004), « Y-a-t-il un risque de bulle immobilière en France ? », *Bulletin de la Banque de France*, 129, 45-59.
- Shiller R. J. (2000), *Irrational exuberance*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Stiglitz J. E. (1990), « Symposium on bubbles », *Journal of Economic Perspectives*, 4 (2), 13-18.
- Tobin J. (1969), « A general equilibrium approach to monetary theory », *Journal of Money, Credit and Banking*, 1 (1), 15-29.
- Wibaut Q. (2000), *Politique monétaire et prix des actifs : Le cas des États-Unis*, NBB, working paper 11.

Prijzzettingsgedrag in het eurogebied: resultaten van een enquête van het eurosysteem

M. Druant *

Inleiding

In 2003 werd door de ECB en de twaalf nationale centrale banken (NCB's) van het Eurosysteem een tijdelijk research-netwerk opgezet om zowel het prijzzettingsgedrag als de omvang en de oorzaken van inflatiepersistentie in het eurogebied te onderzoeken. Naast research gesteund op een ruime waaier van kwantitatieve gegevensbestanden, heeft het zogeheten «Eurosysteem Inflation Persistence Network» (IPN) het nuttig geacht supplementaire informatie van vooral kwalitatieve aard in te winnen door bij de bedrijven ad-hoc-enquêtes naar het prijzzettingsgedrag te organiseren⁽¹⁾. De resultaten van die enquêtes worden besproken in Fabiani et al. (2005). In dit artikel worden de voornaamste bevindingen summier toegelicht.

De enquêtes zijn in grote mate geïnspireerd op soortgelijke enquêtes die eerder werden gehouden in de VS, het VK en Zweden⁽²⁾. Zij werden nationaal georganiseerd in negen landen van het eurogebied door de NCB's van België, Duitsland, Frankrijk, Italië, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk, Portugal en Spanje bij in totaal meer dan 11.000 bedrijven (zie bijlage voor een beschrijving van de voornaamste kenmerken van de enquêtes in de verschillende landen). Voor een aantal landen, waaronder België⁽³⁾, zijn tevens gedetailleerde analyses van de nationale resultaten gepubliceerd⁽⁴⁾. Het aantal deelnemers aan de nationale enquêtes varieerde van 333 in Italië tot ongeveer 2.000 in België en in Spanje. Terwijl in Duitsland en Frankrijk enkel enquêteresultaten beschikbaar zijn voor de industrie, namen in de andere landen ook bedrijven uit de handel, andere dienstensectoren en/of de bouwnijverheid deel. Totaal beschouwd, behoren 62 pct. van de

deelnemende bedrijven tot de industrie, 13 pct. tot de handel, 21 pct. tot de andere dienstensectoren en 4 pct. tot de bouwnijverheid. Nagenoeg de helft van de bedrijven is eerder klein en telt 1 tot 49 werknemers. Bij 29 pct. van de bedrijven zijn 50 tot 199 personen werkzaam en 24 pct. heeft meer dan 200 personen in dienst.

Het was de bedoeling van het IPN om, door onderling overleg tussen de nationale teams, de enquêtes zoveel mogelijk te harmoniseren. Toch werd rekening gehouden met een aantal specifieke nationale kenmerken en vereisten, zowel bij het opstellen van de vragenlijsten als wat de uitvoeringsbepalingen betreft. Alle enquêtes werden georganiseerd in de loop van 2003 en 2004, hetzij per post, hetzij telefonisch, hetzij via internet. Enkel in Frankrijk werden ook interviews gehouden. Slechts in enkele gevallen (Luxemburg en Spanje) werd een nieuwe steekproef genomen, terwijl in de andere landen de ad-hoc-enquêtes gebaseerd waren op een reeds bestaande steekproef.

* De auteur dankt L. Aucremanne en E. Dhyne voor hun gewaardeerd advies.

(1) Zie Angeloni et al. (2004) voor een beschrijving van de verschillende gegevensbestanden die het IPN analyseerde en voor een tussentijdse samenvatting van de reeds beschikbare resultaten.

(2) Zie Blinder et al. (1998) voor de VS, Hall et al. (2000) voor het VK en Apel et al. (2005) voor Zweden.

(3) De Belgische enquêteresultaten werden in detail besproken in Aucremanne en Druant (2004 en 2005). In het eerstgenoemde artikel worden tevens de doelstellingen en de werkwijze van het IPN beknopt toegelicht, terwijl in de tweede studie de resultaten op een meer technische wijze worden besproken.

(4) Zie Fabiani et al. (2004) voor Italië, Loupias en Ricart (2004) voor Frankrijk en Kwapił et al. (2005) voor Oostenrijk.

Ofschoon de enquêtes van elkaar verschillen inzake onder meer de woordkeuze en de rangschikking van de vragen en zij bovendien op uiteenlopende wijze gevoerd werden tijdens verschillende fases van de economische cyclus, vertonen de resultaten toch heel wat gemeenschappelijke kenmerken. Dat geldt overigens ook voor de Belgische resultaten die, zoals verderop zal blijken, voor slechts enkele aspecten licht afwijken van het gemiddelde voor het eurogebied. Een en ander wijst erop dat de resultaten van de nationale enquêtes uitermate robuust zijn en dus een waardevol inzicht verschaffen in de onderliggende motieven van het vastgestelde prijszettingsgedrag. De hieronder besproken enquêteresultaten vormen dan ook een onmisbare aanvulling op het meer kwantitatieve onderzoek naar het prijszettingsgedrag, enerzijds, en de omvang en oorzaken van inflatiepersistentie, anderzijds.

1. Belangrijkste resultaten

1.1 Marktstructuur en concurrentie

Meer dan 70 pct. van de industriële bedrijven meldt dat de binnenlandse markt de belangrijkste markt is voor hun belangrijkste product. De sterke verschillen inzake openheid van de economieën worden weerspiegeld in de relatief grote dispersie van het percentage deelnemers dat een buitenlandse markt aanduidt als belangrijkste markt. Dat aandeel varieert van 45 pct. in België tot 15 pct. in Spanje. In de Belgische, Luxemburgse, Portugese en Spaanse enquêtes wordt ook gevraagd of het prijszettingsgedrag verschilt naargelang van de geografische bestemming. Dat blijkt in belangrijke mate het geval te zijn, aangezien zowat 50 pct. van de bedrijven

TABEL 1 OMGEVINGSFACTOREN: MARKTSTRUCTUUR EN CONCURRENTIE
(procenten)

	AT	BE	DE	ES	FR	IT	LU	NL	PT	Euro- gebied ⁽¹⁾
Belangrijkste markt voor het belangrijkste product in de industrie										
Binnenlandse markt	69	55	78	85	64	73	58	72	67	73
Buitenlandse markt	31	45	22	15	36	27	42	28	33	27
Belangrijkste klanten										
Andere bedrijven	84	56	89	58	66	73	n.	n.	84	75
Consumenten	9	40	7	39	30	25	n.	n.	13	21
Overheid	7	4	4	3	4	2	n.	n.	3	3
Aard van de relatie met de klanten⁽²⁾										
Lange-termijnrelatie	81	78	57	86	54	98	85	n.	83	70
Occasionele relatie	19	22	43	14	46	2	15	n.	17	30
Aangevoelde concurrentie⁽³⁾										
Zeer laag	20	18	19	27	19	10	15	5	8	17
Laag	18	22	23	19	17	25	17	25	21	21
Hoog	30	30	34	24	38	37	37	49	39	35
Zeer hoog	32	30	24	30	25	29	31	22	32	26
Prijszettingmethode										
Mark-up	n.	46	73	52	40	42	n.	56	67	54
Vast	n.	13	4	n.	n.	n.	n.	27	n.	n.
Variabel	n.	33	69	n.	n.	n.	n.	30	n.	n.
Prijs van de concurrent(en)	n.	36	17	27	38	32	n.	22	13	27
Andere methode	n.	18	10	21	22	26	n.	21	21	18

Bron: Fabiani et al. (2005).

(1) Het gemiddelde voor het eurogebied werd berekend door de resultaten voor de landen te wegen op basis van hun aandeel in het bbb.

(2) Voor BE, FR en IT heeft deze rubriek enkel betrekking op klantenrelaties met andere bedrijven.

(3) Gemeten aan de hand van het belang dat de deelnemers hechten aan de prijs van de concurrent(en) bij hun beslissing om de eigen prijs te verlagen.

pricing-to-market toepast. Dat is een zeer hoog percentage, gelet op het feit dat die landen voor het overgrote deel exporteren naar handelspartners in het eurogebied, waar in één en dezelfde munt wordt betaald. Uit de enquêtes van Duitsland, Frankrijk, Italië, Luxemburg, Portugal en Spanje blijkt bovendien dat ook andere vormen van prijsdiscriminatie schering en inslag zijn. Gemiddeld 80 pct. van de deelnemers zet voor één welbepaald product verschillende prijzen die kunnen variëren naargelang van de klant of naargelang van de verkochte hoeveelheid.

Drie vierde van de omzet wordt gerealiseerd met andere bedrijven, wat betekent dat de enquêtes vooral peilen naar producentenprijzen en niet zozeer naar consumptieprijzen. Het percentage voor België (56 pct.) ligt flink onder het gemiddelde voor het eurogebied; dat heeft te maken met de sterke vertegenwoordiging, in de steekproef, van de meer consumentgeoriënteerde branches handel en bouwnijverheid (zie bijlage). Gelet op de dominante positie van andere bedrijven als voornaamste afnemers hoeft het niet te verwonderen dat voor 70 pct. van de omzet lange-termijnrelaties met de klanten bestaan.

De concurrentiegraad wordt in de enquêtes op verschillende manieren gemeten. De indicator die in Fabiana et al (2005) het nauwst verbonden is met het prijszettingsgedrag, wordt aangeduid met de term «aangevoelde concurrentie». Deze laatste meet het belang dat de deelnemers hechten aan de prijs van de concurrent(en) bij hun beslissing om de eigen prijs te verlagen. Zij kunnen hierbij kiezen tussen de opties «onbelangrijk» (de aangevoelde concurrentie is zeer laag), «weinig belangrijk» (de aangevoelde concurrentie is laag), «belangrijk» (de aangevoelde concurrentie is hoog) en «zeer belangrijk» (de aangevoelde concurrentie is zeer hoog). De meerderheid van de bedrijven hebben het gevoel dat de concurrentie groot tot zeer groot is, maar een niet onbelangrijke 38 pct. is actief in een markt met een geringe tot zeer geringe concurrentie.

In principe is de concurrentiegraad omgekeerd evenredig aan de mate waarin de bedrijven in staat zijn een mark-up toe te passen. In geval van perfecte concurrentie, is de prijs immers steeds gelijk aan de marginale kosten en wordt er geen mark-up toegepast. Naarmate de markt vorm echter minder concurrerend is, zullen bedrijven in toenemende mate hun prijs zetten door de marginale kosten te vermeerderen met een mark-up. Dit laatste blijkt het geval te zijn voor ruim de helft van de bedrijven in het eurogebied. Voor de landen waar een onderscheid kan worden gemaakt tussen een vaste en variabele mark-up – België, Duitsland en Nederland –, blijkt dat vooral

variabele mark-ups worden toegepast. Wat België betreft, zijn er aanwijzingen dat de variabiliteit van de mark-ups vooral van contracyclische aard is⁽¹⁾. Daarnaast stemt 27 pct. van de deelnemers zijn prijs af op de door hun concurrent aangerekende prijs, wat betekent dat zij zelf geen volledige controle hebben over hun winstmarge. De resterende 18 pct. past nog andere prijszettingmethoden toe, bijvoorbeeld omdat zij de prijs opgelegd krijgen door het moederbedrijf of door de overheid.

Wat de maatstaf van de aangevoelde concurrentie betreft, stemmen de Belgische resultaten volledig overeen met die voor het eurogebied als geheel. Wat de prijszettingmethode betreft, blijkt evenwel dat het aandeel van de bedrijven dat een mark-up toepast (46 pct.) iets geringer uitvalt dan in het eurogebied, terwijl het aandeel van de bedrijven dat zich bij de prijszetting laat leiden door de prijs van de concurrentie (36 pct.) in België iets ruimer is. Ook de Belgische bedrijven beschikken dus kennelijk over een zekere marktmacht, hoewel deze iets minder groot lijkt dan voor het eurogebied als geheel. Zowel het uitgesproken open karakter van de Belgische economie als haar relatieve specialisatie in halfafgewerkte fabrikaten kan verklaren waarom de omgeving waarin de Belgische bedrijven actief zijn, enigszins concurrerender is.

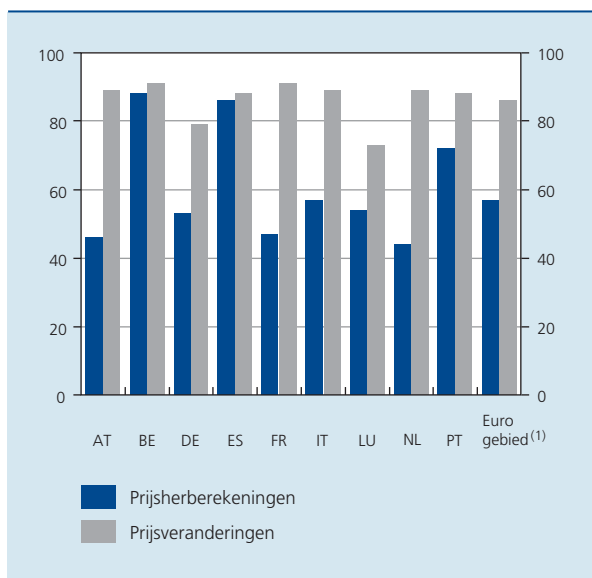
Al deze bevindingen – het bestaan van een zekere marktmacht, van verschillende vormen van prijsdiscriminatie en van lange-termijnrelaties met de klanten – zijn evenveel aanwijzingen dat het concurrentieparadigma niet strookt met de werkelijkheid. In de nieuw-Keynesiaanse literatuur wordt beklemtoond dat precies deze afwijkingen van volkomen concurrentie een noodzakelijke voorwaarde zijn opdat prijsstarheid (tijdelijk) een evenwicht zou kunnen zijn. Prijsstarheid impliceert op haar beurt dat het geaggregeerde prijspeil inertie zal vertonen en veroorzaakt bovendien, onder bepaalde omstandigheden, inflatiepersistentie. Daarom wordt in de enquêtes veel aandacht besteed aan de graad van prijsstarheid en aan de oorzaken ervan. De resultaten daarvan worden hieronder besproken.

1.2 Wanneer worden prijzen aangepast?

De enquêteresultaten inzake frequentie van prijsaanpassingen wijzen op een relatief hoge graad van prijsstarheid. Bijna 60 pct. van de deelnemers herberekent de prijs minder dan vier keer per jaar. Als het om effectieve prijsveranderingen gaat, geldt dat voor ruim 80 pct. van

(1) Zie Aucremanne en Druant (2004 en 2005) voor een bespreking van het belang van contracyclische bewegingen in de mark-ups als mogelijke bron van prijsrigiditeit.

GRAFIEK 1 **BEDRIJVEN MET MINDER DAN VIER PRIJSAANPASSINGEN PER JAAR**
(procenten)



Bron: Fabiani et al. (2005).

(1) Het gemiddelde voor het eurogebied werd berekend door de resultaten voor de negen landen te wegen op basis van hun aandeel in het bbp.

de bedrijven. Prijsherberekeningen komen logischerwijs frequenter voor dan prijsveranderingen, aangezien aan deze laatste nog supplementaire specifieke kosten verbonden zijn. Al bij al wijzigt het Europese mediaanbedrijf slechts één keer per jaar zijn prijs. De laagste graad van prijsstarheid wordt opgetekend in de handel, de hoogste bij de andere diensten. Er zijn tevens indicaties dat concurrentie prijsflexibiliteit in de hand werkt. Bedrijven die de concurrentie als scherp tot zeer scherp aanvoelen, herberekenen en veranderen hun prijzen vaker. Terwijl in België prijsherberekeningen minder vaak voorkomen dan in het eurogebied, sluiten de resultaten inzake effectieve prijsveranderingen nauwer aan bij het gemiddelde voor het eurogebied. Ook in België verandert het mediaanbedrijf zijn prijzen één keer per jaar.

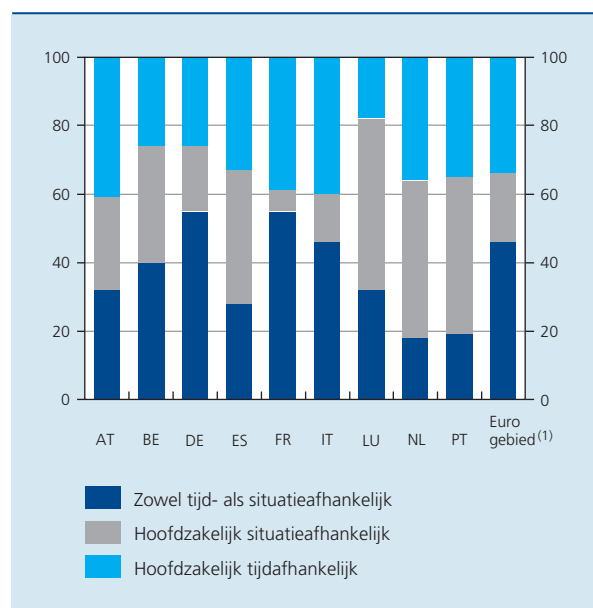
Deze relatief lage frequentie van prijsaanpassingen impliceert evenwel niet dat de bedrijven totaal ongevoelig zijn voor economische schokken, zoals wijzigingen in de vraag of in de kosten. Slechts 34 pct. van de bedrijven past hoofdzakelijk een tijdafhankelijke prijsherberekening toe, dit wil zeggen dat ze de prijs met een vaste periodiciteit herzien, ongeacht het verloop van de economische context waarin zij opereren. De meeste bedrijven nemen evenwel een meer flexibele houding aan. Ofwel reageren zij altijd meteen op (voldoende) zware schokken – dit betekent dat ze steeds aan situatieafhankelijke prijsherberekening doen, wat bij 20 pct. van de bedrijven het geval

is – ofwel schakelen zij, indien de economische context daartoe aanleiding geeft, over van een tijd- naar een situatieafhankelijk gedrag (46 pct.). In België komt bij slechts 26 pct. van de bedrijven hoofdzakelijk tijdafhankelijke prijsherberekening voor, wat iets lager is dan het gemiddelde voor het eurogebied.

De relatief hoge graad van prijsstarheid alsook het feit dat het prijszettingsgedrag zowel tijdafhankelijke als situatieafhankelijke kenmerken vertoont, liggen in het verlengde van de resultaten in Dhyne et al. (2005). Deze laatste studie stelt de IPN-bevindingen voor inzake de kwantitatieve analyse van de prijszetting voor de goederen en diensten die in de consumentenprijsindex zijn opgenomen.

In zes enquêtes – België, Italië, Luxemburg, Oostenrijk, Portugal en Spanje – wordt gepeild naar de in het prijszettingsproces gebruikte informatie, omdat naarmate de prijsbeslissing minder op de toekomst is gericht, zij een extra bron van inflatiepersistentie kan zijn. De helft van de bedrijven geeft blijk van een volledig optimaliserend gedrag, wat betekent dat die bedrijven bij de prijszetting een beroep doen op een complete set van informatie over zowel de huidige als de verwachte toekomstige omgeving. De andere helft van de deelnemers past ofwel een

GRAFIEK 2 **TIJDAFHANKELIJKE VERSUS SITUATIEAFHANKELIJKE PRIJSHERBEREKENINGEN**
(procenten)



Bron: Fabiani et al. (2005).

(1) Het gemiddelde voor het eurogebied werd berekend door de resultaten voor de negen landen te wegen op basis van hun aandeel in het bbp.

vuistregel toe of gebruikt een informatieset die betrekking heeft op het verleden of op de huidige economische omgeving, maar die niet vooruitblijkt. In de landen waar afzonderlijke informatie beschikbaar is over het gebruik van vuistregels – namelijk in België, Luxemburg, Portugal en Spanje –, blijken deze door zowat één derde van de bedrijven te worden toegepast. De resultaten voor België wijken enigszins af van het gemiddelde voor de zes landen. Bij slechts 34 pct. van de Belgische bedrijven gebeurt de prijszetting op grond van de meest complete informatieset. Bij nader toezien is dat vooral het gevolg van het grotere gewicht, in de Belgische enquête, van de niet-industriële bedrijfstakken waar, in vergelijking met de industrie, het gebruik van vuistregels ruimer verspreid is en het prijszettingsgedrag minder op de toekomst is gericht.

1.3 Waarom zijn prijzen star?

Een belangrijk voordeel van de enquêtes is dat op basis ervan kan worden nagegaan waarom de prijszetting star is. Alle vragenlijsten bevatten een lijst met mogelijke hinderpalen voor de prijsaanpassing – in lengte variërend van land tot land – en de deelnemers werd verzocht het belang van elke factor voor hun bedrijf aan te duiden⁽¹⁾. In alle landen werd het bestaan van impliciete en expliciete contracten met klanten als de grootste hinderpaal voor prijsflexibiliteit beschouwd. Dit spoort met het eerder vermelde resultaat over het aanzienlijke deel van de omzet

(70 pct.) dat wordt gerealiseerd met klanten met wie een lange-termijnrelatie bestaat. Derde obstakel in de rij is het vlakke verloop van de marginale kosten, wat impliceert dat de incentive om de prijzen doorheen de conjunctuurcyclus aan te passen, al bij al gering is. Dan volgt de zogenoemde theorie van de geknikte vraagcurve, volgens welke de bedrijven niet geneigd zijn om als eerste de prijs aan te passen. Ze verkiezen te wachten tot de concurrenten iets ondernemen vooraleer zelf te reageren.

Vervolgens blijkt dat de neerwaartse prijsaanpassing enigszins wordt gehinderd doordat zij zou kunnen worden geassocieerd met een vermindering van de productkwaliteit. Ook het risico dat de prijs later opnieuw in omgekeerde richting zal moeten worden aangepast, werkt in zekere mate als een obstakel. Uit alle enquêtes blijkt tevens dat een aantal, in de literatuur vaak aangehaalde hinderpalen in de praktijk slechts een geringe rol spelen. Dat geldt voor de menukosten – een verzamelnaam voor de kosten die met de eigenlijke prijswijziging gepaard gaan, naar analogie van de noodzakelijke aanpassing van de menu's in restaurants – alsook voor de kosten verbonden aan het verzamelen van voor de prijszetting relevante informatie en voor het gebruik van psychologische prijsdrempels.

(1) Een gedetailleerde omschrijving van iedere in Tabel 2 weergegeven mogelijke hinderpaal voor prijsaanpassingen kan gevonden worden in de bespreking van de Belgische enquête (Aucremannne en Druant (2004)). De Belgische enquête testte immers de langste lijst van mogelijke hinderpalen.

TABEL 2 RANGSCHIKKING VAN DE MOGELIJKE VERKLARINGEN VOOR PRIJSSTARHEID
(gemiddelde scores)

	AT	BE	DE	ES	FR	IT	LU	NL	PT	Euro- gebied ⁽¹⁾
Impliciete contracten	3,0	2,5	n.	2,6	2,2	n.	2,7	2,7	3,1	2,7
Expliciete contracten	3,0	2,4	2,4	2,3	2,7	2,6	2,8	2,5	2,6	2,6
Vlakke marginale kosten	2,6	2,4	n.	n.	2,5	n.	2,7	n.	2,7	2,6
Geknikte vraagcurve	2,3	2,2	2,2	2,4	3,0	2,6	2,1	2,2	2,8	2,4
Kwaliteitsbeoordeling via de prijs	1,9	1,9	n.	1,8	n.	n.	2,2	2,4	2,3	2,1
Risico prijs te moeten aanpassen in tegengestelde zin	1,5	1,8	1,9	1,8	2,1	2,0	1,7	2,4	2,5	2,0
Aanpassen andere elementen dan prijs	1,7	1,7	n.	1,3	n.	n.	1,9	1,9	n.	1,7
Menukosten	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4	1,6	1,8	1,7	1,9	1,6
Kosten voor het verzamelen van informatie	1,6	1,6	n.	1,3	n.	n.	1,8	n.	1,7	1,6
Psychologische prijsdrempels	1,3	1,7	n.	1,5	1,6	1,4	1,8	1,8	1,8	1,6

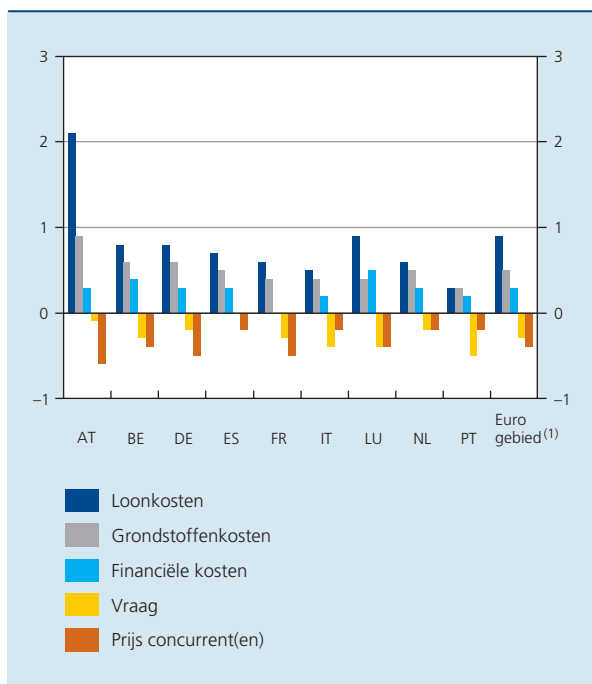
Bron: Fabiani et al. (2005).

(1) Ongewogen gemiddelde van de resultaten per land.

GRAFIEK 3

ASYMMETRIËN IN DE MOTIEVEN VOOR PRIJSVERANDERINGEN

(verschil tussen de gemiddelde scores voor prijsstijgingen en -dalingen)



Bron : Fabiani et al. (2005).

(1) Ongevoeg gemiddelde van de resultaten per land.

1.4 Asymmetrieën in het prijszettingsgedrag

De enquêtes in de verschillende landen geven consistent aan dat het belang van de factoren die aanzetten tot prijsveranderingen, verschilt naargelang men prijsstijgingen of -dalingen beschouwt. Variaties in de kosten – namelijk loon-, grondstoffen- en in mindere mate financiële kosten – zijn kennelijk belangrijker voor prijsstijgingen dan voor prijsdalingen. Veranderingen in de marktvoorwaarden, meer in het bijzonder vraagschommelingen en de door de concurrenten toegepaste prijs, geven blijkbaar meer aanleiding tot prijsverlagingen.

De concurrentiegraad speelt een rol in de mate waarin bedrijven reageren op wijzigingen in de onderliggende factoren. Bedrijven die actief zijn in een concurrerende omgeving, reageren sterker op variaties in de grondstoffen- en financiële kosten en op vraagschommelingen. De reactie op loonkosten, daarentegen, verschilt niet volgens de graad van aangevoelde concurrentie. Dit kan wellicht worden verklaard door het feit dat loonaanpassingen in de meeste landen het resultaat zijn van collectief overleg en aldus alle bedrijven in een bepaalde sector in gelijke mate treffen.

2. Conclusies

In dit artikel worden de resultaten voorgesteld van de ad-hoc-enquêtes naar het prijszettingsgedrag die in negen landen van het eurogebied werden georganiseerd bij in totaal meer dan 11.000 bedrijven. Ondanks de verschillen tussen de enquêtes, vertonen de resultaten heel wat gemeenschappelijke kenmerken. Zij zijn dus in hoge mate robuust en verschaffen derhalve een waardevol inzicht in de onderliggende motieven van het vastgestelde prijszettingsgedrag, dat niet kan worden verworven op basis van meer kwantitatieve gegevensbronnen. Bovendien liggen de relatief hoge graad van prijsstarheid zoals die blijkt uit de enquêtes alsook het feit dat het prijszettingsgedrag zowel tijdafhankelijke als situatieafhankelijke kenmerken vertoont, in het verlengde van de IPN-bevindingen inzake de kwantitatieve analyse van de prijszetting.

Voorts leert de enquête dat de omgeving waarin de Europese bedrijven actief zijn, duidelijk afwijkt van een situatie van volkomen concurrentie en dat de bedrijven, conform de premissen van de nieuw-Keynesiaanse literatuur, over een zekere marktmacht beschikken en verschillende vormen van prijsdiscriminatie toepassen. Bovendien is gebleken dat kostenvariaties belangrijker zijn voor prijsstijgingen dan voor prijsdalingen, terwijl wijzigingen in de marktvoorwaarden een grotere rol spelen bij prijsverlagingen. De verklaringen voor prijsstarheid hebben vooral te maken met het bestaan van impliciete en expliciete contracten, terwijl het bestaan van menukosten en kosten voor het verzamelen van informatie niet als belangrijke obstakels voor prijsaanpassingen worden beschouwd. Het vlakke verloop van de marginale kosten en het feit dat de bedrijven niet geneigd zijn om als eerste hun prijs aan te passen, vormen eveneens belangrijke hinderpalen voor de prijsaanpassing.

Bibliografie

Angeloni I., L. Aucremanne, M. Ehrmann, J. Gali, A. Levin en F. Smets (2004), *Inflation persistence in the euro area: preliminary summary of findings*, (www.ecb.int).

Apel M., R. Friberg en K. Hallsten (2005), « Microfoundations of macroeconomic price adjustment: survey evidence from Swedish firms », *Journal of Money Credit and Banking*, 37(2), 313-338.

Aucremanne L. en M. Druant (2004), « Prijszetting door de Belgische bedrijven: resultaten van de ad-hocenquête van de Bank », *Economisch Tijdschrift van de Nationale Bank van België*, 4, 17-52.

Aucremanne L. en M. Druant (2005), *Price-setting behaviour in Belgium: what can be learned from an ad hoc survey?*, National Bank of Belgium Working Paper no. 65 – Research Series, March.

Blinder A.S., E. Canetti, D.E. Lebow en J.B. Rudd (1998), *Asking about prices: a new approach to understanding price stickiness*, New York, Russell Sage Foundation.

Dhyne E., L.J. Alvarez, H. Le Bihan, G. Veronese, D. Dias, J. Hoffman, N. Jonker, P. Lünemann, F. Rumler en J. Vilmunen (2005), *Price setting in the euro area: some stylized facts from individual consumer price data*, ECB Working Paper Series, forthcoming.

Fabiani S., A. Gattulli en R. Sabbatini (2004), *The pricing behaviour of Italian firms: new survey evidence on price stickiness*, ECB Working Paper Series no. 333, April.

Fabiani S., M. Druant, I. Hernando, C. Kwapil, B. Landau, C. Loupias, F. Martins, T. Mathä, R. Sabbatini, H. Stahl en A. Stokman (2005), *The pricing behaviour of firms in the euro area: new survey evidence*, ECB Working Paper Series, forthcoming.

Hall S., M. Walsh en A. Yates (2000), « Are UK companies' prices sticky? », *Oxford Economic Papers*, 52, 425-446.

Kwapil C., J. Baumgartner en J. Scharler (2005), *The price-setting behavior of Austrian firms: some survey evidence*, ECB Working Paper Series no. 464, March.

Loupias C. en R. Ricart (2004), *Price setting in France: new evidence from survey data*, ECB Working Paper Series no. 423, December.

Bijlage: Beschrijving van de enquêtes

	Uitvoering van de enquêtes		Steekproef	Aantal bedrijven in steekproef / Responsgraad	Gedekte sectoren ⁽¹⁾ (procenten)	Grootte-klasse ⁽²⁾ (procenten)	Referentiemarkt
	Wanneer?	Wie en hoe?					
AT	januari- februari 2004	extern (WIFO) per post	bestaande steekproef van de conjunctuurenquête van WIFO	2.500 / 36 pct.	I:76 AD:24	I:53 II:28 III:19	belangrijkste markt
BE	februari 2004	Nationale Bank van België per post	bestaande steekproef van de conjunctuurenquête van de Nationale Bank van België	5.600 / 35 pct.	I:38 H:24 AD:18 B:20	I:75 II:17 III:8	belangrijkste markt
DE	juni-juli 2004	extern (IFO) per post	bestaande steekproef van de conjunctuurenquête van IFO	2.740 / 46 pct.	I:100	I:29 II:35 III:36	binnenlandse markt
ES	mei- september 2004	extern per post met voorafgaand telefonisch contact	steekproef opgemaakt door Banco de España	3.000 / 69 pct.	I:44 H:26 AD:30	I:42 II:23 III:35	belangrijkste markt
FR	december 2003 – februari 2004	filiën van de Banque de France per post met voorafgaand telefonisch contact, per telefoon of via interviews	bestaande steekproef van de conjunctuurenquête van de Banque de France	4.300 / 38 pct.	I:100	I:18 II:43 III:39	binnenlandse markt
IT	februari-maart 2003	extern (Poster s.r.l.) hoofdzakelijk via internet met voorafgaand telefonisch contact	steekproef getrokken op basis van de bestaande steekproef van de enquête naar inflatieverwachtingen van de Banca d'Italia	729 / 46 pct.	I:65 H:14 AD:20 B:1	II:39 III:61	belangrijkste markt
LU	augustus- november 2004	Banque Centrale du Luxembourg per post	steekproef opgemaakt door Statec	1.100 / 30 pct.	I:20 H:22 AD:37 B:22	I:46 II:43 III:11	binnenlandse markt
NL	mei 2004	extern (TNS-NIPO) via internet	steekproef getrokken op basis van een panel van bedrijfsleiders	1.870 / 67 pct.	I:18 H:22 AD:60	I:81 II:19 ⁽⁴⁾	niet gespecificeerd
PT	mei- september 2004	Banco de Portugal per post	bestand met jaarrekeningen van de Banco de Portugal	2.494 / 55 pct.	I:84 AD:16	I:39 II:38 III:23	niet gespecificeerd
Euro- gebied ⁽³⁾	–	–	–	–	I:62 H:13 AD:21 B:4	I:47 II:29 III:24	–

Bron: Fabiani et al. (2005).

(1) I: industrie; H: handel; AD: andere diensten; B: bouwnijverheid.

(2) I: 1-49 werknemers; II: 50-199 werknemers; III: 200 en + werknemers.

(3) Het eurogebiedgemiddelde werd berekend door voor de negen landen samen het totaal aantal bedrijven per categorie te berekenen.

(4) In Nederland kan geen onderscheid gemaakt worden tussen de grootteklassen II en III.

De financiën van de sociale zekerheid

B. Eugène
T. Stragier
K. Van Cauter
L. Van Meensel⁽¹⁾

Inleiding

Een van de hoofddoelstellingen van de overheid bestaat erin de bevolking te beschermen tegen een aantal sociale risico's. Zo wordt bijvoorbeeld in het geval van werkloosheid, ouderdom of arbeidsongeschiktheid een vervangingsinkomen verstrekt. Tevens wordt een aanvulling op het inkomen toegekend voor de financiële lasten die voortvloeien uit onder meer ziekte of uit de opvoeding van kinderen. De sociale uitkeringen zijn een belangrijk element van de inkomensherverdeling die plaatsvindt via de overheid.

In België wordt de sociale bescherming vooral gewaarborgd door de deelsector van de sociale zekerheid. Dat is de grootste component van de overheidssector, zodat hij een belangrijke invloed uitoefent op het verloop van de overheidsfinanciën.

Het eerste deel van dit artikel bestaat uit een algemeen overzicht van de sociale zekerheid. De grote ontwikkelingen inzake de ontvangsten en de uitgaven, alsook het verloop van het financieringssaldo en de schuld van de sociale zekerheid worden erin geschetst. Er wordt eveneens verwezen naar de sociale prestaties van de andere overheidsgeledingen en de andere landen van de Europese Unie. Meerbepaald wordt de doelmatigheid van het sociaal beleid inzake armoedebestrijding getoetst aan de in andere landen geboekte resultaten. Een diepgaandere analyse van de ontvangsten van de sociale zekerheid komt in het tweede deel van dit artikel aan de orde. Het verloop en de structuur van de ontvangsten worden erin toegelicht, alsook de verschillen in financieringswijze tussen het stelsel van de werknemers en dat van de zelfstandigen. Het derde

deel van dit artikel behandelt de uitgaven van de sociale zekerheid. Naast de in het verleden opgetekende structurele ontwikkelingen en de lange-termijnprojecties inzake sociale prestaties, bespreekt dit deel de determinanten van de voornaamste uitgavencategorieën van de sociale zekerheid: gezondheidszorg, pensioenen, werkloosheidsuitkeringen, uitkeringen voor brugpensioenen, uitkeringen voor loopbaanonderbrekingen en arbeidsduurverminderingen en kinderbijslag. Ten slotte worden de voornaamste conclusies samengevat.

1. Sociale zekerheid: algemene situatie⁽²⁾

1.1 Belang en verloop van de voornaamste aggregaten van de sociale-zekerheidsrekeningen

In 2004 bedroegen de ontvangsten en de uitgaven van de sociale zekerheid (op een geconsolideerde basis) respectievelijk 19,5 et 19,7 pct. bbp. De sociale zekerheid vertegenwoordigde derhalve nagenoeg 40 pct. van het geheel van de uitgaven en de ontvangsten van de gezamenlijke overheid. Daarmee is de sociale zekerheid de belangrijkste deelsector en is ze groter dan de federale overheid en het geheel van de gemeenschappen en gewesten, die elk tekenden voor iets minder dan een vierde van de totale ontvangsten en uitgaven, en de lokale overheid. Worden enkel de primaire uitgaven in aanmerking genomen, dat

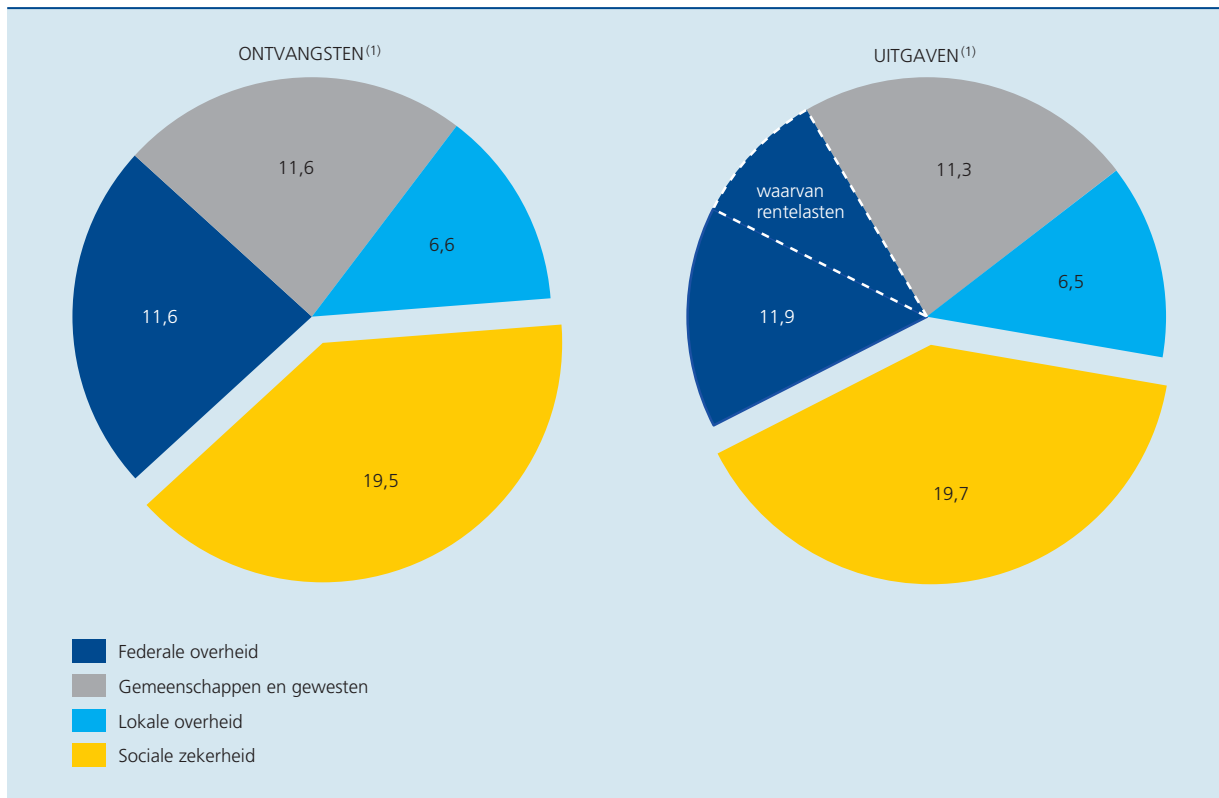
(1) De auteurs danken G. Langenus en H. Famerée voor hun opmerkingen.

(2) De cijfers in dit artikel betreffende de Belgische overheid zijn afkomstig van de door het INR op 6 april 2005 gepubliceerde overheidsrekeningen.

GRAFIEK 1

ONTVANGSTEN EN UITGAVEN VAN DE DEELSECTOREN VAN DE OVERHEID

(procenten bbp, 2004)



Bronnen: INR, NBB.

(1) De ontvangsten en de uitgaven werden geconsolideerd door van de ontvangsten en de uitgaven van elke deelsector van de overheid de overdrachten van die deelsector aan de andere deelsectoren af te trekken. Op een niet-geconsolideerde basis, de benadering die in de rest van dit artikel wordt gevolgd, beliepen de ontvangsten en de uitgaven van de sociale zekerheid in 2004 respectievelijk 19,6 et 19,7 pct. bbp.

wil zeggen de uitgaven exclusief de rentelasten, dan beliep het aandeel van de sociale zekerheid in de totale uitgaven van de gezamenlijke overheid zelfs 44 pct.

Het huidige peil van de uitgaven en de ontvangsten van de sociale zekerheid vertoont echter een aanzienlijk verschil met dat van het begin van de jaren zeventig, toen ze respectievelijk 12 en 13 pct. bbp uitmaakten. De snelle toename van de werkloosheid, de groei van de uitgaven voor gezondheidszorg en de verhogingen van sommige uitkeringen, zoals bijvoorbeeld de pensioenen, hebben bijgedragen aan de forse stijging van de uitgaven voor sociale zekerheid in de jaren zeventig en aan het begin van de jaren tachtig. In 1983 beliepen de uitgaven nagenoeg 22 pct. bbp. Voor de ontvangsten werd trouwens een vergelijkbaar niveau bereikt als gevolg van de maatregelen die werden genomen om de sociale bijdragen en de overdrachten van de federale overheid te verhogen. Door de daaropvolgende saneringsperiode in de jaren tachtig kon het gewicht van de sociale zekerheid worden teruggebracht tot ongeveer 18 pct. bbp in 1990. Hoewel aan het

begin van de jaren negentig een korte versoepeling van de budgettaire discipline merkbaar was, volgde snel een nieuwe begrotingsconsolidatie, die onder meer verband hield met het nastreven van de vereiste doelstellingen voor toetreding tot de Economische en Monetaire Unie, zodat de ontvangsten en de uitgaven van de sociale zekerheid in 2000 grosso modo opnieuw hun niveau van het begin van de jaren negentig bereikten. De jongste jaren vertoonden ze weer een opwaartse tendens.

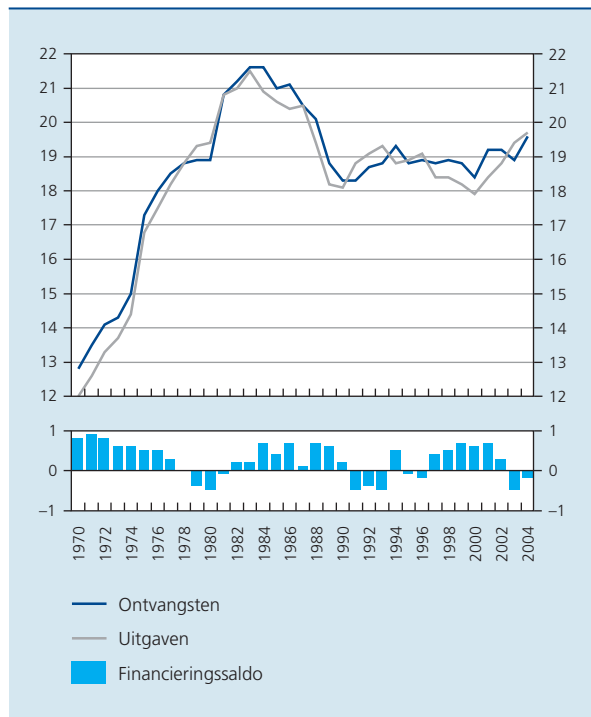
Gedurende de hele periode van 1970 tot 2004, vertoonden de ontvangsten en de uitgaven van de sociale zekerheid een zeer parallel verloop. Dit blijkt uit de geringe veranderingen van het financieringssaldo van de sociale zekerheid, dat binnen een marge is gebleven van een tekort van 0,5 pct. bbp en een overschot van 1 pct. In 2004 vertoonde het financieringssaldo een licht tekort van 0,1 pct. bbp.

Dit over het algemeen gunstige verloop van het financieringssaldo had tot gevolg dat de geconsolideerde brutoschuld van de sociale zekerheid steeds relatief beperkt is gebleven. Deze bereikte in 1995 een maximumpeil van 1,3 pct. bbp en is sindsdien gestaag gedaald. In 2001 werd de resterende schuld van de sociale zekerheid, namelijk 0,5 pct. bbp, door de federale overheid overgenomen, ter compensatie van een verlaging van de alternatieve financiering⁽¹⁾. Na die overname werden nagenoeg geen schulden meer opgebouwd door de sociale zekerheid.

Bovendien is het zo dat de sociale zekerheid een belangrijke portefeuille financiële activa aanhoudt. Dat in de rekeningen van de sociale zekerheid zowel schulden als financiële activa voorkomen, komt onder meer doordat, voor de instelling van het « globaal beheer » in 1995, de verschillende takken van de sociale zekerheid apart werden beheerd. Sommige takken hadden dan ook een schuld opgebouwd, terwijl andere regelmatig begrotingsoverschotten vertoonden en dus een portefeuille activa hadden aangelegd. Voor zover die activa uit overheidspapier bestaan, worden ze van de brutoschuld afgetrokken bij de berekening van de schuld die als referentie dient voor de criteria vastgelegd in het Verdrag van Maastricht.

GRAFIEK 2 ONTVANGSTEN, UITGAVEN EN FINANCIERINGSSALDO VAN DE SOCIALE ZEKERHEID

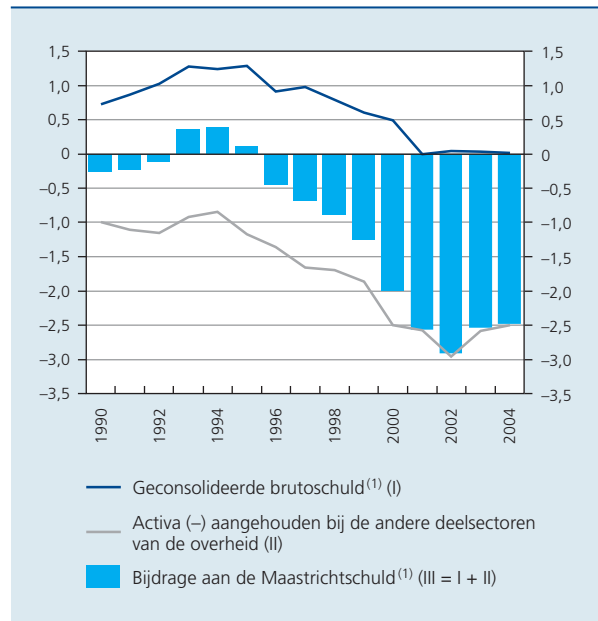
(procenten bbp)



Bronnen: INR, NBB.

GRAFIEK 3 SCHULD VAN DE SOCIALE ZEKERHEID

(procenten bbp)



Bronnen: INR, NBB.

(1) De geconsolideerde brutoschuld van de sociale zekerheid wordt berekend door van de brutoschuld die schulden af te trekken waarvan de tegenpartij een instelling van die deelsector zelf is (intrasectorale consolidatie). Om bijdrage van die deelsector aan de zogenaamde Maastrichtschuld te verkrijgen, worden van de geconsolideerde brutoschuld de activa afgetrokken waarvan de tegenpost een schuld is van een andere deelsector van de overheid (intersectorale consolidatie).

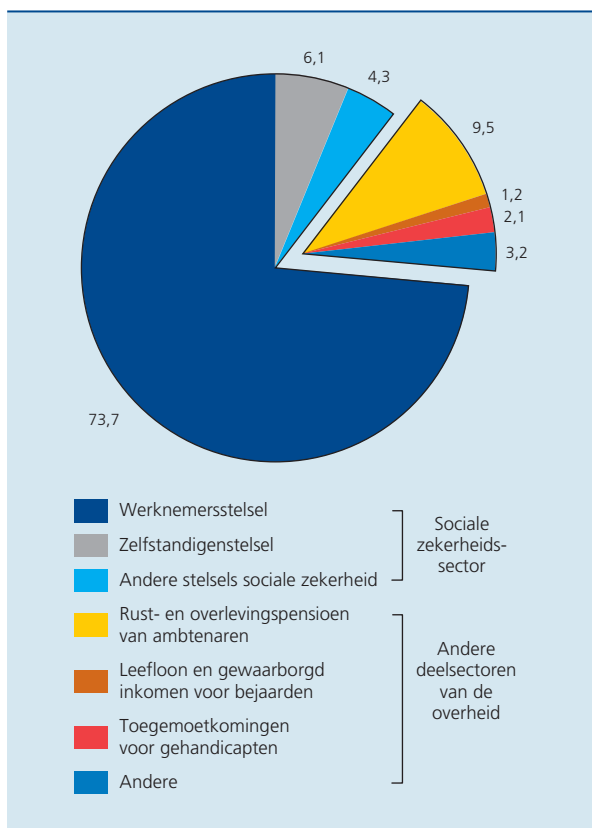
Vanaf 1996 heeft de sociale zekerheid bijgedragen aan de reductie van de Maastrichtschuld. Van 1996 tot 2002 is die gunstige bijdrage aanzienlijk verruimd, door de begrotingsoverschotten die tijdens die periode tot stand werden gebracht en de daarmee verbonden toename van de activa aangehouden op de andere deelsectoren van de overheid, die in 2002 2,9 pct. bbp vertegenwoordigden. De weliswaar beperkte tekorten van de voorbije twee jaar brachten een vermindering van de door de sociale zekerheid aangehouden activa met zich mee, zodat de gunstige bijdrage van die deelsector aan de Maastrichtschuld in 2004 gedaald is tot zowat 2,5 pct. bbp.

1.2 Uitgaven voor sociale bescherming van de gezamenlijke overheid

Niet alle sociale prestaties van de overheid gebeuren via de deelsector van de sociale zekerheid. Zo betalen de andere overheidsgeledingen over het algemeen zelf de pensioenen en de kinderbijslag van hun statutaire

(1) Voor het stelsel van de werknemers vond hetzelfde jaar een eenmalige vermindering van de alternatieve financiering plaats; voor het stelsel van de zelfstandigen werd die verlaging gespreid over verscheidene jaren.

GRAFIEK 4 SOCIALE PRESTATIES VAN DE GEZAMENLIJKE OVERHEID
(procenten van het totaal, 2004)



Bronnen : INR, NBB.

ambtenaren. De federale overheid is bovendien verantwoordelijk voor de betaling van de tegemoetkomingen voor gehandicapten, terwijl het leefloon een sociale prestatie van de lokale overheid is, die weliswaar ten dele gedekt wordt door overdrachten van de federale overheid. De sociale prestaties die niet via de sociale zekerheid verlopen, maakten in 2004 15,9 pct. van de sociale prestaties van de gezamenlijke overheid uit. De rust- en overlevingspensioenen van de andere deelsectoren van de overheid vertegenwoordigden hiervan reeds 9,5 procentpunten.

De sociale prestaties van de sociale zekerheid, die in 2004 84,1 pct. van de totale sociale prestaties uitmaakten, gebeuren voornamelijk via het stelsel van de werknemers. Dit stelsel verrichtte in 2004 bijna drie vierde van de totale sociale prestaties, terwijl het stelsel van de zelfstandigen 6,1 pct. vertegenwoordigde en het aandeel van de andere kleinere stelsels van de sociale zekerheid, zoals de overzeese sociale zekerheid, het stelsel voor provinciale en plaatselijke overheidsdiensten, de fondsen voor

bestaanszekerheid, het Fonds tot vergoeding van de in geval van sluiting van onderneming ontslagen werknemers en het Vlaams Zorgfonds 4,3 pct. bedroeg.

1.3 Internationale vergelijking

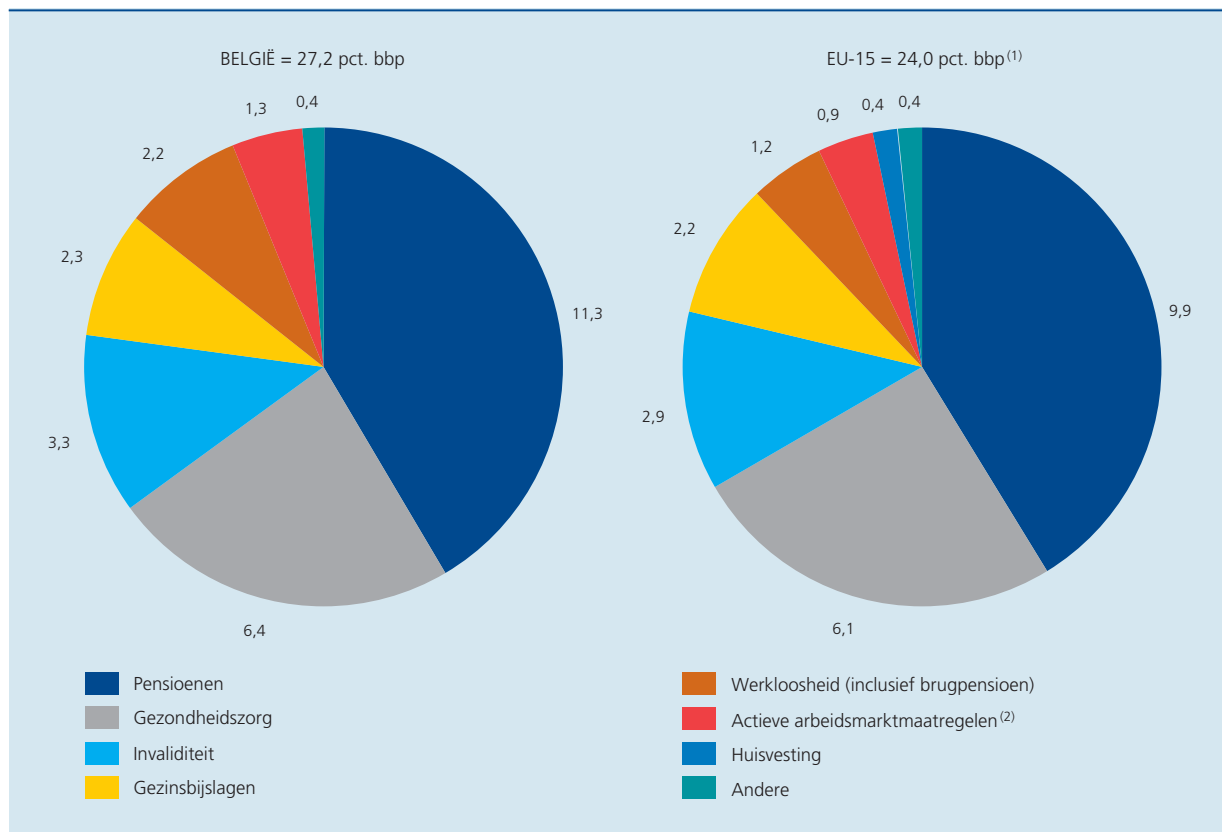
Bij internationale vergelijkingen inzake uitgaven voor sociale bescherming is voorzichtigheid geboden. Sommige studies, zoals die van de Europese Commissie (2004a), houden immers niet enkel rekening met de overheidsuitgaven voor sociale bescherming, maar ook met de verplichte particuliere uitgaven, die vooral bestaan uit particuliere verzekeringen voor gezondheidszorg en pensioenen van de tweede pijler. De OESO (2004), daarentegen, beperkt het domein van de gegevens tot de overheidsuitgaven daaromtrent. Een tweede opmerking heeft betrekking op de verschillende wijzen waarop de sociale bescherming in de landen geregeld is. Hoewel de uitgaven voor sociale bescherming in België vooral ten laste komen van de sociale zekerheid, is zulks niet het geval in alle Europese landen. In Denemarken bijvoorbeeld bekostigt de sociale zekerheid maar 15 pct. van de sociale prestaties en gebeuren die voornamelijk door de lokale overheid. Daardoor is het zinloos zich te beperken tot de uitgaven van de sociale zekerheid; een vergelijking van de sociale prestaties van de gezamenlijke overheid is bijgevolg meer aangewezen. Ten slotte houden de brutogegevens die in de internationale vergelijkingen worden gebruikt geen rekening, enerzijds, met het effect van de fiscaliteit en de parafiscaliteit dat meer of minder zwaar kan wegen op de werkelijk door de begunstigde ontvangen sociale uitkeringen, en, anderzijds, met de fiscale uitgaven, zoals belastingkredieten of andere fiscale voordelen. Er kunnen niettemin een aantal lessen worden getrokken uit de internationale vergelijkingen. In dit artikel hebben deze betrekking op 2001 of 2002, de laatste jaren waarvoor gegevens beschikbaar waren.

In 2001 beliepen de bruto-uitgaven voor sociale bescherming van de gezamenlijke overheid in België, volgens de OESO-definitie⁽¹⁾, 27,2 pct. bbp, wat ruim drie procentpunten meer is dan het gemiddelde van de EU-15. Het niveau van overheidsuitgaven voor sociale bescherming is het hoogst in Denemarken, waar het 29,2 pct. bbp bedraagt, en met 13,8 pct. bbp het laagst in Ierland.

(1) De door de OESO gehanteerde definitie van overheidsuitgaven is ruimer dan die welke door het INR wordt gebruikt voor het opstellen van de nationale rekeningen. Zo houdt ze onder meer rekening met de door De Post en Belgacom – vennootschappen die volgens de methodologie van de nationale rekeningen niet tot de overheidssector behoren – betaalde pensioenen. Bovendien worden bepaalde uitgaven voor sociale bescherming in verschillende categorieën geclassificeerd in de nationale rekeningen en volgens de OESO-methodologie.

GRAFIEK 5 UITGAVEN VOOR SOCIALE BESCHERMING VAN DE GEZAMENLIJKE OVERHEID

(procenten bbp, 2001)



Bron: OESO.

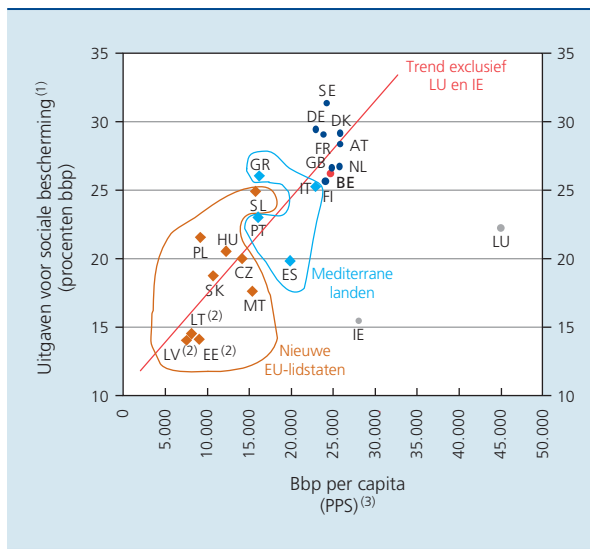
(1) Ongewogen gemiddelde.

(2) Inclusief de uitkeringen voor loopbaanonderbreking en tijdskrediet.

Het verschil tussen de Belgische overheidsuitgaven voor sociale bescherming en het Europese gemiddelde volgt hoofdzakelijk uit enkele specifieke uitgaven-categorieën. Zo lagen de overheidsuitgaven voor pensioenen en werkloosheid in België respectievelijk 1,3 en 1,1 procentpunt boven het Europese gemiddelde. Voor de overige uitgaven-categorieën zijn de verschillen veel kleiner. De overheidsuitgaven voor gezondheidszorg in België kwamen bijvoorbeeld in 2001 nauwelijks uit boven het gemiddelde van de EU-15. Dat is eveneens het geval voor de overheidsuitgaven voor invaliditeit en de uitgaven voor een actief werkgelegenheidsbeleid. De gezinsbijslagen lagen nagenoeg op hetzelfde niveau. Ten slotte moet nog worden opgemerkt dat er in België geen gestructureerd stelsel voor het toekennen van uitkeringen voor huisvesting bestaat – het sociale huisvestingsbeleid is anders geregeld – terwijl die uitkeringen in de EU-15 in 2001 gemiddeld goed waren voor 0,4 pct. bbp.

Er is een duidelijk positief verband tussen de totale uitgaven voor sociale bescherming en het bbp per capita. Zo kunnen de EU-landen worden onderverdeeld in drie groepen. De nieuwe lidstaten vertonen een relatief laag peil inzake welvaart en sociale bescherming. Voorts is er de groep van de mediterrane landen (Italië, Griekenland, Portugal en Spanje), waar zowel het bbp per capita als het niveau van de uitgaven voor sociale bescherming het laagst van de EU-15 zijn. In de overige lidstaten, ten slotte, die een hoger bbp per capita laten optekenen, schommelen de uitgaven voor sociale bescherming tussen 25 en 31 pct. bbp. Er zijn echter twee duidelijke uitzonderingen op het verband tussen het welvaartspeil en de overheidsuitgaven voor sociale bescherming, met name Ierland en Luxemburg. Voor Luxemburg is dat waarschijnlijk het gevolg van het zeer hoge peil van zijn bbp. Ierland wijkt dan weer af door de forse groei van zijn bbp tijdens de jaren negentig en door zijn relatief jonge bevolking.

GRAFIEK 6 UITGAVEN VOOR SOCIALE BESCHERMING⁽¹⁾ EN BBP PER CAPITA
(2002, tenzij anders vermeld)



Bronnen : EC, NBB.
 (1) Inclusief de verplichte particuliere uitgaven.
 (2) 2001.
 (3) De koopkrachtstandaarden (PPS) houden rekening met het niveau van de prijzen in de lidstaten alsook met de wisselkoersen.

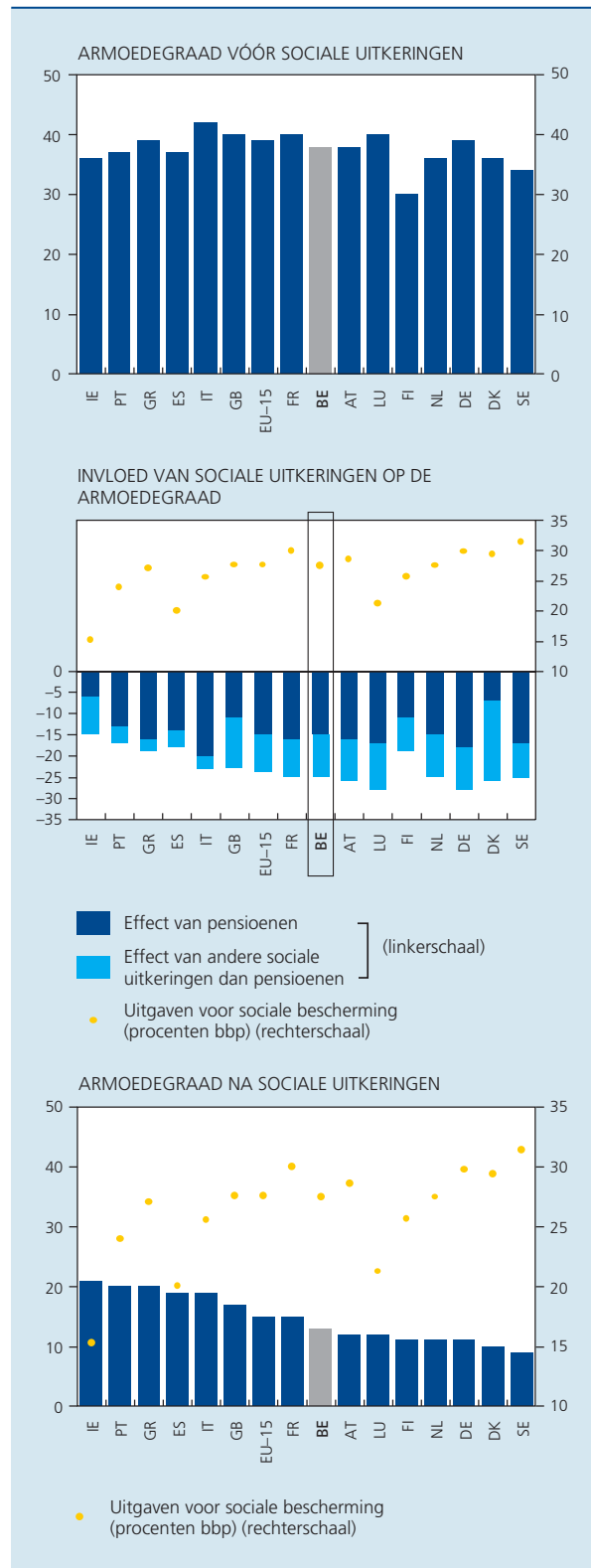
1.4 Effect van de sociale uitkeringen op de armoedegrad

Een van de voornaamste functies van de sociale bescherming is het verminderen van de armoede. De efficiëntie van de sociale uitkeringen kan worden gemeten aan de hand van het verschil in de armoedegrad, bepaald als het aantal gezinnen met een inkomen van minder dan 60 pct. van het mediaaninkomen, voor en na uitkeringen.

In de hypothetische situatie waarbij er geen sociale overdrachten zijn, zou de armoedegrad in 2001 in de EU-15 en in België respectievelijk 39 en 38 pct. hebben bedragen. Wanneer rekening wordt gehouden met de pensioenen, daalt de armoedegrad tot 24 pct. in de EU-15 en 23 pct. in België. De andere sociale uitkeringen dan de pensioenen doen de armoedegrad met respectievelijk 9 en 10 procentpunten dalen. In totaal verminderen de sociale uitkeringen de armoedegrad – volgens de hiervoor vermelde definitie – tot 15 pct. in de EU-15 en 13 pct. in België.

De gemiddelde cijfers van de EU-15 verhullen grote verschillen tussen de landen. Het effect van de pensioenen op de armoedegrad is over het algemeen groter dan dat van de andere sociale uitkeringen. In Ierland blijft het echter beperkt tot 6 procentpunten, terwijl het in Italië

GRAFIEK 7 SOCIALE BESCHERMING⁽¹⁾ EN ARMOEDEGRAAD⁽²⁾ (2001)



Bron : EC (2004a).
 (1) Inclusief het effect van de verplichte particuliere uitgaven.
 (2) Procent van de bevolking waarvan het inkomensequivalent minder dan 60 pct. van het mediaaninkomen bedraagt.

20 procentpunten bedraagt. Denemarken vertoont de grootste impact van de andere sociale uitkeringen dan pensioenen op de armoedegraad (19 procentpunten), terwijl Italië en Griekenland de geringste weerslag laten optekenen (3 procentpunten).

De armoedegraad schommelt tussen 9 pct. in Zweden en 21 pct. in Ierland. Indien de armoedegraad wordt gerelateerd aan de uitgaven voor sociale bescherming in verhouding tot het bbp, blijkt een significant verband tussen die twee indicatoren; hoe hoger de totale uitgaven voor sociale bescherming in verhouding tot het bbp, hoe lager de armoedegraad van een land.

2. Ontvangsten van de sociale zekerheid

De ontvangsten van de sociale zekerheid bestaan uit verscheidene categorieën. In de eerste plaats zijn er de sociale bijdragen – met name de werkgevers- en werknemersbijdragen, de bijdragen van de zelfstandigen en de bijdragen van de niet-actieven – die het hoofdaandeel van de ontvangsten van de sociale zekerheid uitmaken⁽¹⁾. Voorts zijn er de overdrachten van andere deelsectoren van de overheid, voornamelijk van de federale overheid⁽²⁾.

(1) De bijzondere bijdrage voor de sociale zekerheid wordt hier tot de sociale bijdragen gerekend, terwijl ze in de overheidsrekeningen als een eigen fiscale ontvangst van de sociale zekerheid wordt beschouwd.

(2) Sinds 2001 is er eveneens een overdracht van de Vlaamse Gemeenschap aan het Vlaams Zorgfonds dat in de overheidsrekeningen deel uitmaakt van de deelsector van de sociale zekerheid.

Die overdrachten bestaan, enerzijds, uit dotaties en, anderzijds, uit een financiering gebaseerd op de verdeling van de door de Schatkist geïnde belastingontvangsten, wat in het officieel jargon wordt omschreven als een alternatieve financiering. Ten slotte beschikt de sociale zekerheid eveneens over eigen belastingontvangsten alsook over beperkte niet-fiscale en niet-parafiscale ontvangsten.

2.1 Verloop van de ontvangsten en structurele ontwikkeling

De ontvangsten van de sociale zekerheid zijn de voorbije decennia fors toegenomen, namelijk van 12,8 pct. bbp in 1970 tot 19,6 pct. in 2004. De groei vond vooral plaats in de jaren zeventig en het begin van de jaren tachtig. In 1984 bereikten deze ontvangsten zelfs een piek van 21,6 pct. bbp. In de daaropvolgende periode daalden de ontvangsten tot 18,3 pct. in 1990. Zij vertoonden hiermee, zoals eerder vermeld, een vergelijkbaar verloop als de uitgaven.

De forse groei van de sociale zekerheid werd in eerste instantie hoofdzakelijk gefinancierd door hogere dotaties van de federale overheid. Wegens de olopemde begrotingstekorten bespaarde de federale overheid in de jaren tachtig echter sterk op die overdrachten. De sociale bijdragen werden dan weer via diverse maatregelen geleidelijk verhoogd, met iets meer dan 2 pct. bbp gedurende elk van deze twee decennia. Hierdoor was de financieringsstructuur – het relatieve aandeel

TABEL 1 ONTVANGSTEN VAN DE SOCIALE ZEKERHEID
(procenten bbp)

	1970	1980	1990	2000	2004
1. Sociale bijdragen	9,4	11,7	13,8	13,8	13,7
Werkgevers	6,1	7,6	8,9	8,4	8,2
Werknemers	2,6	3,0	3,9	4,3	4,4
Zelfstandigen	0,7	0,9	0,8	0,9	0,8
Niet-actieven	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3
2. Overdrachten van de andere deelsectoren van de overheid ..	2,8	6,7	4,0	4,0	5,2
Dotaties	2,8	6,5	3,8	2,5	2,5
Alternatieve financiering	0,0	0,1	0,2	1,5	2,8
3. Eigen directe en indirecte belastingen	0,0	0,1	0,2	0,4	0,5
4. Niet-fiscale en niet-parafiscale ontvangsten	0,5	0,5	0,4	0,2	0,1
Totaal	12,8	18,9	18,3	18,4	19,6

Bronnen: INR, NBB.

van de diverse ontvangstencategorieën – van de sociale zekerheid in 1990 nagenoeg gelijk aan die van 1970.

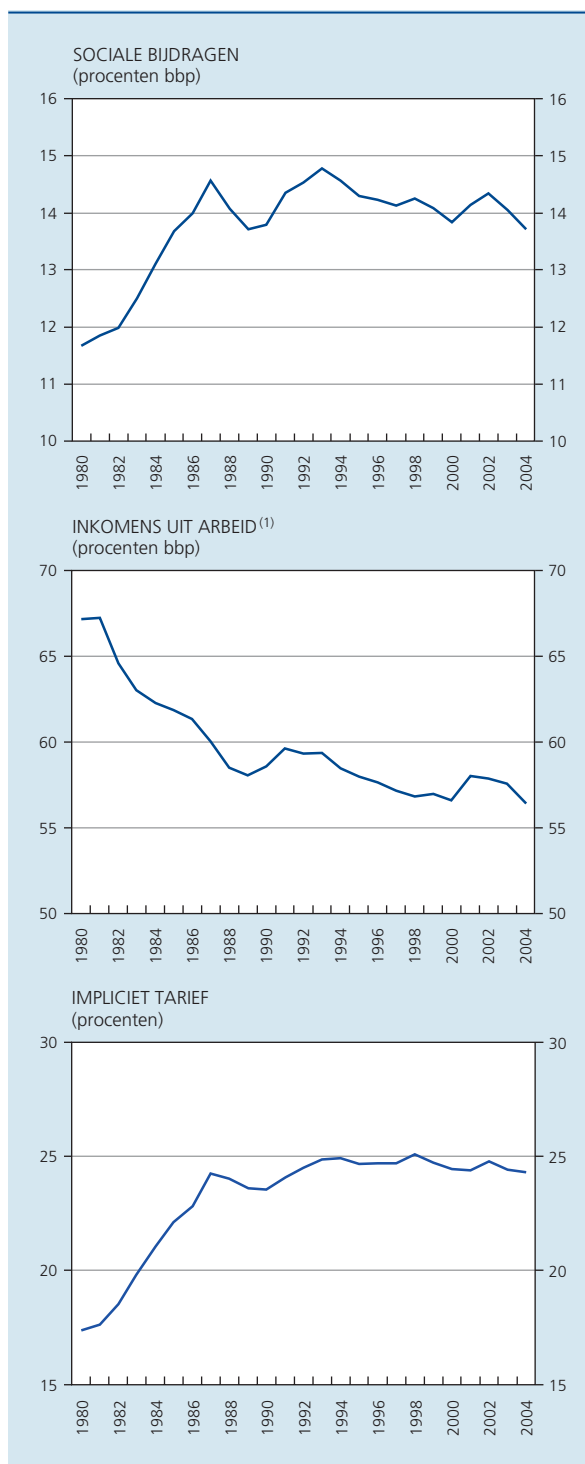
Na 1990 schommelden de ontvangsten rond 18 tot 19 pct. bbp. Ook de financieringsstructuur vertoonde nauwelijks enige wijziging. De federale overheid heeft er evenwel voor gekozen de financiering via dotaties in toenemende mate te vervangen door de alternatieve financiering. In 2004 is er een sterke stijging van de alternatieve financiering van de sociale zekerheid opgetreden, ten belope van 1,1 pct. bbp, niet alleen teneinde het financiële evenwicht van de sociale zekerheid te waarborgen, maar ook, voor 0,4 procentpunt, om de overheveling van het gedeelte van de verpleegdagprijs van de ziekenhuizen, dat voorheen door de federale overheid werd betaald, naar de sociale zekerheid te dekken. Als gevolg van die ontwikkeling, is het aandeel van de sociale bijdragen in de ontvangsten van de sociale zekerheid in 2004 gedaald tot 70 pct.

2.2 Sociale bijdragen

Zoals eerder werd aangegeven, zijn de sociale bijdragen de voornaamste financieringsbron van de sociale zekerheid. Ze zijn gestegen van 9,4 pct. bbp in 1970 tot 11,7 pct. in 1980 en vervolgens tot 13,8 pct. in 1990. In 2004 bedroegen ze 13,7 pct. Die ontwikkeling resulteert, enerzijds, uit het verloop van de inkomens uit arbeid – die de voornaamste heffingsbasis van de bijdragen zijn – in het bbp en, anderzijds, uit de ontwikkeling van het impliciete tarief (dat wil zeggen de verhouding tussen de geïnde sociale bijdragen en de inkomens uit arbeid). Aangezien deze gegevens pas vanaf 1980 beschikbaar zijn, wordt de gedetailleerde analyse van de sociale bijdragen tot die periode beperkt.

Ondanks de sterke daling van het aandeel van de inkomens uit arbeid in het bbp, dat teruggelopen is van 67,2 pct. bbp in 1980 tot 58,6 pct. in 1990, namen de sociale bijdragen uitgedrukt in procenten bbp in deze periode aanzienlijk toe. Die stijging was dus uitsluitend toe te schrijven aan de forse verhoging van het impliciete tarief, dat vermeerderde van 17,4 pct. in 1980 tot 24,3 pct. in 1987 en de daaropvolgende periode nagenoeg stabiel bleef rond 24 tot 25 pct. Die aanzienlijke verhoging van de parafiscale druk op arbeid houdt verband met diverse maatregelen die werden genomen in het kader van het beleid tot consolidatie van de overheidsfinanciën.

GRAFIEK 8 SOCIALE BIJDAGEN



Bronnen : INR, NBB.

(1) De inkomens uit arbeid omvatten de beloning van de werknemers en het bruto gemengd inkomen van de zelfstandigen, exclusief de toegerekende sociale bijdragen.

(1) Tot 1994 werden, in het werknemersstelsel, de sociale bijdragen verdeeld tussen de verschillende sociale-zekerheidsstakken volgens de bij de wet vastgelegde percentages. Een « Fonds voor financieel evenwicht van de sociale zekerheid » werd gestijfd met bijzondere inhoudingen en bijdragen en droeg de opbrengst ervan over aan de takken waarvoor de verdeling van de bijdragen niet voldoende was. Sinds 1995 worden de meeste bijdragen en overdrachten van de federale overheid echter opgenomen in het « globaal beheer » dat de verschillende takken van de sociale zekerheid financiert volgens hun behoeften.

Zo werden in oktober 1982 de laatste maximale loongrenzen voor de bijdragen aan sommige takken van het werknemersstelsel afgeschaft⁽¹⁾. Voorts werd het loonbegrip uitgebreid, onder meer door de toevoeging van

het dubbel vakantiegeld. De werkgeversbijdragen stegen vooral door de invoering van de loonmatigingsbijdragen die overeenstemmen met de indexsprongen van 1984, 1985 en 1987. Het tarief van de bijdragen voor de werknemers uit de particuliere sector is gestegen van 9,07 pct. in 1980 tot 12,07 pct. in 1987. Bovendien werd er een bijdrage ingevoerd ten laste van alleenstaanden en van gezinnen zonder kinderen, alsook een heffing op de kinderbijslag. In 1992 werden die twee bijdragen afschaffd, maar werd het tarief van de werknemersbijdragen opgetrokken tot 13,07 pct. De tarieven van de sociale bijdragen van de zelfstandigen werden opgetrokken en de loongrenzen waarop deze tarieven van toepassing waren, werden verhoogd, terwijl tevens aan de zelfstandigen een matigingsbijdrage werd opgelegd, die overeenstemde met de loonmatiging voor de werknemers. Ook de bijdragen van de niet-actieven vertoonden een forse toename, als gevolg van de invoering van tal van nieuwe bijdragen, zoals de solidariteitsbijdrage op de wettelijke pensioenen, de invaliditeitsuitkeringen en de brugpensioenen. In 1994, ten slotte, werd de bijzondere bijdrage voor de sociale zekerheid van kracht.

Daarentegen werd de groei van de sociale bijdragen gedrukt door de toegekende verlagingen van werkgeversbijdragen. Die verminderingen werden ingevoerd om de loonkosten te beperken, onder meer voor nieuw in dienst genomen werknemers en aanvankelijk vooral voor aan buitenlandse concurrentie blootgestelde industriële bedrijven, in het kader van de zogeheten Maribel-operatie. In 1999 werden die verlagingen van de werkgeversbijdragen, alsook de lastenverlaging voor lage lonen omgezet in een structurele bijdragevermindering, die nadien verder werd uitgebreid. In 2004 werd een vereenvoudiging en harmonisering van de verschillende verminderingen van de werkgeversbijdragen uitgevoerd. Bij die gelegenheid werden de meeste tot dan toe bestaande specifieke regelingen vervangen door een algemene vermindering van de werkgeversbijdragen, die twee gedeelten omvat: enerzijds, de hiervoor vermelde structurele vermindering, die varieert naar gelang van het loon van de werknemer en, anderzijds, een aantal doelgroepverminderingen, met name voor oudere werknemers, langdurig werkzoekenden, eerste aanwervingen, jonge werknemers en collectieve arbeidsduurvermindering. Voorts werd een specifieke verlaging toegekend voor werknemers die in het kader van een herstructurering zijn ontslagen en die, door toedoen van een tewerkstellingscel, een nieuwe betrekking hebben gevonden.

In het kader van de Werkgelegenheidsconferentie van 2003 werd besloten de bijdrageverminderingen verder uit te breiden. Bovendien is de «werkbonus», die het belastingkrediet voor werknemers met een laag

beroepsinkomen integreert in de sinds 1 januari 2000 bestaande vermindering van de werknemersbijdragen voor de laagste lonen, in 2005 in werking getreden. Het bedrag van de werkbonus vermindert maar geleidelijk, naarmate het inkomen uit arbeid stijgt, als een stimulans om meer te werken of beter betaald werk te zoeken.

2.3 Overige ontvangsten van de sociale zekerheid

De overige ontvangsten van de sociale zekerheid maakten in 2004 iets minder dan een derde van haar totale ontvangsten uit. Het betreft voor ongeveer 27 procent van de totale ontvangsten overdrachten van andere deelsectoren van de overheid. Ze hebben vooral betrekking op de financiering door de federale overheid in de vorm van dotaties en alternatieve financiering. De laatstgenoemde financieringsvorm wordt deels beschouwd als een compensatie voor het verlies aan ontvangsten uit sociale bijdragen ten gevolge van de aan werkgevers en werknemers toegekende verminderingen.

Voorts heeft de sociale zekerheid ook eigen directe en indirecte belastingen, die in 2004 2,6 pct. van haar totale ontvangsten vertegenwoordigden. Die eigen belastingen bestaan onder meer uit heffingen op diverse verzekeringsproducten, een heffing op de omzet van de farmaceutische industrie, specifieke stortingen van verzekeringsmaatschappijen aan het Fonds voor Arbeidsongevallen en de jaarlijkse forfaitaire vennootschapsbijdrage die, ten gunste van het stelsel van de zelfstandigen, werd ingevoerd, gelet op het feit dat de activiteiten van de laatstgenoemden steeds meer worden uitgeoefend in de vorm van een vennootschap.

Ten slotte heeft de sociale zekerheid nog beperkte niet-fiscale en niet-parafiscale ontvangsten, zoals de rente die ze ontvangt op haar financiële activa.

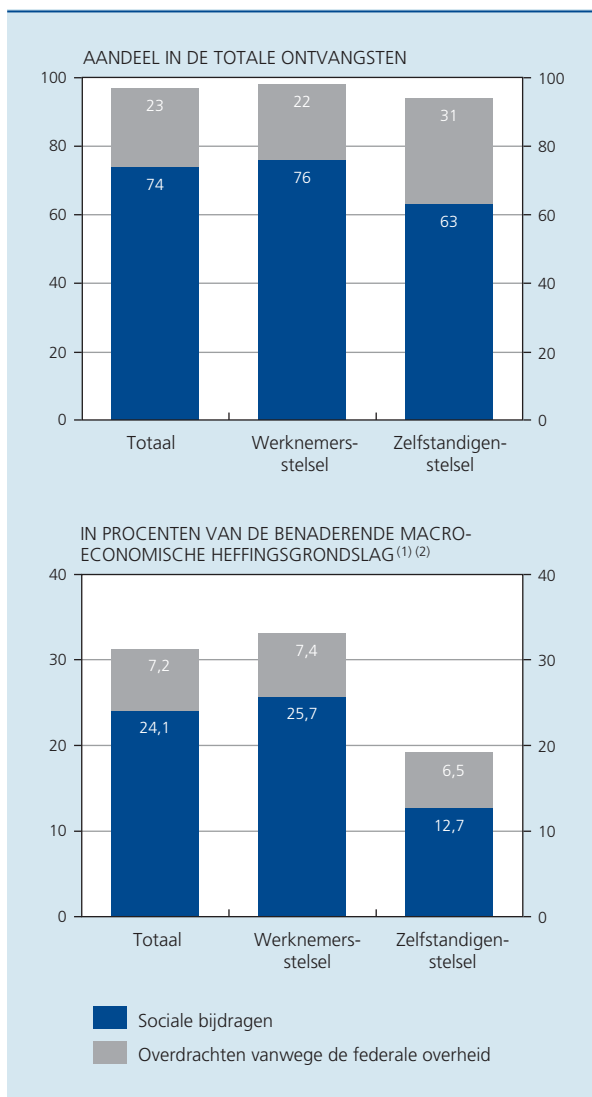
2.4 Vergelijking van de financiering van het werknemers- en het zelfstandigenstelsel

De zelfstandigen zijn niet in dezelfde mate gedekt door de sociale zekerheid als de werknemers. Ze moeten dan ook lagere bijdragen betalen. Zo hebben de zelfstandigen geen dekking tegen werkloosheid⁽¹⁾, evenmin als tegen de kleine risico's inzake gezondheidszorg⁽²⁾, en ontvangen ze lagere pensioenuitkeringen.

(1) De zelfstandigen hebben echter een verzekering bij faillissement, krachtens welke zij tijdelijk een uitkering krijgen.

(2) De verplichte verzekering van zelfstandigen tegen de kleine risico's inzake gezondheidszorg is gepland voor juli 2006.

GRAFIEK 9 FINANCIERING VAN HET WERKNEMERS- EN HET ZELFSTANDIGENSTELSEL
(2003)



Bronnen : INR, NBB.

(1) Voor de werknemers betreft het de loonsom exclusief de toegerekende bijdragen. Voor de zelfstandigen gaat het om het netto gemengd inkomen.

(2) Deze resultaten moeten omzichtig worden geïnterpreteerd, aangezien de hier gebruikte macro-economische grootheden niet volledig overeenstemmen met de belastbare basissen waarop de bijdragen worden berekend. Het tarief van de bijdragen van de werknemers van de particuliere sector bedraagt momenteel 13,07 pct., terwijl dat van de werkgeversbijdragen voor die sector minimum 33,03 pct. belooft. In 2005 bedraagt het tarief van de sociale bijdragen van de zelfstandigen 19,65 pct. voor een jaarincome tot maximum 45.665 euro (met een minimum van 459 euro per kwartaal), 14,16 pct. op de tweede inkomensschijf tot 67.301 euro en 0 pct. op het inkomen daarboven.

De financieringsstructuur van de ontvangsten is sterk verschillend in beide stelsels. Het zelfstandigenstelsel wordt in relatief mindere mate gefinancierd door sociale bijdragen en steunt meer op overdrachten van de federale overheid. In 2003 bedroeg het aandeel van de sociale bijdragen in de ontvangsten van het stelsel van de zelfstandigen 63 pct. – exclusief de jaarlijkse forfaitaire vennootschapsbijdrage – tegen 76 pct. in het stelsel van

de werknemers. Het aandeel van de overdrachten van de federale overheid bedroeg 31 pct. in het zelfstandigenstelsel, tegen 22 pct. in het werknemersstelsel.

Het impliciete bijdragetarief, namelijk de verhouding tussen de bijdragen per stelsel en de meest adequate macro-economische maatstaf van de belastbare basis in de twee stelsels, bedraagt in het stelsel van de zelfstandigen maar de helft van het impliciete tarief in het werknemersstelsel. In verhouding tot die macro-economische inkomensmaatstaf zijn de overdrachten van de federale overheid iets lager in het zelfstandigenstelsel dan in het werknemersstelsel.

3. Uitgaven van de sociale zekerheid

Na de belangrijkste financieringsbronnen van de sociale zekerheid onder de loep te hebben genomen, is het van belang de aanwending van deze middelen te bestuderen. Dit gedeelte belicht in eerste instantie de globale ontwikkeling van de sociale-zekerheidsuitgaven in het verleden en de structurele veranderingen die zich hebben voorgedaan. Het beschrijft bovendien zeer kort de vooruitzichten voor de toekomst. Vervolgens worden de belangrijkste categorieën van uitgaven afzonderlijk bekeken, waarbij nader wordt ingegaan op hun verloop en hun determinanten.

De sociale prestaties vertegenwoordigen ongeveer 95 pct. van de totale uitgaven van de sociale zekerheid. De andere sociale-zekerheidsuitgaven, zoals de bezoldiging van het personeel van de sociale zekerheid, de lopende aankopen van goederen en diensten of de subsidies aan ondernemingen⁽¹⁾, die nauwelijks meer dan 1 pct. bbp uitmaken, worden in de rest van dit hoofdstuk niet in aanmerking genomen. Wanneer in dit artikel over « uitgaven » gesproken wordt, worden dus enkel de sociale prestaties bedoeld.

3.1 Verloop van de uitgaven en structurele ontwikkeling

Tussen 1970 en 2004 zijn de uitgaven van de sociale zekerheid gestegen van 11,3 tot 18,6 pct. bbp, een toename met 7,3 procentpunten bbp. Deze periode kan worden opgesplitst in vijf fases, die worden afgebakend door de jaren waarin de uitgaven, uitgedrukt in procenten bbp, een hoogte- of dieptepunt bereikten.

(1) Het gaat voornamelijk over de sociale Maribel, bestemd voor de non-profitsector. In de nationale rekeningen wordt deze maatregel beschouwd als een subsidie aan de ondernemingen, hoewel hij wordt toegepast in de vorm van een vermindering van de sociale lasten.

Tijdens de jaren zeventig en dit tot 1983 gingen de uitgaven fors omhoog, van 11,3 tot 19,9 pct. bbp, een historisch hoogtepunt. Deze krachtige stijging moet in de eerste plaats worden toegeschreven aan de werkloosheidsuitkeringen, die over het geheel van deze periode in een zeer hoog tempo, namelijk met gemiddeld bijna 18 pct. per jaar in reële termen, toenamen. De overige uitgaven stegen in een weliswaar minder snel, maar sindsdien niet meer geëvenaard tempo van 5,5 pct. Ook deze uitgaven hebben dus bijgedragen aan de omvang van de stijging, vooral als gevolg van de welvaartsaanpassingen van de pensioenen en de toename van de uitgaven voor de gezondheidszorg.

De daling van de uitgaven van de sociale zekerheid met 2,8 procentpunten bbp tussen 1983 en 1989 kan worden verklaard door de vermindering, in reële termen, van de werkloosheidsuitkeringen, de kinderbijslag en de uitkeringen voor ziekte en invaliditeit, alsook door de geringe stijging van de uitgaven voor pensioenen. In de periode 1989-1993 namen de sociale uitkeringen met 1,2 procentpunt bbp toe. Deze toename is niet alleen toe te schrijven aan de snelle stijging van de uitgaven inzake gezondheidszorg en pensioenen, maar ook aan een verhoging van de werkloosheidsuitgaven. Als gevolg van de begrotingsconsolidatie, onder meer wegens het nastreven van de vereiste doelstellingen voor toetreding tot de Economische en Monetaire Unie, lagen de sociale prestaties in 2000 1,5 procentpunt bbp onder het

peil van 1993. Tijdens de periode 1993-2000 droegen alle categorieën van de sociale-zekerheidsuitgaven bij tot die daling, met uitzondering van de gezondheidszorg. Tussen 2000 en 2004, tot slot, stegen de sociale-zekerheidsuitgaven opnieuw sneller, waardoor deze toenamen met 1,7 procentpunt bbp⁽¹⁾. Debet hieraan waren in hoofdzaak een nieuwe forse stijging van de uitgaven voor gezondheidszorg en de weer oplopende werkloosheid.

Deze ontwikkelingen kunnen dus worden verklaard door conjuncturele factoren, die voornamelijk een invloed uitoefenen op het verloop van de werkloosheidsuitkeringen, en structurele factoren die bijvoorbeeld van belang zijn voor het bedrag van de uitgekeerde pensioenen alsook door het meer of minder expansieve of restrictieve begrotingsbeleid van de overheid. Tijdens de vijf hierboven onderscheiden fases lijken de groeiversnellingen en -vertragingen in alle belangrijke uitgavencategorieën nochtans parallel te zijn verlopen. Over het geheel genomen lijken de sociale-zekerheidsuitgaven contracyclisch te zijn, aangezien de sterke groei van de uitgaven zich voordeed tijdens de groeivertragingen van het bbp en vice versa.

(1) Deze stijging omvat het effect op de uitgaven van de overheveling naar de sociale zekerheid, in 2004, van het gedeelte van de verpleegdagprijs van de ziekenhuizen dat voorheen door de federale overheid werd betaald. Indien een correctie voor dit effect zou worden doorgevoerd, zou de stijging van de sociale prestaties tussen 2000 en 2004 beperkt blijven tot 1,3 procentpunt.

TABEL 2 SOCIALE PRESTATIES VAN DE SOCIALE ZEKERHEID

(jaarlijkse gemiddelde veranderingspercentages tegen vaste prijzen⁽¹⁾, tenzij anders vermeld)

	1970-1983	1983-1989	1989-1993	1993-2000	2000-2004
Werkloosheidsuitkeringen	17,8	-2,5	5,6	-1,2	5,9
Andere sociale prestaties	5,5	1,2	3,2	1,5	3,7
waarvan:					
Pensioenen	6,0	1,2	3,0	1,2	1,5
Gezondheidszorg ⁽²⁾	6,1	3,7	5,8	3,1	5,0
Overige	4,6	-0,6	1,0	0,3	2,4
<i>p.m. Bbp tegen vaste prijzen</i>	2,3	2,7	1,4	2,8	1,4
<i>p.m. Sociale prestaties in pct. van het bbp⁽³⁾</i>	8,6	-2,8	1,2	-1,5	1,7

Bronnen: INR, NBB.

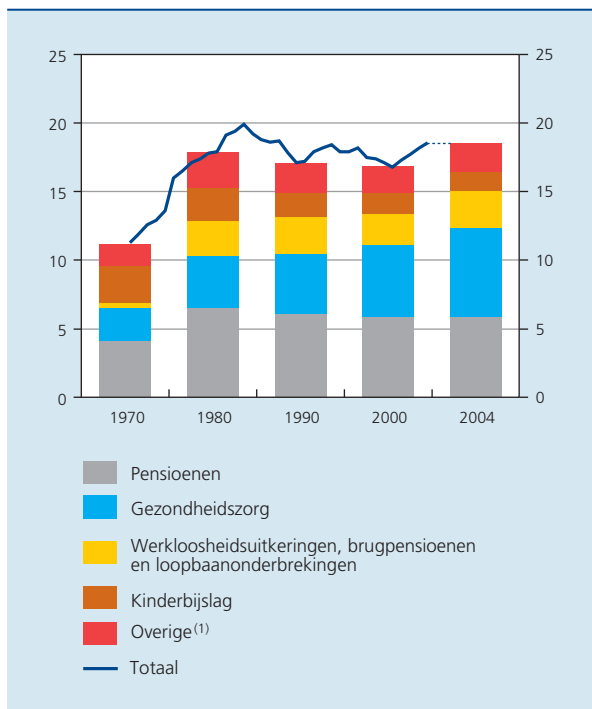
(1) Uitgaven gedefleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

(2) Gecorrigeerd voor het effect, op de uitgaven, van de overheveling naar de sociale zekerheid, in 2004, van het gedeelte van de verpleegdagprijs van de ziekenhuizen dat voorheen door de federale overheid werd betaald.

(3) Totale verandering tussen het begin en het einde van de periode.

GRAFIEK 10 SOCIALE PRESTATIES VAN DE SOCIALE ZEKERHEID

(procenten bbp)



Bronnen: INR, NBB.

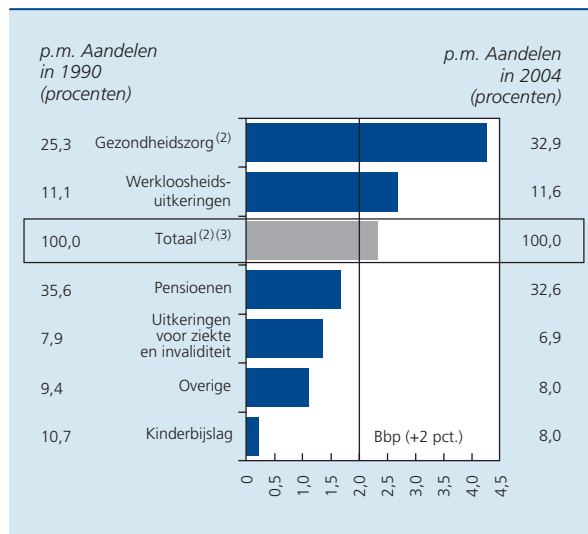
(1) In hoofdzaak de uitkeringen voor ziekte en invaliditeit en de sociale prestaties van de fondsen voor bestaanszekerheid, met inbegrip van het Fonds tot vergoeding van de in geval van sluiting van ondernemingen ontslagen werknemers.

Over de volledige periode 1970-2004 is de toename van de sociale prestaties vooral te verklaren door de snelle stijging van de uitgaven voor de gezondheidszorg, die 6,4 pct. bbp vertegenwoordigden in 2004, tegen slechts 2,4 pct. in 1970. De uitgaven in verband met de arbeidsmarkt – werkloosheid, brugpensioenen en loopbaanonderbrekingen – droegen eveneens bij tot deze stijging, naar rato van 2,3 procentpunten bbp. Hetzelfde geldt voor de pensioenen: tijdens de bestudeerde periode steeg hun aandeel van 4,1 tot 5,9 pct. bbp. De kinderbijslag, daarentegen, liep terug van 2,7 tot 1,4 pct. bbp. Het geheel van de overige sociale prestaties nam toe met 0,5 procentpunt bbp.

Over een recentere periode beschouwd, namelijk van 1990 tot 2004, zijn de uitgaven van de sociale zekerheid toegenomen met gemiddeld 2,3 pct. per jaar in reële termen, met andere woorden sneller dan het bbp. De uitgaven voor gezondheidszorg bleven het snelst groeien, namelijk met gemiddeld 4,3 pct. per jaar. Ook de werkloosheidsuitkeringen stegen sneller dan het bbp en dan het totaal van de sociale prestaties. De bestedingen inzake pensioenen en de uitkeringen voor ziekte en invaliditeit

GRAFIEK 11 UITGAVENCATEGORIEËN VAN DE SOCIALE ZEKERHEID

(jaarlijkse gemiddelde veranderingspercentages van 1990 tot 2004, tegen vaste prijzen⁽¹⁾, tenzij anders vermeld)



Bronnen: INR, NBB.

(1) Uitgaven gedeïndeerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

(2) Geïndeerd voor het effect, op de uitgaven, van de overheveling naar de sociale zekerheid, in 2004, van het gedeelte van de verpleegdagprijs van de ziekenhuizen dat voorheen door de federale overheid werd betaald. Als gevolg van de verschuiving van deze uitgave naar de sociale zekerheid is het aandeel van de gezondheidszorg in het geheel van de sociale prestaties van de sociale zekerheid gestegen van 32,9 tot 34,6 pct.

(3) De prestaties van het Vlaams Zorgfonds, die slechts 0,4 pct. vertegenwoordigden van het geheel van de sociale prestaties in 2004, zijn niet opgenomen.

namen eveneens toe, maar minder snel dan het bbp en dan het geheel van de sociale prestaties. De kinderbijslag, tot slot, lag in 2004, in reële termen, amper boven het niveau van 1990. Wat de «overige» categorieën betreft, zal verder in dit hoofdstuk aandacht worden besteed aan het bijzonder uitgesproken verloop van de uitgaven inzake loopbaanonderbreking en arbeidsduurvermindering, alsook aan de relatieve daling van de brugpensioenen. Voorts moet nog worden opgemerkt dat de uitkeringen voor beroepsziekten zijn teruggelopen als gevolg van de veranderingen in de structuur van de economie en de aard van de arbeid.

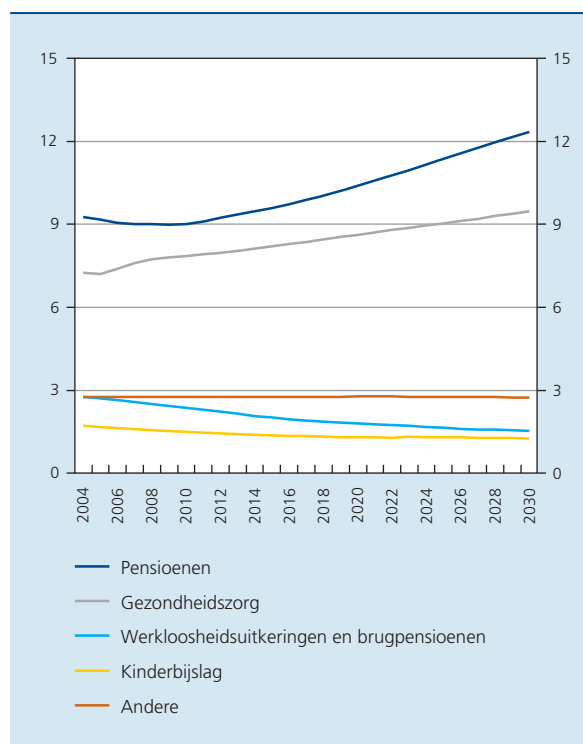
Het aandeel van de gezondheidszorg in de totale sociale prestaties groeide van een kwart in 1990 tot een derde in 2004. Daarmee was de gezondheidszorg voor het eerst groter in omvang dan de pensioenen. Hoewel het belang van deze laatste relatief kleiner werd, zijn ze nog goed voor bijna een derde van de sociale prestaties. Het geheel van de overige sociale prestaties vertegenwoordigt eveneens ongeveer een derde van de uitgaven voor de sociale zekerheid. De belangrijkste componenten hiervan zijn de werkloosheidsuitkeringen, de kinderbijslag en de uitkeringen voor ziekte en invaliditeit.

Kader – Projectie van de sociale uitgaven tot in 2030

De Studiecommissie voor de vergrijzing, die binnen de Hoge Raad van Financiën werd opgericht, is verantwoordelijk voor het berekenen van de gevolgen op lange termijn van de vergrijzing van de bevolking in België. In haar laatste jaarverslag van mei 2005 hanteert de Studiecommissie een groeihypothese voor het bbp tegen vaste prijzen van gemiddeld 1,9 pct. per jaar (2004-2030), die berust op een gemiddelde expansie van de arbeidsproductiviteit en de werkgelegenheid met respectievelijk 1,7 en 0,2 pct. per jaar. Deze toename van de werkgelegenheid, waardoor de werkgelegenheidsgraad tegen 2030 met 6 procentpunten zou omhooggaan, vereist echter een aangehouden actief beleid, met name om het peil van de structurele werkloosheid terug te dringen.

REFERENTIESCENARIO VOOR DE ONTWIKKELING VAN DE SOCIALE UITGAVEN⁽¹⁾ TEGEN 2030

(procenten bbp)



Bron: SCvV.

(1) De Studiecommissie voor de vergrijzing behandelt de sociale uitgaven van de gezamenlijke overheid, zodat het niveau van de verschillende uitgavencategorieën en dat van de totale uitgaven verschillen ten opzichte van de rest van dit artikel, dat zich toespitst op de sociale-zekerheidssector.

Op grond van die hypothesen en van andere, zoals een welvaartsaanpassing van de sociale uitkeringen van gemiddeld 0,5 pct. per jaar en een groeitempo van de uitgaven voor gezondheidszorg van 4,5 pct. per jaar in reële termen tot in 2007⁽¹⁾ dat vervolgens zou afnemen tot gemiddeld 2,8 pct. tussen 2008 en 2030, raamt de Studiecommissie voor de vergrijzing de kosten van de vergrijzing – gedefinieerd als de nettostijging van de sociale uitgaven – op 3,6 procentpunten bbp tussen 2004 en 2030. De pensioenuitgaven zouden

(1) Afgezien van de invloed van de verplichte verzekering tegen kleine risico's inzake gezondheidszorg van de zelfstandigen, gepland voor juli 2006.



over die periode met 3,1 procentpunten bbp toenemen. Daarbij zouden de werknemerspensioenen met 2,4 procentpunten bbp stijgen, terwijl de toename van de ambtenarenpensioenen beperkt zou blijven tot 0,7 procentpunt bbp. Het aandeel van de pensioenen van de zelfstandigen zou onveranderd blijven. De stijging van de uitgaven voor gezondheidszorg, de op een na omvangrijkste, zou 2,3 procentpunten bbp bereiken. Daartegenover zouden de andere sociale prestaties de vergrijzingskosten enigszins temperen: tegen 2030 zouden de werkloosheidsuitkeringen en de brugpensioenen in totaal met 1,2 procentpunt teruglopen en zou de kinderbijslag dalen met 0,4 procentpunt bbp.

3.2 Uitgavencategorieën: ontwikkelingen en determinanten

Afgezien van de reeds beschreven algemene ontwikkelingen wordt elk van de uitgavencategorieën beïnvloed door een aantal specifieke factoren. Deze factoren omvatten het aantal begunstigden van een bepaalde uitkering en het gemiddelde bedrag van de uitkering dat ieder van die begunstigden ontvangt. Deze laatste determinant wordt impliciet berekend voor elke categorie, behalve voor gezondheidszorg, waar deze analyse minder zinvol is.

3.2.1 Gezondheidszorg

Zoals vermeld is de gezondheidszorg momenteel de grootste uitgavenpost van de sociale zekerheid. De invloed van deze uitgaven wordt trouwens steeds groter omdat hun gemiddelde groei – 3,7 pct. tussen 1980 en 2004 – het sterkst is van alle uitgavencategorieën.

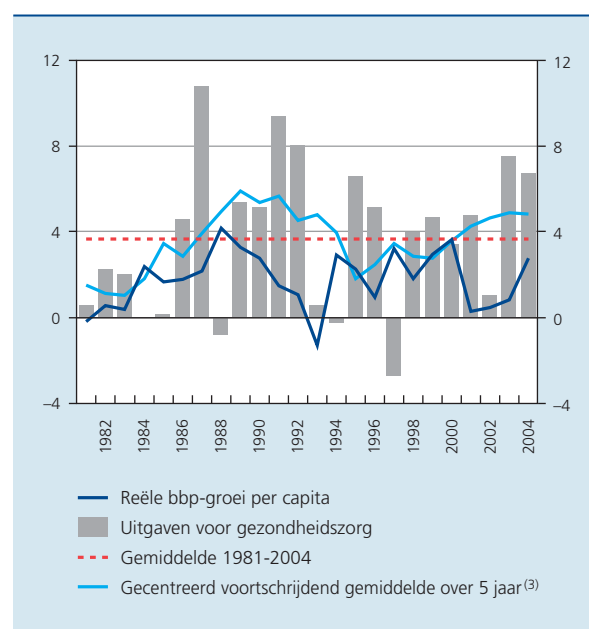
De reële groei van de uitgaven voor gezondheidszorg is echter zeer volatiel. In sommige jaren was hij nihil of zelfs negatief, maar andere jaren was hij zeer krachtig. Door een gecentreerd voortschrijdend gemiddelde te gebruiken, kunnen die jaarlijkse veranderingen wat worden afgevlakt, met name door de verschuivingen van het ene jaar naar het andere – die onder meer toe te schrijven zijn aan boekhoudkundige vertragingen – en de maatregelen op korte termijn te elimineren.

De eerste helft van de jaren tachtig werd gekenmerkt door een matige groei van de uitgaven voor gezondheidszorg. Vervolgens was de groei tot het begin van de jaren negentig bijzonder krachtig. Die periode werd echter gevolgd door een fase waarin de groei minder sterk was dan gemiddeld. De laatste jaren lag de toename van de uitgaven voor gezondheidszorg duidelijk boven het trendmatige groeipeil. De stijging was bijzonder groot in 2003 en 2004, met respectievelijk 7,5 en 6,7 pct. in reële termen. Het was dus niet voldoende een groeinorm van 4,5 pct.

vast te leggen, zoals in het regeerakkoord van juli 2003, om de uitgaven binnen het voorziene budget te houden.

De groei van de uitgaven voor gezondheidszorg met gemiddeld 3,7 pct. van 1980 tot 2004 is ten belope van 0,8 procentpunt toe te schrijven aan demografische factoren. De bevolking nam jaarlijks met gemiddeld 0,3 pct. toe, terwijl het vergrijzingseffect, dat wordt bepaald door de veranderingen in de bevolkingsstructuur en door de gemiddelde uitgaven per leeftijdscategorie,

GRAFIEK 12 UITGAVEN VOOR GEZONDHEIDSZORG⁽¹⁾
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, tegen vaste prijzen⁽²⁾)



Bronnen: INR, NBB.

(1) Overheidsuitgaven voor gezondheidszorg, exclusief ziekte- en invaliditeitsuitkeringen, zorgverzekeringsuitgaven, overdrachten aan de instellingen voor gehandicaptenzorg en uitkeringen voor gehandicapten, maar met inbegrip van het gedeelte van de verpleegdagprijs van de ziekenhuizen dat tot 2003 door de federale overheid werd betaald.

(2) Uitgaven defleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

(3) Voor de berekening van het voortschrijdend gemiddelde van 2003 en 2004 werd uitgegaan van een reële groei van 4,5 pct. in 2005 en 2006.

0,5 procentpunt bereikte. Per saldo wordt er dus van uitgegaan dat niet-demografische factoren ten belope van 2,9 procentpunten bijdroegen tot de gemiddelde jaarlijkse stijging van de uitgaven voor gezondheidszorg.

De laatstgenoemde factoren omvatten tal van elementen, zoals de medische en technologische vooruitgang, de trendmatige snellere prijsontwikkeling in de gezondheidszorg, die veeleer arbeidsintensief is, het veranderende vraaggedrag – onder meer wegens de toename van het zorgaanbod en de stijging van de levensstandaard – alsook de weerslag van verschillende maatregelen met het oog op een betere toegankelijkheid van de geneeskundige verzorging.

De Studiecommissie voor de vergrijzing gaat uit van de veronderstelling dat de groei van de uitgaven voor gezondheidszorg tussen 2004 en 2030 gemiddeld 3 pct. per jaar in reële termen zou bedragen. De vergrijzing van de bevolking zou, ook tijdens die periode, een sleutelement zijn voor het verloop van de uitgaven: haar weerslag op de jaarlijkse groei van de gezondheidszorg zou uitkomen op 0,7 procentpunt, terwijl de bevolkingsgroei 0,2 procentpunt zou belopen.

De impact van de niet-demografische factoren is per definitie moeilijk voorspelbaar, zodat de projecties terzake bijzonder delicaat zijn. Het grootste deel van de inzake de gezondheidszorg gehanteerde projectiemethoden, met inbegrip van die van de Studiecommissie voor de vergrijzing, leggen een verband tussen die niet-demografische factoren en de ontwikkeling van het bbp per capita. Aldus zou de stijging van de uitgaven voor gezondheidszorg geleidelijk afnemen als gevolg van de vertraging van de bbp-groei per capita die te verwachten valt wegens de inkrimping van de werkgelegenheid vanaf 2015, rekening houdend met de op termijn verwachte demografische ontwikkelingen.

3.2.2 Pensioenen

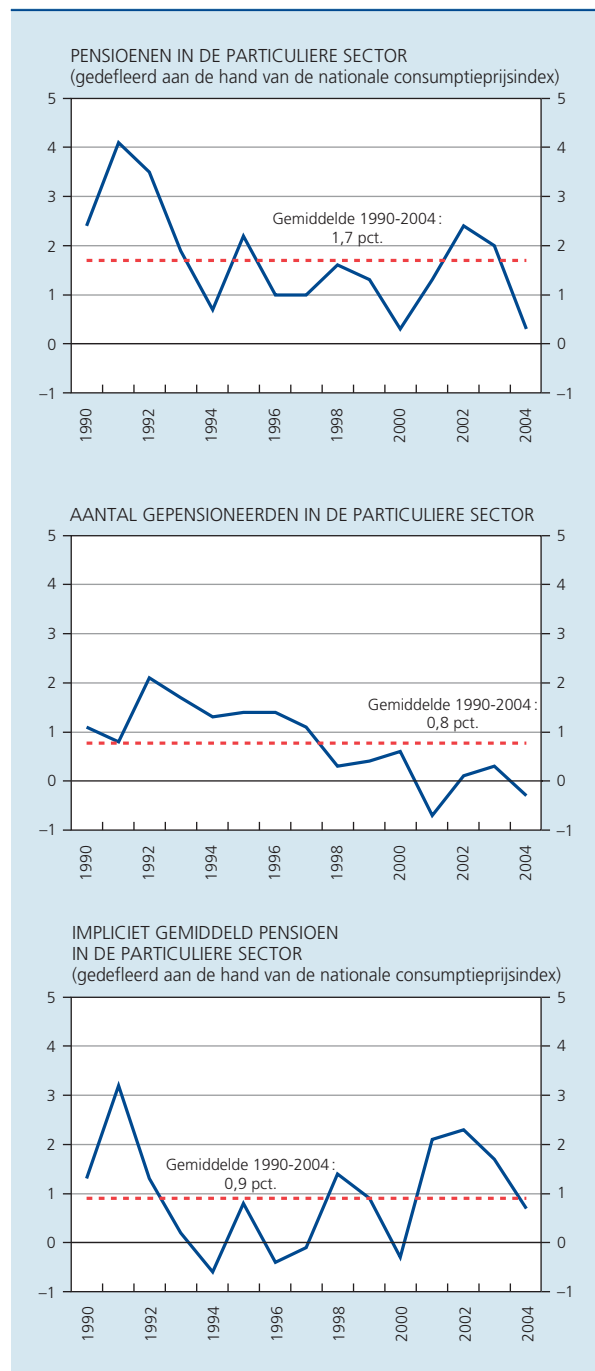
De pensioenuitgaven zijn tussen 1990 en 2004 in reële termen met gemiddeld 1,7 pct. per jaar toegenomen. De groei was bijzonder krachtig in het begin van de jaren negentig, met een piek van 4,1 pct. in 1991, en was in 2002 en 2003 opnieuw hoger dan gemiddeld. Beide determinanten van het totale pensioenbedrag hebben tot die groei bijgedragen: gemiddeld steeg over die periode het aantal gepensioneerden met 0,8 pct. per jaar en het impliciet berekende gemiddelde pensioenbedrag met 0,9 pct. per jaar tegen vaste prijzen.

3.2.2.1 Aantal pensioengerechtigden

Er bestaan drie grote categorieën van gepensioneerden: de loontrekkenden en de zelfstandigen, die onder het pensioenstelsel van de particuliere sector vallen, en de statutaire ambtenaren, voor wie het pensioenstelsel van de overheidssector

GRAFIEK 13 PENSIOENUITGAVEN VAN DE SOCIALE ZEKERHEID EN DETERMINANTEN

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen: INR, RVP, NBB.

geldt. Deze laatste blijven dus buiten beschouwing in de sociale-zekerheidsuitgaven, omdat hun pensioen rechtstreeks door de andere overheden wordt uitbetaald⁽¹⁾.

In totaal is het aantal gepensioneerden van de particuliere sector gestegen van zowat 1,6 miljoen in 1990 tot ongeveer 1,7 miljoen in 2004, wat een toename is met 11 pct. De groei, die relatief krachtig was tot in 1997, vertraagde daarna aanzienlijk en was zelfs negatief in 2001 en 2004. Die trendwijziging resulteert ten minste gedeeltelijk uit een wetwijziging, namelijk de hervorming van het pensioenstelsel van de loontrekkenden en de zelfstandigen bij de kaderwet van 26 juli 1996. Die hervorming verhoogt geleidelijk, enerzijds, de wettelijke pensioenleeftijd van de vrouwen en, anderzijds, de noemer van het loopbaangedeelte dat wordt gebruikt voor de berekening van hun pensioen, wat hen aanmoedigt hun loopbaan voort te zetten. Bovendien worden de loopbaanvoorwaarden die moeten worden vervuld om vanaf 60 jaar een vervroegd pensioen te genieten, geleidelijk strenger, zowel voor de mannen als voor de vrouwen.

In haar projecties gaat de Studiecommissie voor de vergrijzing uit van een toename van het aantal gepensioneerden in de stelsels van de loontrekkenden en de zelfstandigen tegen 2030 met respectievelijk 59 pct. en 30 pct. Terwijl die stijging vrij beperkt zou blijven tot 2010, zal ze vervolgens versnellen. De forse groei van het aantal gepensioneerden is de voornaamste determinant van de verwachte toename van de pensioenuitgaven ten laste van de sociale zekerheid.

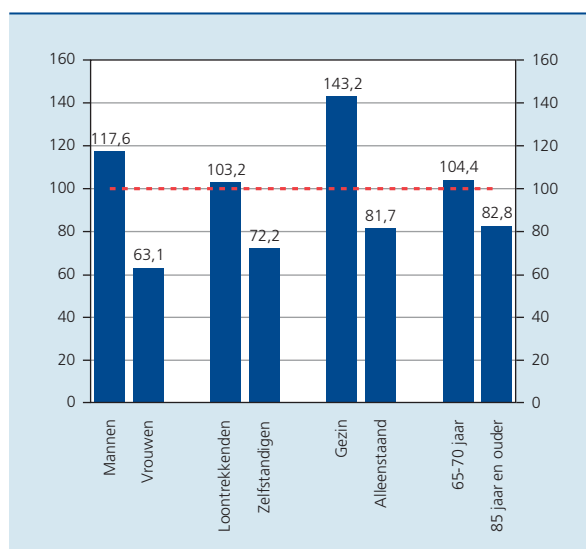
3.2.2.2 Impliciet reëel gemiddeld pensioenbedrag

In totaal bedroeg de groei van het gemiddelde impliciete pensioen tegen vaste prijzen 13,7 pct. tussen 1990 en 2004. Hoewel die groei een zaagtandprofiel vertoont, is het desondanks mogelijk enkele trends af te leiden. Zo was de groei vrij krachtig in het begin van de jaren negentig, hoofdzakelijk onder invloed van verhogingen van de bedragen van de oudste pensioenen. Sinds 2001 is de groei opnieuw hoog, eveneens als gevolg van maatregelen ten gunste van de laagste en oudste pensioenen. Tussen beide periodes van snelle toename bleef het gemiddelde pensioenbedrag nagenoeg stabiel, onder meer omdat tussen 1991 en 1999 geen welvaartsaanpassing werd toegestaan.

Er bestaan nog grote verschillen tussen de gemiddelde pensioenbedragen voor de diverse categorieën van gepensioneerden. Vrouwen ontvangen gemiddeld een brutopensioen dat slechts de helft van dat van de mannen bedraagt, als gevolg van doorgaans kortere loopbanen en gemiddeld minder hoge lonen.

GRAFIEK 14 GEMIDDELTE BEDRAGEN VAN DE PENSIOENEN VAN DE SOCIALE ZEKERHEID⁽¹⁾

(2004, indexcijfer van het gemiddelde van het staal = 100)



Bronnen : RVP, NBB.

(1) Staal beperkt tot 65-plussers, « zuivere » bedienden of zelfstandigen exclusief gemengde loopbanen, zonder rekening te houden met de overlevingspensioenen of de gewaarborgd-inkomenstelsels.

De pensioenen van de zelfstandigen zijn gemiddeld 30 pct. lager dan die van de loontrekkenden. De begunstigden van een pensioen voor alleenstaanden ontvangen slechts zowat 60 pct. van het bedrag voor gepensioneerden met een gezinspensioen. Ten slotte krijgen de « jonge » gepensioneerden van 65 tot 70 jaar een pensioen dat een vierde hoger is dan dat van personen van 85 jaar en ouder, ten gevolge van de trendmatige stijging van de lonen, die de grondslag voor de berekening van de pensioenen vormen, en de gedeeltelijke welvaartsaanpassing van de bestaande pensioenen.

Die verschillen hadden, samen met de veranderingen in de samenstelling van de gepensioneerde bevolking, een weerslag op de ontwikkeling tegen vaste prijzen van het gemiddelde pensioen die ten minste gedeeltelijk zou moeten aanhouden. De stijging van de activiteitsgraad van de vrouwen en de daling van het aantal gepensioneerden die recht hebben op een gezinspensioen, die daarvan het indirecte gevolg is, hebben een negatieve impact op het gemiddelde pensioenbedrag. De toename van het aandeel van de oudste gepensioneerden zet

(1) Een deel van de statutaire ambtenaren van de lokale overheid (provincies en gemeenten) is echter onderworpen aan het pensioenstelsel van de sociale zekerheid indien de overheid die hen tewerkstelt ervoor heeft gekozen om bijdragen aan de RSZPPO te betalen.

eveneens een rem op de gemiddelde pensioenbedragen. De vervanging van «oude» door «jonge» gepensioneerden oefent een omgekeerd effect uit, net als de afname van het relatieve gewicht van de zelfstandigen.

De discretionaire maatregelen, ten slotte, hadden de laatste jaren vooral betrekking op een welvaartsaanpassing van de oudste pensioenen, alsook op een verhoging van de minimumbedragen van de pensioenen. Deze maatregelen, die – zoals aangekondigd door de regering – de komende jaren zullen worden verlengd, werkten doorgaans positief door in het gemiddelde pensioenbedrag.

3.2.3 Uitgaven in verband met de arbeidsmarkt

De uitgaven in verband met de arbeidsmarkt worden in drie categorieën verdeeld: de werkloosheidsuitkeringen, de brugpensioenen en de stelsels van loopbaanonderbrekingen en arbeidsduurvermindering. Ze worden soms als één groep beschouwd, aangezien de RVA het uitbetalingsorgaan van die uitkeringen is. Door ze hieronder afzonderlijk te behandelen, kunnen de ontwikkelingen en determinanten ervan echter nauwkeuriger worden geanalyseerd.

3.2.3.1 Werkloosheidsuitkeringen

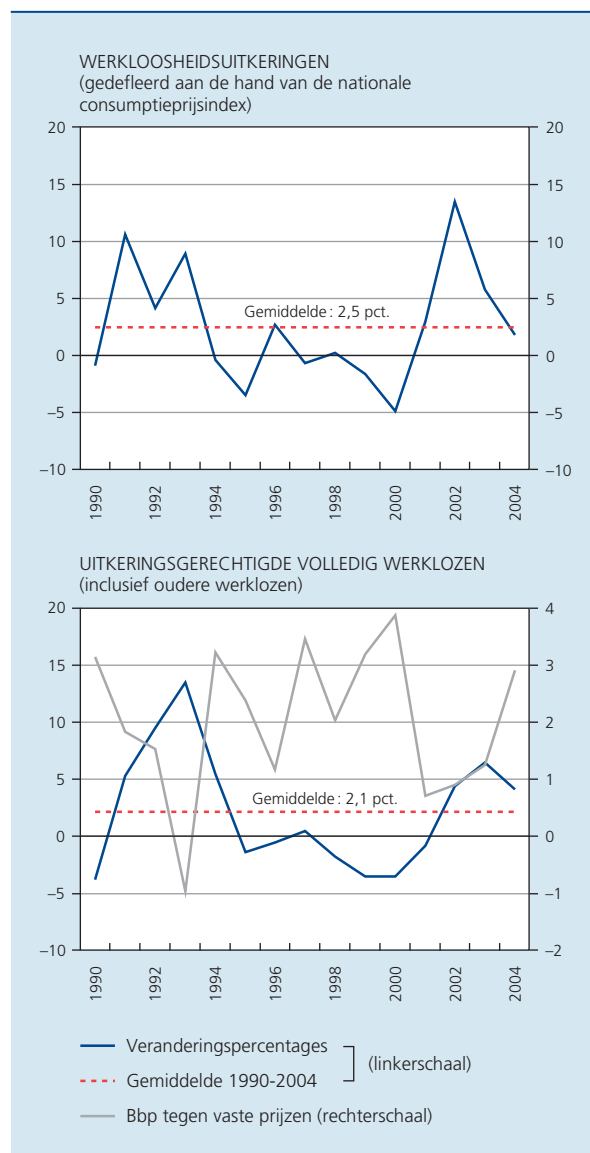
De werkloosheidsuitgaven zijn, in reële termen, met gemiddeld 2,5 pct. per jaar gestegen tussen 1990 en 2004. Die groei was vrij hoog in het begin van de jaren negentig en opnieuw tussen 2001 en 2003. Daarentegen is het totaalbedrag van de werkloosheidsuitkeringen al met al gedaald tussen 1994 en 2000.

Over de gehele periode is die stijging bijna uitsluitend toe te schrijven aan de groei van het aantal werklozen⁽¹⁾, die gemiddeld op jaarbasis 2,1 pct. bereikte. Afgezien van een trendmatige toename die hier niet wordt toegelicht, wordt de ontwikkeling van het aantal werklozen sterk beïnvloed door het conjunctuurverloop. Zo is de werkloosheid vrij sterk toegenomen gedurende de jaren 1991-1994 en sinds 2002, onder invloed van de forse vertraging van de activiteit die de genoemde periodes kenmerkte. Van 1995 tot 2001, daarentegen, was het aantal werklozen bijna elk jaar teruggelopen.

Het impliciet berekende gemiddelde bedrag van de uitkeringen, van zijn kant, is over de hele periode 1990-2004 slechts met 0,3 pct. per jaar gestegen in reële termen.

(1) Die groep werd hier beperkt tot de uitkeringsgerechtigde volledig werklozen, met inbegrip van de oudere werklozen, omdat zij het overgrote deel van de werkloosheidsuitkeringen ontvangen.

GRAFIEK 15 WERKLOOSHEIDUITGAVEN EN AANTAL WERKLOZEN
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

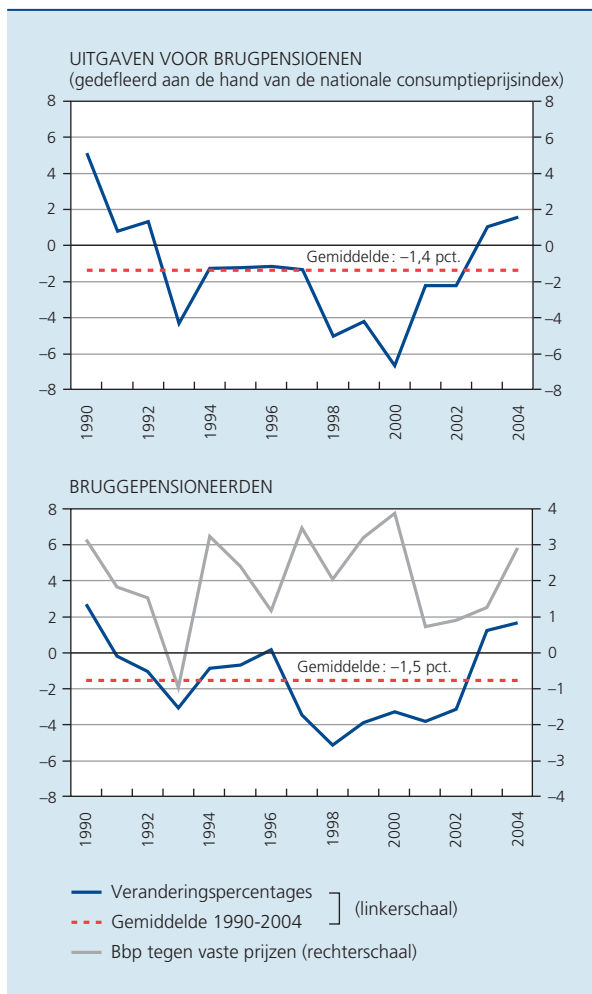


Bronnen: INR, RVA, NBB.

3.2.3.2 Brugpensioenen

In tegenstelling tot de werkloosheidsuitkeringen, zijn de uitgaven voor brugpensioenen sinds 1990 met gemiddeld 1,4 pct. per jaar in reële termen teruggelopen. De enige periodes waarin die uitkeringen toenamen, waren de jaren 1990-1992 en 2003-2004. Het verloop op middellange termijn resulteert hoofdzakelijk uit de daling van het aantal bruggepensioneerden, met 1,5 pct. per jaar over de hele periode, terwijl de impliciete uitkeringen sinds 1990 gemiddeld vrijwel niet zijn veranderd.

GRAFIEK 16 UITGAVEN VOOR BRUGPENSIOENEN EN AANTAL BRUGGEPENSIONEERDEN
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen: INR, RVA, NBB.

Het verband tussen de conjunctuur en het aantal bruggepensioneerden is minder uitgesproken dan voor de werkloosheid. Dat verschil heeft wellicht te maken met de wijze van uittreding uit elk systeem: uittredingen uit het werkloosheidsstelsel houden ten minste gedeeltelijk verband met het conjunctuurverloop, terwijl die uit het brugpensioen het resultaat zijn van de leeftijd die de bruggepensioneerde heeft bereikt en dus van zijn overgang naar het statuut van gepensioneerde. Enkel de ontwikkeling van het aantal nieuwe bruggepensioneerden is dus onderhevig aan conjunctuurveranderingen. Wellicht verklaart dit trouwens de ongewone toename van het aantal bruggepensioneerden in 2003 en 2004. De al met al gunstige conjunctuur van de tweede helft van de jaren negentig had immers relatief minder bruggepensioneerden opgeleverd dan voorheen. Derhalve waren er minder uittredingen uit het statuut van bruggepensioneerde op

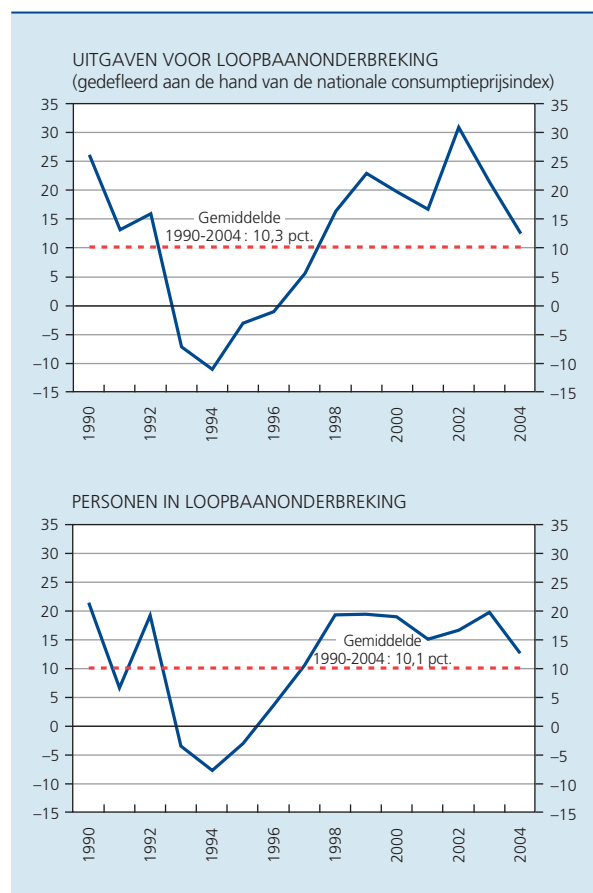
het ogenblik dat die relatief beperkte groepen de wettelijke pensioenleeftijd bereikten. Samen met een vertraging van de activiteit in de afgelopen jaren zorgde die factor er wellicht voor dat de groei van het aantal bruggepensioneerden opnieuw positief werd.

Voorts moet worden onderstreept dat een groei met ongeveer 1,5 pct. van het aantal bruggepensioneerden, zoals in 2003 en 2004, overeenstemt met een stijging van gemiddeld iets meer dan 1.500 personen, zodat meer micro-economische factoren eveneens die ontwikkeling kunnen beïnvloeden.

3.2.3.3 Loopbaanonderbrekingen en arbeidsduurverminderingen

Hoewel de loopbaanonderbrekingen en arbeidsduurverminderingen de sterkste groei van de uitgavencategorieën van de sociale zekerheid vertoonden, blijft hun gewicht zeer beperkt, namelijk minder dan 0,2 pct. bbp.

GRAFIEK 17 UITGAVEN VOOR LOOPBAANONDERBREKING EN ARBEIDSDUURVERMINDERING EN AANTAL BETROKKENEN
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen: INR, RVA, NBB.

De reële groei met gemiddeld 10,3 pct. op jaarbasis sinds 1990 is bijna uitsluitend het gevolg van de toename van het aantal deelnemers aan die stelsels met gemiddeld 10,1 pct. per jaar, wat bijna een verviervoudiging over de hele periode betekent.

De groei van het aantal uitkeringsgerechtigden voor loopbaanonderbrekingen en arbeidsduurvermindering heeft te maken met de grote verscheidenheid aan formules die de werknemers worden geboden. Zo ontstonden geleidelijk, enerzijds, de stelsels van het tijdskrediet (volledig of halftijds), de 4/5^e-werktijd en de arbeidsduurvermindering voor de werknemers van 50 jaar of ouder en, anderzijds, specifieke verlofregelingen zoals ouderschapsverlof, verlof voor palliatieve zorg en verlof voor medische bijstand.

Hoewel die maatregelen op een welbepaald moment werden genomen, is het succes ervan afhankelijk van een mentaliteitswijziging. Hun invloed wordt waarschijnlijk geleidelijk aan voelbaar, zodat deze uitkeringen een verdere krachtige groei kunnen blijven vertonen.

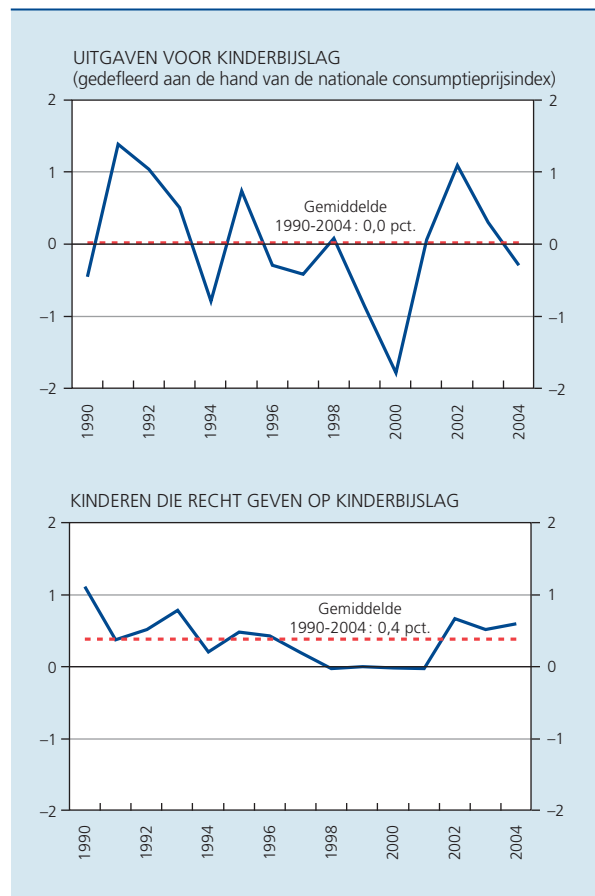
3.2.4 Kinderbijslag

In 2004 lagen de uitgaven voor de kinderbijslag, tegen vaste prijzen, nagenoeg op hetzelfde niveau als in 1990. Deze relatieve stabilisatie vloeit voort uit een lichte toename van het aantal begunstigten, namelijk met gemiddeld 0,4 pct. per jaar, terwijl het gemiddelde bedrag dat per rechtgevend kind wordt uitgekeerd in dezelfde verhouding daalde tegen vaste prijzen. Uitgedrukt in procenten van het bbp beleven deze uitkeringen in 2004 1,7 pct., tegen 2,1 pct. in 1990.

De toename van het aantal begunstigten sedert 1990, die boven de demografische ontwikkeling uitkomt, resulteert uit diverse factoren. Zo werden bepaalde begunstigten die vroeger ressorteerden onder specifieke stelsels (werknemers van Belgacom, De Post en de RTBF) stapsgewijs opgenomen in het kinderbijslagstelsel van de particuliere sector. Bovendien leidt de trendmatige verlenging van de studieduur ertoe dat de kinderbijslag gedurende een langere periode wordt uitgekeerd. De recente groeiversnelling, die sedert 2002 gemiddeld 0,6 pct. belooft, is gedeeltelijk te wijten aan de slechte conjunctuur, aangezien jonge werkzoekenden hun recht op kinderbijslag behouden tijdens de wachttijd (vóór het recht op werkloosheidsuitkeringen) die onmiddellijk na hun studies volgt.

GRAFIEK 18 UITGAVEN VAN DE SOCIALE ZEKERHEID VOOR KINDERBIJSLAG EN AANTAL RECHTGEVENDE KINDEREN

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen: INR, RKW, NBB.

De vermindering van het gemiddelde bedrag van de kinderbijslag zou voornamelijk het gevolg zijn van de daling van het aantal kinderen per gezin, aangezien het bedrag van de kinderbijslag toeneemt met de rangorde van het kind in het gezin.

4. Slotbeschouwingen

Op basis van de bovenstaande analyse kunnen een aantal slotbeschouwingen worden geformuleerd.

In de eerste plaats werd aangetoond dat het niveau van de sociale prestaties van de overheid, die vooral via de sociale-zekerheidssector verlopen, in België boven het Europese gemiddelde ligt. Dit verschil is voornamelijk te wijten aan relatief hogere uitgaven voor pensioenen en werkloosheid.

Voorts werd geïllustreerd dat de sociale zekerheid vooral in de jaren zeventig een sterke expansie vertoonde. In de daaropvolgende periode bleven de totale ontvangsten en uitgaven, gemiddeld gezien, relatief stabiel. Zo bereikten ze in 2000 uitgedrukt in procenten bbp nagenoeg hetzelfde peil als in 1980. In deze periode volgden de uitgaven en ontvangsten echter wel een «stop and go»-politiek, in die zin dat expansieve periodes werden gevolgd door periodes waarin een restrictief beleid werd gevoerd. De laatste jaren begon de sociale zekerheid, weliswaar in beperkte mate, weer een expansief pad te volgen. Tevens werd aangetoond dat de structuur van de uitgaven van de sociale zekerheid sterk is gewijzigd, onder meer als gevolg van een sterke toename van de uitgaven voor gezondheidszorg.

Aangezien de ontvangsten en uitgaven tot hertoe een sterk gelijklopende ontwikkeling vertoonden, schommelde het financieringssaldo van de sociale zekerheid steeds dicht rond het evenwicht. Momenteel is de sociale-zekerheidssector niet alleen volledig vrij van financiële schulden, maar beschikt hij zelfs over aanzienlijke financiële activa.

Ten slotte is het duidelijk dat de vergrijzing van de bevolking een forse opwaartse druk zal uitoefenen op de toekomstige uitgaven voor pensioenen en gezondheidszorg. Deze stijging zal slechts gedeeltelijk kunnen worden gecompenseerd door de verwachte daling van de werkloosheidsuitgaven en van de gezinsbijslagen. Hierdoor zal de sociale zekerheid in de (nabije) toekomst worden geconfronteerd met een belangrijke financiële uitdaging.

Bibliografie

Europese Commissie (2002), *La protection sociale en Europe 2001* (www.europa.eu.int).

Europese Commissie (2004a), *Gezamenlijk verslag inzake de sociale integratie 2004* (www.europa.eu.int).

Europese Commissie (2004b), *European system of integrated social protection statistics (ESSPROS)* (epp. eurostat. cec. eu. int).

Federale Overheidsdienst Sociale Zekerheid (verschillende edities), *Vade Mecum: begroting van de sociale bescherming*.

Festjens M.J. (1993), « De ontwikkeling van de sociale zekerheid tijdens de periode 1980-1990 », in *Geschiedenis van de openbare financiën in België, de periode 1980-1990*, Belgisch Instituut voor Openbare Financiën, Gent, België, Academia Press, 223-358.

OESO (2004), *Base de données des dépenses sociales (SOCX), 1980-2001* (www.oecd.org).

Studiecommissie voor de vergrijzing (verschillende edities), *Jaarlijks verslag*, Hoge Raad van Financiën.

Van Eeckhoutte W. (verschillende edities), *Sociaal Zakboekje*, Brussel, België, Kluwer.

Summaries of articles

Industry in Belgium : past developments and challenges for the future

The article constitutes the synthesis of a broad study on industry in Belgium, conducted by the NBB, at the request of social partners. Some contributions were also made by the Federal Planning Bureau. In the past decades, industry has been submitted to two global trends. Firstly, desindustrialisation took the form of nominal activity and employment transfers between branches, i.e. from industry to services, while at the same time real industrial value added kept growing at a similar rate as the total economy, due to large productivity gains. Secondly, and partly linked to what precedes, economic globalisation was generalised thanks to liberalisation and technological progress, which has thoroughly modified the environment in which companies operate by opening up new markets and allowing an increased division of the production process in search of efficiency. Recently, these long-known trends seem to have further accelerated due to the emergence of rapidly growing economies, which are either closely linked to European countries (ten new member states) or are large-scale economies (China).

More than ever, the industry's future lies in safeguarding competitiveness and looking for new competitive edges, a challenge which it shares with the total economy. First of all, it requires a close monitoring of cost developments, especially as competition mainly takes place with neighbouring, thus similar, economies. In this respect, wages are an important, but only one component of production costs. Nevertheless, the competitiveness of an economy increasingly results from a large group of non-cost elements, which together determine its innovation capacity. Among these, we mainly stress the importance of continuous private and public investments, which are necessary to preserve and enhance the capital stock, of a well-educated and continuously trained labour force, of sufficient and well-oriented R&D efforts and of adequate and diversified sources of financing.

Broadly speaking, innovation and economic dynamism require an integrated and extended approach, bringing together enterprises, research centres, universities and public authorities, in order for them to agree on a common view and maximise the spillover effects. Industry will still have an important role to play in meeting this objective.

JEL Code : L6

Key words : industry, desindustrialisation, globalisation, competitiveness, innovation.

The potential growth of the Belgian economy and its determinants

The potential growth path of the economy is at the centre of various fundamental economic questions, particularly in connection with the conduct of monetary policy and the management of public finances. It also determines the progress of living standards, so that the adverse population prospects confronting the European economies have rekindled interest in the subject.

The first chapter of the article reports on the developments recorded over the past twenty years, using a method derived from the one adopted by the EC and based on the use of a production function. The role played by the three determinants – labour, capital and total factor productivity – is discussed, focusing on the case of the Belgian economy while comparing the results with those recorded in the EU-15. With potential growth averaging 2.2 p.c. for the private sector and 2.1 p.c. in the whole economy, Belgium is in the middle group of European countries.

A growth breakdown between labour volume and labour productivity is proposed in chapter 2. Belgium's advantages and disadvantages are assessed, not only in comparison with the EU-15 average but also in relation to the United States. Particular attention is drawn to the divergent picture in terms of productivity on the two continents. The improving performance in the United States in this respect contrasts with the deceleration recorded in Europe. The slowdown was also experienced in Belgium although, in the past ten years, the weaker growth in labour productivity here was due essentially to a slower increase in capital intensity. Having diminished between 1985 and 1995, the growth of total factor productivity, which in principle measures the overall productive capacity of the economy, stabilised at a level above the European average and close to that of the United States. This relatively good performance could be due to the fairly widespread use of ICT, as Belgium's investment expenditure on this item is greater than that of the majority of European countries. The highly skilled labour force provides additional support for total factor productivity, although its impact has not been quantified in the case of Belgium. Expenditure on research and development could also yield substantial productivity returns. Particular efforts in these three fields, in a context within which market forces provide appropriate incentives to the economic agents, could hold possibilities for enhancing productivity growth. This could contribute to stimulate growth in view of the anticipated adverse demographic developments in the coming decades, that will also require raising the rates of participation in the labour market.

JEL Code: E23

Key words: potential output, labour productivity.

Stock and house prices and monetary policy

Recent developments in stock and house prices revived the debate on the role of asset prices in the conduct of monetary policy. The article first explores the links between asset price fluctuations, macroeconomic developments and monetary policy, highlighting the possibility of asset price booms and bursts in an environment of stable consumer prices and the challenges for monetary policy. The problem of identification of “bubbles” is then illustrated by an assessment of recent developments in stock prices in the United States and the euro area and in house prices in the euro area, with special attention for the fast-increasing house prices in some countries and for the Belgian situation. Finally, the article briefly explains how asset prices are taken into account in the monetary policy strategy of the Eurosystem.

JEL Code: E58

Key words: monetary policy, transmission process, stock prices, residential property prices, Eurosystem.

Pricing behaviour in the euro area: results of a Eurosystem survey

The article presents the results of surveys on several qualitative aspects of pricing behaviour, conducted within the framework of the Eurosystem Inflation Persistence Network (IPN). The surveys cover more than 11,000 firms in nine euro area countries. Despite some methodological differences between the surveys of individual countries, the results are quite similar in many respects. They reveal a relatively high degree of price rigidity, as the median firm changes prices once a year. The pricing behaviour may be both time-dependent and state-dependent. These findings are in line with IPN conclusions on the quantitative analysis of the pricing of goods and services. Furthermore, the surveys show that the environment in which the European firms operate deviates significantly from a perfect competition situation and that, in line with the basic premises of the new-Keynesian literature, firms do have market power and apply various forms of price discrimination. In addition, the surveys provide evidence that cost changes are more important for price increases than for price cuts, whereas changes in market conditions have a greater impact in the case of price cuts. The factors explaining price rigidity relate to the existence of implicit or explicit contracts, whereas menu costs or information-gathering costs are not regarded as major obstacles to price adjustments. The flatness of the marginal costs curve and the fact that firms are reluctant to be the first to change prices, are also seen as important impediments to price adjustments.

JEL Code: D40, E31, L11.

Key words: pricing behaviour, price rigidity, survey, time-dependent pricing, state-dependent pricing, price discrimination, Eurosystem.

Social security finances

One of the government's main functions is to protect the population against a number of social risks. Hence, replacement incomes are provided in the event of unemployment, old age or occupational disability. Income supplements are granted to compensate in part for the financial burden associated with illness or with bringing up children. These social benefits are an important facet of the redistribution of income effected by the government.

In Belgium, social protection is provided mainly by the social security sub-sector, which is the largest component of the general government sector. The level of government expenditure on social protection in Belgium is, expressed as a percentage of GDP, above the European Union average. This is due mainly to relatively higher expenditure on pensions and unemployment.

The Belgian social security sector expanded strongly in the 1970s. In the ensuing period, total social security receipts and expenditure remained relatively stable on average; expressed as percentages of GDP, they stood in 2000 at roughly the same level as in 1980. During this period, however, there was a "stop and go" policy on expenditure and receipts: expansion periods were followed by periods in which a more restrictive policy was pursued. In recent years, social security has again been expanding, although only to a more limited extent. Over the years, the structure of social security spending has changed significantly: due to the strong rise in health care expenditure, this spending item has now become the most important component, just ahead of pensions. Since receipts and expenditure have hitherto moved very much in parallel, the financial balance of social security has always hovered around equilibrium. At present, the social security sector is not only free of any financial liabilities, it actually has substantial financial assets.

Population ageing will clearly exert strong upward pressure on future expenditure on pensions and health care. This increase can be only partly offset by the predicted decline in unemployment expenditure and family allowances. Therefore, social security will have to face a major financial challenge in the (near) future.

JEL Code: H11, H24, H51, H53, H55, H69

Key words: Belgian public finance, social security, social protection expenditure.

Abstracts of the working papers series

70. Measuring inflation persistence: a structural time series approach, by M. Dossche and G. Everaert, June 2005

Time series estimates of inflation persistence incur an upward bias if shifts in the inflation target of the central bank remain unaccounted for. Using a structural time series approach the authors measure different sorts of inflation persistence allowing for an unobserved time-varying inflation target. Unobserved components are identified using Kalman filtering and smoothing techniques. Posterior densities of the model parameters and the unobserved components are obtained in a Bayesian framework based on importance sampling. The authors find that inflation persistence, expressed by the half-life of a shock, can range from one quarter in case of a cost-push shock to several years for a shock to long-run inflation expectations or the output gap.

71. Financial intermediation theory and implications for the sources of value in structured finance markets, by J. Mitchell, July 2005

Structured finance instruments represent a form of securitization technology which can be defined by the characteristics of pooling of financial assets, de-linking of the credit risk of the asset pool from the credit risk of the originating intermediary, and issuance of tranching liabilities backed by the asset pool. Tranching effectively accomplishes a "slicing" of the loss distribution of the underlying asset pool. The paper reviews the finance literature relating to security design and securitization, in order to identify the economic forces underlying the creation of structured finance instruments. A question addressed is under what circumstances one would expect to observe pooling alone (as with traditional securitization) versus pooling and tranching combined (as with structured finance).

It is argued that asymmetric information problems between an originator and investors can lead to pooling of assets and tranching of associated liabilities, as opposed to pooling alone. The more acute the problem of adverse selection, the more likely is value to be created through issuance of tranching asset-backed securities. Structured finance instruments also help to complete incomplete financial markets, and they may also appear in response to market segmentation.

72. Liquidity risk in securities settlement, by J. Devriese and J. Mitchell, July 2005

The paper studies the potential impact on securities settlement systems (SSSs) of a major market disruption, caused by the default of the largest player. A multi-period, multi-security model with intraday credit is used to simulate direct and second-round settlement failures triggered by the default, as well as the dynamics of settlement failures, arising from a lag in settlement relative to the date of trades. The effects of the defaulter's net trade position, the numbers of securities and participants in the market, and participants' trading behavior are also analyzed.

The authors show that in SSSs – contrary to payment systems – large and persistent settlement failures are possible even when ample liquidity is provided. Central bank liquidity support to SSSs thus cannot eliminate settlement failures due to major market disruptions. This is due to the fact that securities transactions involve a cash leg and a securities leg, and liquidity can affect only the cash side of a transaction. Whereas a broad program of securities borrowing and lending might help, it is precisely during periods of market disruption that participants will be least willing to lend securities.

Settlement failures can continue to occur beyond the period corresponding to the lag in settlement. This is due to the fact that, upon observation of a default, market participants must form expectations about the impact of the default, and these expectations affect current trading behavior. If, ex post, fewer of the previous trades settle than expected, new settlement failures will occur. This result has interesting implications for financial stability. On the one hand, conservative reactions by market participants to a default – for example by limiting the volume of trades – can result in a more rapid return of the settlement system to a normal level of efficiency. On the other hand, limitation of trading by market participants can reduce market liquidity, which may have a negative impact on financial stability.

73. An international analysis of earnings, stock prices and bond yields, by A. Durré and P. Giot, September 2005

The paper assesses the possible contemporaneous relationship between stock index prices, earnings and long-term government bond yields for a large number of countries and over a time period that spans several decades. In a cointegration framework, it looks at three hypotheses. First, is there a long-term contemporaneous relationship between earnings, stock prices and government bond yields? Second, does a deviation from this possible long-run equilibrium impact stock prices such that the equilibrium is restored? Third, do government bond yields play a significant role in the long-run relationship or does the latter only involve stock prices and earnings? The authors also study the short-term impact of changes in long-term government bond yields on stock prices and discuss their short-term and long-term results in light of the recent developments regarding the so-called Fed model.

Conventionele tekens

–	het gegeven bestaat niet of heeft geen zin
n.	niet beschikbaar
pct.	procent
p.m.	pro memorie
r	raming van de Bank

Lijst van afkortingen

LANDEN

AT	Oostenrijk
BE	België
CH	Zwitserland
CZ	Tsjechië
DE	Duitsland
DK	Denemarken
EA	Eurogebied
EE	Estland
ES	Spanje
FI	Finland
FR	Frankrijk
GB	Verenigd Koninkrijk
GR	Griekenland
HU	Hongarije
IE	Ierland
IS	IJsland
IT	Italië
LT	Litouwen
LU	Luxemburg
LV	Letland
MT	Malta
NO	Noorwegen
NL	Nederland
PL	Polen
PT	Portugal
SE	Zweden
SK	Slowakije
SL	Slovenië
US	Verenigde Staten

ANDERE

ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BBP	Bruto binnenlands product
BDI	Buitenlandse directe investering
BLEU	Belgisch-Luxemburgse Economische Unie
BTW	Belasting over de toegevoegde waarde
CVTS	Continuing Vocational Training Survey
DJ	Dow Jones
EC	Europese Commissie
ECB	Europese Centrale Bank
EOB	Europees Octrooibureau
ESSPROS	European System of Integrated Social Protection Systems
EU	Europese Unie
EU-15	Europese Unie, ongerekend de tien landen die op 1 mei 2004 zijn toegetreden
FATS	Foreign Affiliates Trade Statistics
FPB	Federaal Planbureau
GGDC	Groningen Growth & Development Centre
HP	Hodrick-Prescott (filter)
ICT	Informatie- en communicatietechnologieën
IMD	Institute for Management Development
IMF	International Monetair Fonds
INR	Instituut voor de Nationale Rekeningen
IPN	Inflation Persistence Network
KMO	Kleine of middelgrote onderneming
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NACE-BEL	Belgische versie van de activiteitennomenclatuur
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NBB	Nationale Bank van België
NCB	Nationale Centrale Bank
NLS	Tien nieuwe lidstaten van de EU, die op 1 mei 2004 zijn toegetreden
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
PPS	Purchasing Power Standard (Koopkrachtstandaard)
R&D	Research and Development (Onderzoek en Ontwikkeling)
REACH	Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals
RKW	Rijksdienst voor Kinderbijslag voor Werknemers
RSZPPO	Rijksdienst voor Sociale Zekerheid van de Provinciale en Plaatselijke Overheidsdiensten
RTBF	Radio et télévision belges francophones

LIJST VAN AFKORTINGEN

RVA	Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening
RVP	Rijksdienst voor Pensioenen
SCvV	Studiecommissie voor de vergrijzing
SOCX	Social Expenditure Database
S&P	Standard and poor's
TFP	Totale factorproductiviteit
UNCTAD	Conferentie van de Verenigde Naties inzake handel en ontwikkeling
USPTO	US Patent and Trademark Office
VBO	Verbond van Belgische Ondernemingen
WHO	Wereldhandelsorganisatie
WTO	World Trade Organization

Verantwoordelijke uitgever

J. SMETS

Directeur

Nationale Bank van België
de Berlaimontlaan 14 – BE-1000 Brussel

Contactpersoon voor het Tijdschrift

Ph. QUINTIN

Chef van het departement Communicatie en Secretariaat

Tel. +32 2 221 22 41 – Fax +32 2 221 30 91
philippe.quintin@nbb.be

© Illustraties: DigitalVision
GoodShoot
PhotoDisc
Nationale Bank van België

Omslag en opmaak: NBB Prepress & Image

Gepubliceerd in september 2005